

Valdemir Pires
Sebastião Neto Ribeiro Guedes

PARA ENTENDER A RIQUEZA
Uma introdução à cultura econômica



<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.5/br/>

Piracicaba SP, agosto de 2010

Sumário

	Introdução
Cap. 1	O objeto da Economia
Cap. 2	A riqueza: objetivo da Economia
Cap. 3	A riqueza não-produzida: recursos naturais e meio ambiente
Cap. 4	A riqueza produzida e a produtividade
Cap. 5	Capital: riqueza para produzir
Cap. 6	Firma e empresa: organização e propriedade da riqueza para produzir
Cap. 7	Mercado: circulação e distribuição da riqueza
Cap. 8	Dinheiro: poder de comando sobre a riqueza
Cap. 9	Governo: poder e riqueza
Cap. 10	A economia e 4 setores: riqueza lícita e riqueza ilícita
Cap. 11	A riqueza entre países (Valdir Iussif Dainez)
Cap. 12	Uma riqueza de abordagens: escolas do pensamento econômico
	Bibliografia

Introdução

Este livro não é um manual tradicional de introdução à economia, que geralmente apresenta noções básicas como pressupostos para conhecimentos cada vez mais específicos que se seguirá ao curso regular. O público ao qual se dirige é outro: aquelas pessoas interessadas em economia, mas não a ponto de empreender os quatro anos de um curso de graduação na área. O que essas pessoas desejam é um pouco mais de conhecimento em Economia, numa linguagem, numa abordagem e em dimensões que sejam palatáveis ao seu gosto e tempo de não-especialista. São pessoas para quem o necessário é a ampliação da cultura econômica, que capacita para uma melhor compreensão da dimensão da vida relacionada aos esforços para evitar a pobreza e prover o máximo de riqueza possível, mediante condições dadas.

Em um movimento aparentemente contraditório, esse tipo de público tem crescido à medida que os cursos de Economia apresentam acentuado declínio, no Brasil e no resto do mundo. O interesse por assuntos de economia vem sendo instigado, certamente, pela mídia. Não há canal de televisão ou rádio que não tenha seu programa econômico ou pelo menos especialistas dedicados ao comentário de tais tipos de questão. Os jornais e revistas impressos mantêm regularmente cadernos ou seções inteiras dedicadas ao tema. Na mídia eletrônica esse fenômeno se reproduz.

Mas há também o interesse derivado da própria necessidade de se entender melhor as forças econômicas que nos dominam. Geralmente envoltas em mistério, elas exigiriam o especialista para decifrá-las. Não podendo ou não querendo ser economista, o leitor encontrará neste livro uma base suficientemente sólida para interpretar os fenômenos econômicos e os próprios discursos e avaliações dos economistas.

Seu fio condutor é o conceito de riqueza, tema caro à ciência econômica e que desperta a curiosidade e o interesse geral. O que é a riqueza ? Como se mede? O que a determina? Como se distribui? Que papel joga o comércio exterior? E o governo? A abordagem desse tema foi estruturada tendo por eixo os conceitos de fluxo e estoque, cuja interação, mediada pelas instituições e relações sociais, oferece as formas sociais de geração e distribuição da riqueza.

Procurou-se evitar, sem prejuízo do conteúdo, a linguagem áspera e a estrutura conceitual hermética tão comum aos manuais de introdução à economia, bem como o recurso à exposição algébrica e gráfica das questões econômicas, embora não tenha sido possível suprimi-lo completamente. A Economia em seu nascimento e apogeu valeu-se,

predominantemente, de argumentos discursivos e de persuasão e muito pouco da álgebra matemática. Procurou-se nesse livro retomar a tradição do discurso econômico anterior à hegemonia dos números.

A abordagem também é diferente, pois foi abandonada a estrada tradicional de se dividir o livro em noções de micro e macroeconomia, na versão dominante (da ortodoxia neoclássica). Optou-se por apresentar, sempre que possível, uma perspectiva plural, apontando para as ricas possibilidades de interpretação que um tema econômico pode ou pôde despertar. A idéia-força por trás dessa abordagem é a de que cultura econômica é algo necessário para enfrentar a complexa vida quotidiana contemporânea, mas ela não implica um domínio especializado de conceitos e teorias tal como o jargão técnico dos economistas (o famoso “economês”) faz supor.

Este livro inova, ainda, no aspecto da sua dimensão. Ele tem pouco mais de cento e cinquenta páginas, um número duas ou três vezes menor que os seus livros congêneres. A experiência docente em nível superior de mais de 15 anos de seus autores foi suficiente para acaltelá-los sobre a disposição do leitor para enfrentar livros volumosos e excessivamente especializados. O tamanho enxuto do livro, a eleição do tema da riqueza e sua linguagem não especializada pode servir para suprir o mercado editorial de livros de divulgação científica em Economia para um público não especialista ávido por conhecer um pouco mais da Economia, com “E” maiúsculo e “e” minúsculo.

A estrutura do livro permite que seja abordado pelo leitor como um todo ou em partes, conforme seu interesse e/ou disponibilidade. Se quiser adquirir uma visão geral do fenômeno econômico, poderá ler na seqüência em que os capítulos se sucedem. Dessa maneira será possível obter não só uma sólida percepção das grandes questões e desafios para o uso eficiente e eficaz dos recursos – que a teoria econômica se propõe a auxiliar -, mas também uma boa noção de algumas tendências que estão se desenhando para um tempo de mudanças muito significativas nas relações de produção e de consumo.

Por outro lado, se o interesse recair sobre um tema econômico específico, basta localizar o capítulo que trata do assunto. Todos os capítulos iniciam e concluem os raciocínios necessários à abordagem escolhida para os temas a que se referem.

Cap. 1

O objeto da Economia

Uma coisa é a economia enquanto um processo social, que compreende as relações quotidianas concretas e complexas que os homens estabelecem entre si para assegurar suas condições materiais de existência. Outra coisa é o estudo que se faz desse mesmo processo social. Apenas para fins didáticos, pode-se convencionar que o processo econômico é a economia (com “e” minúsculo) e o estudo sistemático dele, uma ciência, é a Economia (com “E” maiúsculo). Com o que lida, então, a Economia? Qual o seu objeto?

Embora aparentemente a resposta seja simples, não é. A ponto de haver uma anedota em que se afirma que num debate envolvendo dois economistas, as respostas para uma mesma pergunta costumam ser em número superior a duas; ou seja, um economista não se entende nem com ele próprio...

Preconceitos à parte, é possível compreender que não há problema nenhum em um cientista social, como é o caso do economista, ter mais de uma resposta para um mesmo problema, pois no interior de uma mesma ciência pode haver escolas de pensamento divergentes, permitindo diferentes explicações para um mesmo fenômeno¹. Assim encarado, o fato de dois economistas oferecerem sete respostas para uma mesma pergunta revela o seu conhecimento de múltiplas abordagens de um mesmo assunto, enriquecendo-o e permitindo atacar o problema em questão a partir de diversos flancos.

Mas onde fica a objetividade?, poderão perguntar alguns. No mesmo lugar de onde nunca deveria ter saído no campo das ciências sociais, área de pesquisa em que o objeto estudado é o ser humano em sociedade, um ser que pensa e cria, não sendo, portanto, passível de observação laboratorial como as reações químicas ou os fenômenos físicos. Quando se diz: “todo objeto lançado para cima retorna ao solo” se está afirmando a inexorável lei da gravidade, que nunca falha. Quando se diz: “mantida constante a oferta, se a demanda por uma mercadoria aumentar, o preço subirá” se está falando da lei da oferta e da procura, que de fato falha em muitas circunstâncias.

Por quê? Porque o ser humano, como consumidor ou produtor (ou, em outras palavras, como agente econômico), não age sempre da mesma maneira diante das

¹ A respeito das escolas do pensamento econômico, ver capítulo 11.

situações e dilemas que a luta pela sobrevivência lhe impõe. Apesar disso, é possível traçar um perfil típico dos seres humanos em seu comportamento econômico. É isso que faz a Economia: cria tipos ideais, como o consumidor racional (que paga maior preço por produtos mais escassos e vice-versa) e o produtor ganancioso (que produz mais estimulado por maiores preços). A partir desses tipos, a Economia monta seus modelos (sistemas estilizados de raciocínio que procuram representar a realidade), que jamais poderão chegar à exatidão obtida pela Química, por exemplo, que explica fatos demonstráveis a partir de experiências laboratoriais capazes de captar leis muito mais exatas do que as leis da Economia. E sem compreender esse fato não pode haver esperança de que os economistas sejam perdoados por suas divergências e por suas previsões falhas.

Na medida em que se compreende qual o objeto da Economia e se adquire clareza de que ela é uma ciência social e não uma ciência exata, como muitos pensam ser, devido à sua possibilidade de quantificação dos fenômenos com que lida (trata-se da ciência não exata com maiores possibilidades de recorrer a técnicas quantitativas para se exprimir), torna-se mais fácil perceber os limites e possibilidades dessa que é, atualmente, fonte de um tipo de conhecimento dos mais úteis, desejáveis e, em muitos casos, perigosos.

O objeto da Economia é o estudo dos fenômenos que envolvem a escassez. Os indivíduos, famílias, empresas, países, a sociedade, enfim, se deparam quotidianamente com o fato de que seus desejos e necessidades extrapolam os recursos disponíveis para serem atendidos. Se come todo o milho colhido, o agricultor não semeará e não terá milho no próximo ano. Se compra uma casa, a família não poderá trocar de carro. Se exporta o aço que produz, o país terá menos matérias-primas para fabricar carros e construir edifícios e pontes.

De que modo, lidando com que forças, enfrentando que problemas, os homens administram a escassez? Como, vivendo em sociedade e dependendo uns dos outros, os indivíduos conseguem gerar e dividir entre si os bens e serviços necessários ao seu bem-estar, entendendo bem-estar como a condição em que o prazer é obtido ou a dor é evitada? Essa é a pergunta a que a Economia procura responder. Como as condições objetivas nas quais os homens se envolvem para produzir e distribuir os bens e serviços são mutáveis e diferentes de região para região geográfica, é de se esperar que a Economia tenha que se manter viva e adaptável para não perder sua pertinência. Apesar disso, ela mantém uma coerência interna quando não se desvia de seu objeto: a eterna

necessidade humana de evitar que a escassez elimine a vida ou a torne demasiadamente pouco apreciável.

Lidar adequadamente com a escassez é aumentar a riqueza ou diminuir a pobreza. De forma ainda mais precisa: chegar e permanecer num ponto entre a escassez e a abundância (evitando, portanto, a falta de bens e o excesso deles) é a condição necessária para o bem-estar. O fato de que evitar o extremo da escassez é necessário não carece de maiores explicações. Mas por que evitar a abundância? Por que a abundância de um bem é um excesso que cobrará seu preço em termos da escassez de outros bens. Quando alguém mantém em seu celeiro mais milho do que é capaz de consumir e utilizar para plantio, está deixando de trocar milho por batatas ou tratores. A abundância de milho está trazendo como consequência a escassez de outros bens que proporcionam um tipo de conforto ou vantagem que o milho em si não pode oferecer.

A escassez é o problema econômico originário, exigindo, na impossibilidade de ser plenamente resolvido, que escolhas sejam feitas. Mais disso significará menos daquilo: tudo tem um custo e um benefício. Comer hoje tudo o que está armazenado na geladeira exigirá jejum amanhã. Em geral, a melhor opção é comer parte hoje e parte amanhã. Quem acha que pode suportar tranqüilamente o jejum de amanhã, desde que seja compensado por uma lauta refeição hoje, pode fazer uma escolha diferente. Isso quer dizer que toda escolha, do ponto de vista econômico, é acertada quando o benefício que envolve iguala ou supera o custo, de acordo com a avaliação de quem tem que decidir, de quem faz a escolha. A tarefa básica da Economia é fornecer elementos teóricos e operacionais que elevem a capacidade dos indivíduos e grupos de fazer escolhas a partir das relações custo-benefício. Essa é a mais elementar das compreensões que é necessário ter para distinguir entre problemas econômicos e problemas não-econômicos (sociais, culturais, políticos etc.). Todo problema econômico é um problema social, uma vez que as decisões econômicas se dão no âmbito da sociedade; mas nem todo problema social é econômico, pois nem tudo na vida são relações custo-benefício ou luta contra a escassez.

Um problema econômico correlacionado com o da escassez é o da produtividade. Uma vez diante de poucos recursos para atender a muitas necessidades, é preciso tirar o máximo proveito de todos os recursos. Fazer isso corresponde a produzir mais com menos, obter mais satisfação com menos recursos. A tarefa envolvida é maximizar, otimizar – expressões muito presentes em todo tipo de discussão econômica. A maior parte de todo o esforço da teoria econômica está voltada

exatamente para a construção de modelos simplificados que oferecem a compreensão necessária para levar a cabo, a contento, a tarefa de maximizar e otimizar o uso dos recursos, deles obtendo a máxima produtividade, para atender a relações custo-benefício julgadas convenientes pelos destinatários dos resultados do fazer econômico cotidiano.

Basicamente, o que se tem em mente quando se propõe economizar (gastar adequadamente e satisfatoriamente recursos escassos) é não desperdiçar (obter a máxima produtividade) e usar os recursos para suprir necessidades ou satisfazer desejos considerados os mais vantajosos numa dada circunstância. Economizar é simplesmente atingir a máxima eficiência (por exemplo, produzir o alimento sem desperdiçar solo, semente, fertilizante, máquinas agrícolas e lavradores) e a máxima eficácia (por exemplo, assegurar a alimentação para todos, durante todo o tempo necessário). Quando isso acontece, tem-se o equilíbrio econômico, seja do indivíduo, da família, da empresa ou do país.

É importante notar que a Economia, ao indicar caminhos para a melhor escolha para o uso dos recursos entre fins alternativos, não pode jamais ser plenamente objetiva, uma vez que toda escolha repousa sobre algum juízo de valor: aquele que achou melhor consumir todo o estoque da geladeira hoje e jejuar amanhã não estará necessariamente nem melhor nem pior do que aquele que foi mais comedido e distribuiu o consumo eqüitativamente ao longo do tempo: cada qual sabe a dor e a delícia de agir como age. E quanto a isso nada de científico, neutro, isento de juízo de valor pode ser dito. Todavia é possível identificar a solução mais conveniente de um ponto de vista do agente econômico racional típico: o homem típico, mediano, aquele explicado pela regra e não pela exceção, costuma tirar melhor proveito do consumo quando o controla ao longo do tempo de modo a destruir um pouco de cada vez, poupando para o amanhã.

Ao considerar os problemas econômicos originário (escassez) e correlatos (maximização da produtividade e relações custo-benefício ótimas) no contexto das sociedades reais, surgem os problemas econômicos básicos, que são cinco: o que produzir, quanto produzir, como produzir, para quem produzir e como estruturar as relações de produção.

A questão fundamental passa a ser, então, como lidar com a produção. Portanto, antes de tudo é preciso ter claro que a produção – geração de bens e serviços a partir da intervenção do trabalho sobre os recursos naturais, fazendo uso de ferramentas, máquinas e equipamentos - é o processo através do qual as necessidades e desejos humanos podem ser atendidos. Mas somente as necessidades e desejos que exijam bens

e serviços. As necessidades de afeto, amor, reconhecimento etc. não são necessidades econômicas. Assim como os bens livres (ar, por exemplo), apesar de atenderem as necessidades elementares da vida, não são bens econômicos, por não serem suscetíveis de produção nem de apropriação individual ou por pequenos grupos.

A produção, como se depreende de sua definição, é um processo de transformação, pelas mãos humanas, do que pode ser encontrado na natureza. Ela, evidentemente, exige escolhas: em que transformar toda essa água de que o país dispõe? Em força motriz para gerar energia elétrica? Em refrigerantes? Em água encanada para as residências? Em fonte de irrigação para a agricultura?

O que produzir? A partir de um mesmo material e de uma mesma habilidade é possível gerar distintas utilidades: madeira e marceneiro proporcionam portas e janelas, mesas e cadeiras, caixotes e estrados etc. Por que opta-se por um ou outro desses bens? Se a capacidade de produção é maior do que a necessária para atender às necessidades do produtor, a escolha não é feita por ele. Por quem é feita?

Quanto produzir? À questão de o que produzir se junta naturalmente a de quanto produzir. Além de decidir entre mesas e cadeiras é preciso definir quanto de cada uma fabricar. Se é verdade que mais cadeiras demandam mais mesas, não é menos verdade que mesas maiores pedem mais cadeiras sem requerer mais mesas. O moveleiro não pode decidir isso sozinho. Quem e como decide?

Como produzir? Mesas simples (grandes e pequenas)? Somente em madeira ou com tampos de vidro? Adornadas ou sem adornos? Cadeiras estofadas ou com tampos e encostos simples? Por que não mesas de aço tubular? Se forem em madeira, exigem matérias-primas e habilidades distintas das necessárias àquelas em aço tubular. Qual a melhor? Qual a mais barata? Produzir a de menor ou a de maior custo? A decisão, aqui, é claramente por uma tecnologia ou outra. São somente essas as opções? As mesas não podem ser em resina ou plástico? Quais serão vendidas em maior quantidade?

Para quem produzir? Mesas simples em aço tubular são mais baratas que mesas adornadas em madeira maciça, não concorrendo uma com a outra na preferência de consumidores de baixa renda. Mas mesas em madeira compensada têm preços muito próximos das metálicas, disputando, portanto a preferência do mesmo público. Quem pode ter acesso às mesas luxuosas e a quem se destinam os jogos de mesa e cadeiras simples e baratos? Quem pode ser o destinatário de uma aeronave de passeio particular? Quantos são os que terão acesso à safra de feijão?

Todas as questões precedentes (o que, quanto, como e para quem produzir?) recebem respostas quando se sabe como estão estruturadas as relações de produção e distribuição da riqueza numa dada sociedade (geográfica e cronologicamente localizada). Há diferentes possibilidades históricas em termos de sistemas sociais capazes de levar uma dada comunidade a organizar as maneiras pelas quais uns trabalham para os outros e dividem os resultados coletivos entre os indivíduos. Esses sistemas são os sistemas econômicos, que podem ser as sociedades pré-capitalistas (os modos de produção asiático, antigo e feudal), o capitalismo e o socialismo.

Nas sociedades pré-capitalistas não havia a idéia de propriedade privada e, portanto, a noção de trabalho não estava relacionada a emprego, como contemporaneamente. Não poderia haver a predominância das trocas como forma de acesso aos bens e serviços porque nada era de ninguém ou tudo era de todos. As formas sociais de mobilização para as atividades produtivas eram as mais diversas, variando de grupo para grupo, de acordo com crenças e valores muito específicos. A tradição organizava a vida econômica, como, de resto, toda a vida comunitária. De acordo com essa tradição definia-se o que, quanto, como e para quem produzir, sendo os conflitos resolvidos em consonância com a correlação de forças de cada momento. A economia era simples, muito pouco diversificada, pouco dada a inovações e a produtividade era baixa.

No capitalismo, sistema ao qual melhor se aplica a maior parte da teoria econômica existente (uma vez que foi para explicá-lo que surgiu a Economia como ciência), os problemas econômicos básicos recebem soluções muito diferentes e intrincadas. O caráter radicalmente mercantil desse sistema faz de todos possuidores de algo (no mínimo força de trabalho) e, portanto, barganhadores em potencial. O que produzir é uma pergunta a ser respondida pelos demandantes (indivíduos e entidades portadores de necessidades com capacidade de se manifestar no mercado com poder de compra)². Haverá mais mesas quanto mais indivíduos e famílias as quiserem e puderem comprar, aumentando o incentivo para produzi-las quando a demanda, suplantando a oferta, proporcionar maiores preços e, portanto, mais lucros. Ou seja, o que e quanto

² Embora não de forma livre e alheia aos comportamentos estratégicos como no modelo da concorrência perfeita, que é uma abstração que permite captar certas tendências fundamentais do mercado, mas não o seu funcionamento real.

produzir são dois problemas com soluções originadas do mesmo mecanismo: o jogo da oferta e procura³.

A busca do lucro é a mola-mestra do mecanismo responsável pela geração da oferta, sendo ela também a causa da constante preocupação com a inovação tecnológica, que define, também, como produzir (com mais máquinas e menos homens, com mais terra e menos fertilizante, com mais pesquisa tecnológica?). No afã de ampliar a massa de lucro e também a lucratividade (taxa de lucro), os agentes capitalistas, a partir de suas firmas⁴, desenvolvem novas formas de produzir as mesmas mercadorias (com menor custo), assim como novas mercadorias para satisfazer novas necessidades (por exemplo, locomover-se de automóvel sem precisar dirigir, lançando mão de piloto-automático) ou atender antigas necessidades de outras novas maneiras (por exemplo, barbear-se com aparelho elétrico ao invés de fazê-lo como lâmina e haste).

Fácil notar a fundamentalidade da propriedade privada no sistema capitalista. Ao contrário do que acontece no sistema socialista, onde ela é basicamente estatal, sendo portanto os problemas econômicos resolvidos pelo sistema político e não pelo processo mercantil. O socialismo consiste em definir o que, quanto, como e para quem produzir a partir de posições de poder no aparelho estatal/governamental, definindo metas, quotas de produção, cestas de consumo por famílias etc. Historicamente registrou amplas possibilidades de aceleração da produção, porém com menor diversificação do que o capitalismo. Também apresentou inusitada capacidade de desenvolvimento tecnológico acelerado, mas em setores não necessariamente prioritários do ponto de vista do conjunto da população, no contexto da disputa ideológica, política e tecnológica da Guerra Fria (Estados Unidos x antiga União Soviética).

Alguns autores classificam esses três sistemas como sendo, respectivamente, tradicional, de mercado e de mando, identificando nas suas características as diferentes condicionantes das respostas aos problemas econômicos básicos: é a tradição, são as trocas ou é o poder político que explicam como se decide o que, quanto, como e para quem produzir. Por isso, ao contrário do que aparece em muitos livros textos, aqui se optou por incluir o problema de como estruturar as relações de produção e de distribuição entre os problemas básicos da Economia.

³ Mesmo em situações oligopólicas essa afirmação continua verdadeira, com a restrição de que alguns ofertantes têm condições privilegiadas para fazer com que a lógica da lei favoreça a sua posição.

⁴ Ver a definição de firma no capítulo 6.

O perigo, ao assim proceder, é que questões ideológicas e políticas “contaminam” a discussão econômica, reduzindo-lhe as chances de objetividade tão reivindicada pelos que insistem em considerar apenas o mercado capitalista como forma legítima de organizar a sociedade para o enfrentamento da pobreza. Por outro lado, essa forma de encarar o que sejam as questões econômicas permite interpretar mais facilmente os movimentos que caracterizaram a construção do estado do bem-estar social, no campo econômico, e a social-democracia, no campo político. Ambos são caminhos intermediários entre capitalismo e socialismo para resolver os conflitos econômicos e políticos com que os indivíduos e grupos se deparam na inevitável convivência diária, marcada por divergências e disputa de recursos que precisam ser regulados para evita o caos e a barbárie.

Cap. 2

A riqueza: objetivo da Economia

Se o objeto (aquilo com que se propõe a lidar ou aquilo que pretende explicar) da Economia é a forma social de lidar com a escassez, seu objetivo (aquilo que deseja obter ou atingir) é a riqueza ou a redução da pobreza. Economia, assim entendida, é uma tecnologia, um modo sistemático e transmissível de lidar com os recursos escassos, deles tirando o maior e o melhor proveito possíveis. O que lhe dá esse caráter sistemático é o método científico com que trabalha, no esforço para identificar as leis que regem o comportamento humano diante da necessidade de assegurar as condições materiais de existência. É pela relevância que esse seu objetivo tem para a felicidade das pessoas que a Economia atrai crescente atenção.

Um livro intitulado *Enriqueça em 10 lições* (se é que já não existe) talvez pudesse alcançar o lugar de *best-seller* mundial em poucas semanas⁵, pois um dos mais graves problemas que as pessoas identificam e gostariam de resolver em pouco tempo é o de como enriquecer. Imaginam que resolvido esse problema, considerado básico, muitos outros serão sanados: “se dinheiro não traz felicidade, é certo que manda buscar”, costuma-se afirmar.

Dinheiro, no caso desse dito popular, soa como sinônimo de riqueza. E a riqueza está diretamente associada à felicidade. Sempre, porém, há quem lembre: “a maior riqueza é a saúde” (dinheiro nenhum pode proporcionar prazer sem ela); “riqueza é estar bem com os outros”; é “ter a consciência tranqüila” (e “dormir o sono dos justos e do dever cumprido”). O problema se complica ainda mais quando se admite, como os ingleses, que “tempo é dinheiro”. Então, se o raciocínio começou com a afirmação de que riqueza é dinheiro, tem-se, forçosamente, que admitir que riqueza é também tempo. Rico é quem tem tempo e/ou dinheiro!

O que, afinal de contas, é a riqueza? É importante saber com mais clareza, senão corre-se o risco de passar toda uma vida em busca dela e descobrir, muito tarde, que o

⁵ Por razões que a própria Economia pode explicar, vendem muito os livros de auto-ajuda. As pessoas querem aprender a resolver sozinhas e rapidamente os seus problemas. E quando encontram alguém que se propõe a auxiliá-las, supostamente sem complicações e sem intermediação com hora marcada e limite de tempo, nas horas vagas – como costuma ser prometido em tais livros – animam-se e adquirem, imaginando estar fazendo um bom investimento em si próprias.

alvo estava errado. E enganam-se os que acham que responder a essa pergunta é uma tarefa de menor dificuldade.

Em sua acepção corrente, a palavra riqueza diz respeito a abundância, grande quantidade, fartura, fortuna, opulência, fausto. Liga-se a prosperidade, a sucesso, à condição do ditoso, do feliz, do venturoso. Só alegria! É certamente por isso que os economistas têm gasto horas e horas, anos e anos, laudas e laudas em busca do que seria a “pedra filosofal” da sua ciência: algo que permita obter o máximo de riqueza, para o maior número de pessoas, durante o mais longo período de tempo possível. E antes deles, antes mesmo de a Economia existir como ciência, outros já vinham procurando a mesma coisa: químicos, físicos, astrônomos, filósofos, políticos, soldados, andarilhos, profetas, santos, pecadores e pescadores.

Na verdade, a Economia e os economistas só passaram a existir porque o assunto tornou-se tão complexo que foi preciso destacar um grupo de especialistas para dele cuidar. Mas a discórdia logo se instaurou entre eles, as opiniões se dividiram, embora passassem a ser apresentadas com maior grau de sistematização. A escuridão em torno do objeto só não aumentou porque é possível cada um escolher a sua verdade e nela persistir desde que lhe satisfaça.

Entre as definições de riqueza está a que afirma ser ela “uma imensa coleção de mercadorias”. E as pessoas e grupos sociais se acotovelam para manter em suas mãos a maior fatia possível desse bolo, recheado com inumeráveis ingredientes, de diferentes níveis de qualidade: óculos escuros, arroz à grega, Ferrari vermelha, sapato de cromo alemão, água potável, passeio em roda gigante, sorvete napolitano, pastilha de ácido acetil-salicílico, visita ao museu, casa no campo, telefone, chapéu de palha, lenço de papel, vaga no hospício, viagem de trem, panela de barro, microcomputador... A disputa também se dá, embora com um menor número de espertos participantes, em torno daqueles itens que não satisfazem necessidades e desejos imediatos, mas permitem gerar bens e serviços que o fazem: máquinas operatrizes, aviões, hotéis, chapas de aço, soda cáustica, carvão, hidrelétricas, cafezais... E mais: trabalho alheio. Essa sim, a mercadoria-mãe. Isso porque braços e mentes humanos, intervindo sobre a natureza, com a mediação de instrumentos de trabalho crescentemente sofisticados pela busca de maior “força produtiva”, geram um fluxo de bens e serviços diversificado. Sob o controle de um grupo social que historicamente construiu condições políticas para apossar-se, às expensas dos demais, dos estoques naturais e artificiais de riqueza, o trabalho humano, organizado sob determinadas regras racionais, mantém e amplia

constantemente a “imensa coleção de mercadorias”, distribuída segundo critérios socialmente aceitos e até tecnicamente justificados, mas certamente com resultados extremamente desiguais.

Adam Smith (1723-1790), um escocês deslumbrado com a nova sociedade que começava a se desenhar na Europa central, sobre os escombros do feudalismo e diante das rachaduras do Mercantilismo, fez uma tentativa muito bem sucedida para definir o que é riqueza. Em 1776, publicou *Uma investigação sobre a natureza e a causa da riqueza das nações*, onde conclui que a riqueza de uma nação é a sua produção anual (ou, o que dá na mesma, a “imensa coleção de mercadorias” que pode gerar no período de um ano) e que a ampliação dessa riqueza depende do aumento da produtividade do trabalho (ou da mercadoria-mãe), que pode ser obtida através de uma maior divisão do trabalho, causa de maior especialização nas tarefas produtivas e do aperfeiçoamento dos instrumentos de trabalho; e causa, também, do aprofundamento da necessidade de um trabalhar para o outro, tendo que trocar o que produz com maior eficiência, pelo que produz com menor eficiência. Ou seja, causa do enraizamento do mercado como forma fundamental de promoção das condições de vida e sobrevivência dos grupamentos humanos. Mercado esse mais tarde criticado por Karl Marx (1818-1883) como forma velada de exploração de um homem por outro.

Mas ao tempo de Smith, exploração visível mesmo era a que prevalecia na relação servo-senhor, em que os que trabalhavam não tinham nenhuma liberdade, ficando completamente sob o jugo dos proprietários de terras e deles recebendo, em troca de tudo que era produzido, pouco mais ou exatamente o mínimo à subsistência. De modo que o maravilhoso mundo novo da produção mercantil representava um extraordinário ganho: liberdade (sem dúvida um tipo de riqueza, sem a qual de muito pouco se pode desfrutar). Além da liberdade individual, tinha Smith como cara uma outra: a de empreender sem a interferência das regras mercantilistas, que tornavam exclusivos das grandes companhias de navegação importantes empreendimentos comerciais e restringiam o acesso a várias atividades produtivas a certos grupos estabelecidos nas cidades. Assim, sua obra é um libelo contra o Mercantilismo⁶, cuja noção de riqueza nacional, aliás, era inteiramente inaceitável para Smith. Os mercantilistas afirmavam que rica era uma nação que conseguisse manter superavitária

⁶ Ver a definição de Mercantilismo no capítulo 11.

a sua balança comercial, auferindo, por fornecer mais mercadorias do que as recebidas do exterior, o que para eles representava a verdadeira riqueza: ouro e metais preciosos.

Assim, Smith substituiu a noção de ouro e metais preciosos por produção como medida da riqueza, ampliando uma noção que os fisiocratas franceses já tinham, uma vez que estes viam na produção agrícola a única fonte de riqueza. Para eles, todas as atividades, como a indústria e o comércio, se limitavam a transformar e distribuir o que a agricultura produzia.

Muitos anos depois desses precursores, já no final do século XIX e começo do século XX, uma nova discussão incluiu outros ingredientes sobre o conceito de riqueza. Embora não questionando a idéia de “uma imensa coleção de mercadorias”, focalizaram sobre variáveis subjetivas o julgamento sobre o quanto de riqueza um determinado bem representa: ele será tão mais valioso quanto mais escasso seja para o indivíduo que o estiver apreciando. Assim, um copo de água no deserto representará riqueza maior para um moribundo viajante no deserto do que todas as ricas túnicas que tiver na arca sobre seu camelo; ele estará disposto a oferecer tudo que tiver para obter a salvação de sua vida (desde que o novo proprietário do camelo lhe ofereça uma carona logo em seguida, evidentemente).

O caso do beduíno sedento faz perceber que não pode haver riqueza se não há vida. Claro, para usufruir de qualquer coisa, é preciso estar vivo. Seria então a vida, a maior riqueza? Até mesmo essa concepção pode ser questionada. Houve quem já dissesse – e muitos acreditassem e ainda acreditem – que a vida terrena pode representar riqueza ou miséria absoluta, dependendo do que dela se faça, pois há uma outra vida – esta eterna – cujas características dependerão do comportamento terreno. Durante muito tempo na História esse foi um dado de realidade que pesou sobremaneira sobre as decisões e comportamentos de grande número de comunidades, tendo chegado ao ponto de serem estabelecidas as indulgências como forma de “comprar” melhores condições de vida no paraíso celestial. E a riqueza espiritual segue sendo um incômodo enorme para os materialmente ricos, muitos ainda preocupados em como passar pelo buraco de uma agulha com menor dificuldade do que um camelo...

Há muitas, múltiplas, variadas formas de definir riqueza. Não é difícil encontrar em cada uma um bocado de razão ou de disparate. Aspectos que se complementam podem ser localizados em todas elas. Tanto que adotar a postura extrema de escolher exclusivamente uma definição pode levar a desvios e loucuras: o homem que acredita piamente que riqueza é só dinheiro pode passar a vida acumulando-o sob o colchão e

morrer maltrapilho e ignorante; a beata que só pela vida eterna se interessa empobrece ao ponto de não mais contar entre os humanos; preocupando-se somente com saúde, um sujeito corre o risco de prolongar demais uma vida sem qualquer atrativo senão sua própria obsessão; envolvido com a eterna busca de mercadorias, mercadorias e mercadorias, o consumista abraça o consumo como fim e não como meio... Sempre haverá posturas extremas: os que darão muito valor à liberdade e ao lazer e procurarão ampliá-lo até o ponto em que as privações provocadas pela fuga aos “grilhões” e ao “desprazer” do trabalho árduo tornem-se insuportáveis. Outros, pelo contrário, se tornarão *workaholics* (viciados em trabalho). Uns desejam casas e carros e outros viagens e livros.

A riqueza, enfim, pode ser definida no campo da subjetividade, a partir de um *mix* de vários elementos, em que cada um deles tem pesos e proporções que dependem de fatores idiossincráticos. Desconsiderando-se as posturas extremadas e as afortunadas situações de exceção, será possível chegar ao indivíduo medianamente feliz: dotado de vida e consciência (condição *sine qua non* para sentir felicidade ou infelicidade, dor ou prazer); gozando de saúde ou pelo menos sendo capaz de conviver com suas moléstias; com disponibilidade de tempo para algum lazer e ocupando o restante na labuta para assegurar a sobrevivência; relativamente de bem consigo mesmo, com os que o cercam e com o Universo (visível e invisível); em condições de ter razoável acesso a um conjunto de bens e serviços que considera necessário e minimamente justo para sua existência e para os seus (ou a um acervo de recursos que lhe proporcione um mínimo de bem-estar). Tratar-se-á, sempre, de um *mix* em que nada do que seja conhecido e desejado comparecerá nem em excesso, nem muito infimamente, dada uma avaliação pessoal das coisas⁷.

Mas a definição de riqueza dos economistas não é tão rica! Eles preocupam-se apenas e tão somente com a riqueza material, o bem-estar econômico. Embora eles definam riqueza como todo e qualquer bem ou serviço capaz de satisfazer necessidades ou desejos, não se atrevem a lidar com coisas que não são nem de longe capazes de entender, quanto menos explicar. Eles nada têm a dizer – enquanto cientistas - sobre o modo e os meios de satisfazer a necessidade humana de convivência, embora seja essa uma das mais básicas necessidades da espécie. Sua ciência não ajuda de maneira

⁷ Alguém que goste muito de chocolate achará pouco uma barra por semana, enquanto que alguém que não tenha tanta preferência por essa guloseima poderá achar excessivo até mesmo o consumo de 1 barra por quinzena.

alguma a solucionar o grito humano por espiritualidade, nem por estima, carinho, amor... Suas teorias e técnicas não são ferramentas suficientes para calar a dor de uma saudade, suprir a vontade de um bom papo de amigo...

Os economistas estão preocupados em entender, explicar e ajudar a organizar do melhor modo possível as condições materiais de produção e reprodução dos indivíduos e sociedades. E ao fazê-lo, precisam abstrair, separar, deixar de lado – por força da necessária divisão do trabalho entre as ciências – outros fatores e considerações que não os bens e serviços apropriáveis, escassos e intercambiáveis. Apropriáveis porque se não puderem ser tomados por alguém ou por um grupo, para determinado uso, não serão úteis: as estrelas, por exemplo, são um bem para os admiradores do Universo sideral e para os apaixonados, e mais ainda para os navegantes e mesmo para assegurar a calma normalidade da noite⁸, mas não sendo apropriáveis, os atributos que as fazem úteis (luminosidade, graça, permanência), não são bens econômicos.

A escassez é mais frequentemente apontada como característica fundamental para definir um bem econômico⁹. Tudo que é abundante em extremo (como o ar na atmosfera e a luz do sol na Terra, por exemplo), mesmo que seja vital não pode ser um bem econômico, pois por um lado ninguém poderá apropriar-se de algo assim e, por outro lado, não será necessário despender esforço algum para obtê-lo. Trata-se de bens livres.

A intercambialidade é um requisito necessário para definir um bem econômico quando este é produzido e distribuído no interior de um sistema de trocas mercantil, no qual a imensa maioria dos bens é produzida não para o consumo do produtor, mas para o de terceiros que, por sua vez, também produzem para outrem, num contexto de crescente divisão técnica e social do trabalho. Em outras palavras, a intercambialidade é uma característica de toda mercadoria, que pode ser definida como todo e qualquer objeto ou atividade que, para tornar-se útil, tem necessariamente que passar pela mediação do mercado, ser comprado e vendido. Já que, na atualidade, o mercado predomina como forma de abastecimento dos bens e serviços e como canal de acesso à renda que permite comprar e vender esses bens, a intercambialidade assume condição definidora dos bens econômicos, que, então, são mercadorias.

⁸ Sequer é possível imaginar como poderá ser a noite em que apesar de um “céu de brigadeiro” as estrelas não mais brilharem no firmamento.

⁹ Tanto que uma das mais difundidas definições de Economia é a de que é a ciência que estuda a alocação de recursos escassos entre fins alternativos.

Não é difícil perceber que todas essas características dos bens econômicos se entrelaçam nos objetos e atividades concretos. A intercambialidade só existe porque há apropriabilidade, pois o intercâmbio só é possível entre possuidores de coisas que desejam possuir e abrir mão delas, respectivamente. A escassez, por seu turno, é o elemento que leva à apropriação, uma vez que se tudo fosse abundante não haveria razão para que uns e outros se apropriassem do que existe, na medida em que haveria disponibilidade para todos, a qualquer momento. E as trocas inexistiriam, pelo menos enquanto atividade econômica.

Tendo ficado claro o que é um bem econômico e doravante associando-o ao conceito de riqueza (agora no sentido estritamente econômico da palavra), pode-se fazer a importante distinção entre estoque e fluxo de riqueza. O estoque é um conjunto já disponível de bens e serviços, que pode ser utilizado para o consumo imediato ou para a manutenção ou ampliação da riqueza existente. O fluxo é um conjunto de novos itens da riqueza, gerado ao longo de um determinado período. Exemplificando: as terras aráveis e as fábricas construídas são estoques de bens, enquanto que os cereais colhidos e os produtos industriais produzidos num determinado ano são fluxos. A distinção é importante porque permite compreender a dinâmica do processo de geração de riqueza: a partir de um estoque, um fluxo de riqueza é obtido, podendo parte deste fluxo ser transformado em estoque para renovar ou ampliar o estoque inicial e assim alimentar continuamente o processo, sem prejuízo do consumo. Consumir é destruir e estocar é preservar, seja para consumo futuro, seja para realimentar o fluxo.

E o dinheiro, como fica nisso tudo? Definindo-o como poder de comando sobre a riqueza, é possível colocá-lo em seu verdadeiro lugar. Ele é uma convenção que foi sendo paulatinamente sofisticada ao longo da história, chegando aos dias de hoje praticamente desmaterializado (ou seja, sem qualquer tipo de lastro, como o que existia sob o antigo padrão-ouro). Seu papel fica claro quando se pensa no seguinte: um homem que possua um lago e queira um peixe terá que pescá-lo para saciar sua fome ou gula; se possuir dinheiro poderá poupar o esforço de pescador e reservar para outra ocasião o peixe de seu lago. Ou seja, o dinheiro comandou riqueza (estoque de bens de produção): capital (tanque cultivado, vara de pescar, anzol, minhoca), terra (área do lago) e trabalho (pescador disponível) e gerou um fluxo de riqueza (peixes para consumo).

Enquanto poder de comando sobre a riqueza real, o dinheiro torna-se um problema econômico específico, pois ele não é um simples veículo das trocas. Suas

características de “véu monetário” (capacidade de esconder a verdadeira natureza do processo de geração de riqueza) e as possibilidades que ele carrega de entesouramento e de especulação, num sistema monetário e de crédito extremamente complexo, exigem que seja discutido à parte (vide capítulo 8).

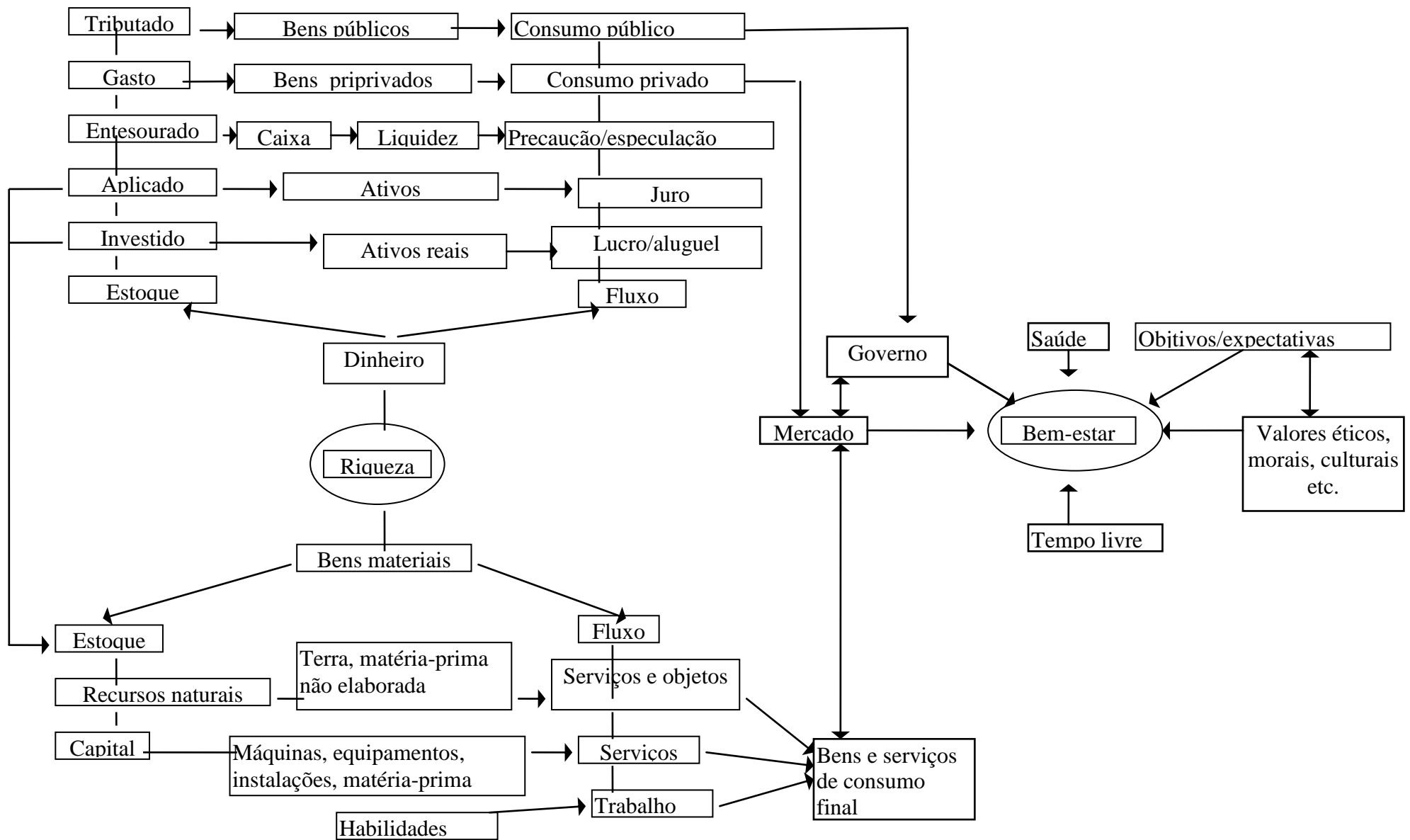
Por enquanto basta que se diga que ele é a expressão máxima de riqueza numa sociedade capitalista (chegando a confundir-se com a própria riqueza), tendo tomado o lugar ocupado pela terra no sistema feudal, com a grande vantagem de ser o mais líquido de todos os bens, enquanto a terra segue sendo o menos líquido¹⁰.

Dada toda a complexidade da discussão que se faz acerca do que seja riqueza, chega-se a um ponto em que, para não desistir de compreender ou para não enlouquecer na tentativa de fazê-lo, torna-se imperativo assumir uma definição, com todas as imperfeições e pontos falhos que possa ter. A seguir é feita uma tentativa de definição que procura levar em conta o maior número possível de variáveis, estabelecendo relações entre elas. O ponto de partida da explicação é um diagrama conhecido como mapa conceitual¹¹.

A explicação se beneficia grandemente das noções de estoque e fluxo anteriormente apresentadas. Tanto que essas expressões são as únicas que aparecem duas vezes no diagrama. Note-se que riqueza é o conceito central do mapa conceitual, aparecendo em destaque no interior de uma figura ovalada. Segue sendo dividida em bens materiais e dinheiro. Daí concluir-se que a riqueza pode ser tanto uma como outra coisa: bens materiais ou dinheiro. E uma pode ser trocada pela outra, deve-se acrescentar. Tanto o dinheiro como os bens materiais se apresentam como estoque ou como fluxo.

¹⁰ Mais líquido quer dizer o que mais fácil e rapidamente pode ser convertido em outro bem. Menos líquido é o contrário. É mais fácil converter dinheiro em terra do que terra em dinheiro. E é mais fácil converter uma caixa de canetas em dinheiro do que um lote urbano (terra).

¹¹ O leitor não deve se assustar com o diagrama, seguindo a leitura. Ao final perceberá (pelo menos espera-se) que ele ajuda a sintetizar o que foi exposto, facilitando a compreensão e assimilação.



Todo estoque gera ou é capaz de gerar um fluxo. Analisando esta relação para o caso dos bens materiais tem-se:

- O estoque de recursos naturais (terras, mares, rios, florestas, jazidas minerais etc.) representa disponibilidade de espaço físico e de matérias-primas não elaboradas, dos quais o homem obtém serviços (uso de uma porção de terra para plantio ou de um braço de rio para navegar etc.) e objetos brutos (minério de ferro, petróleo, madeira etc.).

- O estoque de capital, que compreende máquinas, equipamentos, instalações e matérias-primas elaboradas destinadas ao consumo intermediário (como por exemplo, chapa de aço, óleo diesel, tábuas de madeira etc.), oferece também seus serviços ao processo produtivo.

- O conjunto das diversas e múltiplas habilidades, capacidades, destrezas e potencialidades das pessoas (força, inteligência, criatividade etc.) oferece o trabalho na quantidade e com as qualidades necessárias à mediação entre homem e natureza para gerar bens e serviços úteis.

Observando-se a parte superior do diagrama, compreende-se as relações entre estoque e fluxo para o dinheiro. Vê-se que:

- O estoque de dinheiro investido gera ativos reais, que rendem um fluxo de juros (ativos na forma de capital) e de aluguéis (renda da terra).

- Dinheiro aplicado financeiramente (ou seja, utilizado para a aquisição de papéis como ações, debêntures, títulos da dívida pública etc.) é convertido em ativos financeiros, rendendo juros ou dividendos.

- Entesourado, ou mantido em caixa, em espécie, o dinheiro assegura liquidez (dinheiro vivo, pronto para ser utilizado sem impedimentos de tempo), representando segurança para uma eventualidade e, ao mesmo tempo, a possibilidade de especular, através da aquisição de títulos que estejam baratos e que possam vir a ser vendidos mais caros em momentos seguintes.

- Gasto, o dinheiro dá acesso aos bens privados, significando consumo.

- Tributado, o dinheiro cai nas mãos do governo, que com ele oferece bens públicos.

Conforme indicam as setas do diagrama, o estoque de dinheiro investido e aplicado financeiramente influencia diretamente o estoque de bens materiais. É fácil entender que o dinheiro não consumido, não entregue ao governo e que não mais esteja

em caixa tomou o destino da aquisição de bens de capital ou do empréstimo para terceiros fazerem isso (crédito ao produtor), girarem seu negócio (capital de giro) ou adquirirem bens de consumo (crédito ao consumidor).

Também conforme indicam as setas no lado oposto do diagrama, o consumo privado e o consumo público (demanda) têm seus respectivos destinos em mercado e governo, encontrando-se em oposição à seta de oferta de bens e serviços de consumo final.

O bem-estar será obtido tanto individual como coletivamente através do consumo de bens privados obtidos no mercado (pela aquisição a um determinado preço) e de bens públicos colocados à disposição pelo governo.

Mas como se vê, o bem-estar (que pode ser tomado como uma aproximação de “felicidade”) não se resume à riqueza. Se assim fosse, os malucos consumistas teriam razão em dedicar-se à sua busca desenfreada por bens materiais. O bem-estar depende, adicionalmente, de que o indivíduo desfrute de saúde, disponha de tempo livre (para lazer e ócio ou qualquer coisa que não trabalho), tenha objetivos e expectativas com relativo potencial para se materializarem (pois do contrário será um eterno insatisfeito) e introjete valores éticos, morais e culturais que lhe possibilitem apreciar a vida, seus prazeres e vicissitudes, em relação com todos os demais e com a natureza, com boa dose de otimismo, alegria, tolerância, boa vontade, simpatia, benevolência, generosidade, solidariedade, auto-estima e assim por diante.

Do diagrama, resta comentar ainda duas coisas: conforme revelam as setas apontando em dupla direção, os objetivos/expectativas e valores se influenciam mutuamente; e governo e mercado interagem entre si na forma como são produzidos e distribuídos bens e serviços.

Subjacente a toda a explicação dada, está a noção corrente de riqueza como algo que é obtido no mercado e por ele oferecido. Ele é o canal através do qual cada homem trabalha para todos os outros, e todos os outros trabalham para cada homem. Embora possa haver umas pouco numerosas exceções, todos vivem basicamente de comprar e vender. É no mercado que são comprados os bens e serviços de consumo final que proporcionam bem-estar, assim como todos os bens de consumo intermediário, que permitem produzir os bens de consumo final. Mesmo os bens públicos, oferecidos pelo governo, passam por essa mediação. Isso quer dizer que o mercado, ou seja, o espaço social de compra e venda de mercadorias, é o *locus* necessário para a produção e para o acesso à riqueza material. Ele funciona compatibilizando a oferta e a demanda de bens

e serviços, através do sistema de preços. O preço alto ajusta uma demanda superior à oferta e vice-versa. Quando há muitos para comprar, só os que podem pagar mais terão acesso ao bem. Quando há muitos vendendo, apenas quem vende ao menor preço consegue fazer transações. Esse é o mecanismo da chamada lei da oferta e da procura, que embora não funcione na sua plenitude termina por produzir uma relativa estabilidade na relação entre as quantidades produzidas e consumidas, a ponto de viabilizar as relações típicas de uma economia mercantil capitalista.

Cabe salientar que o mercado é uma forma histórica de organização da vida econômica, que já houve outras formas no passado (escravismo e feudalismo, por exemplo) e que ainda vive-se a tentativa de sobrevivência de algumas experiências socialistas (que almejam suprimir o mercado como forma fundamental de produção da vida material). Além disso, nos interstícios do mercado existem outras formas de sobrevivência: mendicância, roubo, corrupção etc.

Cap. 3

A riqueza não produzida: recursos naturais e meio ambiente

O advento da crise ambiental e a iminência de seu rápido agravamento, com trágicas consequências de grandes dimensões, forjou, nos últimos vinte e cinco anos, o surgimento de uma consciência ecológica de dimensões mundias, manifesta nos cada dia mais numerosos e geograficamente diversificados movimentos, reflexões e ações de indivíduos e entidades (governamentais e não governamentais) em torno da problemática do meio ambiente ameaçado. Mais recentemente cunhou-se a expressão *desenvolvimento sustentável*, para caracterizar uma determinada forma de organização da atividade econômica, alternativa à atual, anunciada como mais adequada à preservação dos recursos naturais.

A necessidade de se adjetivar o desenvolvimento de sustentável parte da constatação de que o seu oposto – o desenvolvimento sem esta qualificação, do tipo atualmente em prática – não contém em si os elementos necessários à sua continuidade. Esta constatação, óbvia para quem está presenciando os problemas econômico-sociais desse final de século, não teve ainda um impacto significativo sobre o instrumental teórico da Ciência Econômica, o que dificulta o diálogo entre ambientalistas e economistas, fazendo-os parecer, às vezes, combatentes de exércitos opostos, situação que dificulta uma abordagem adequada e consequente dos problemas teóricos e práticos de uma possível Economia ambiental, ou de uma Economia com olhos de ver para a necessidade de revisão dos conceitos tradicionais do que seja o desenvolvimento.

Uma retrospectiva da Economia enquanto ciência leva à constatação de que ela surgiu para explicar a organização mercantil capitalista de produção. Seus fundadores não esconderam sua admiração pela eficiência desse sistema, apontando-o como uma verdadeira maravilha, imune a crises e capaz de promover o aumento da riqueza total (via elevação da produtividade), cujos efeitos benéficos sobre a distribuição atingiria todos quantos estivessem dispostos a trabalhar e empreender. De fato, comparado ao feudalismo, o sistema capitalista promoveu avanços consideráveis, tanto no sentido da elevação da produtividade como no sentido da diminuição das desigualdades sociais e políticas. Terminado o período de absoluto encantamento, porém, a teoria econômica progrediu, desde sua fundação até os dias atuais, rumo a uma visão não tão otimista do modo como opera o mercado, captando em seu interior elementos de desestabilização (a

moeda e o crédito, por exemplo) e promoção de problemas sociais. Mas no tocante a seu conceito basilar, o de riqueza, não fez progressos consideráveis desde o seu nascimento. Esse estado de coisas a coloca, hoje, frente ao desafio de incorporar ao seu instrumental analítico uma série de fatos novos, entre eles a crise ambiental.

As dificuldades atuais para renovar fontes de recursos naturais no ritmo necessário para fazer frente à elevada produtividade que se experimenta, chama atenção para o fato de que o homem, através dos progressos que o capitalismo lhe assegurou, obteve inusitada capacidade produtiva, mas, concomitantemente, tornou-o altamente destrutivo em relação ao meio ambiente. A ponto de hoje a mão humana, amplificada por um sem número de engenhos, ser capaz de levar ao esgotamento de recursos vitais à existência da espécie. E, mais grave, o padrão de vida e de consumo das comunidades, principalmente as dos países mais desenvolvidos, vem acelerando o ímpeto empresarial para a ampliação dos mais variados tipos de produção, até o momento sem maiores preocupações com o problema do esgotamento de recursos não renováveis do planeta.

A crise ambiental, provocada pelo *desenvolvimento em progresso das forças destrutivas*, está colocando em xeque não só o padrão de desenvolvimento econômico e social atualmente praticado por todos os países, como também está expondo a fragilidade da teoria econômica, que se pauta por um conceito agora atrasado de riqueza. Ora, se a capacidade humana de destruir se desenvolve tão ou mais rapidamente que a capacidade de produzir, a riqueza não pode mais ser contabilizada simplesmente como um fluxo de bens e serviços gerado num período (ou valor adicionado, como se diz em Contabilidade Social). Na medida que a geração desse fluxo de riqueza tem como efeito colateral uma destruição mais que proporcional no estoque de riqueza que foi utilizado para gera-lo, há que se abater, do valor adicionado, o valor subtraído sem que tenham sido tomados os cuidados necessários à sua reposição, quando possível. Do contrário, estar-se-á procedendo como o empresário medíocre, que não faz provisões para renovar seus equipamentos paulatinamente depreciados. Da mesma forma que um tal indivíduo, estar-se-á caminhando para a bancarrota. Só que muito mais grave, pois trata-se, no caso em pauta, da falência das condições de reprodução da espécie humana.

Os pensadores clássicos, especialmente Adam Smith, proporcionaram grande progresso à ciência e à prática econômicas quando desmascararam a noção metalista de riqueza formulada pelos Mercantilistas. Ao questionarem a validade da assertiva de que a riqueza de um país se mede pela quantidade de ouro e metais preciosos que detém, os

clássicos colocaram no lugar a idéia atualmente aceita de riqueza nacional: um conjunto de bens e serviços gerados pelo trabalho dos indivíduos, o qual cresce na medida em que se amplia a divisão do trabalho, causa fundamental da elevação da produtividade. Esta noção foi também adotada por Marx, que considerou a riqueza como sendo uma enorme coleção de mercadorias, que se amplia na medida que o método capitalista de gestão promove o aumento das forças produtivas, ao acelerar o desenvolvimento tecnológico. O problema está em que esta abordagem não leva em consideração os efeitos colaterais do avanço tecnológico, ou seja, a maior destruição dos recursos naturais ou a possibilidade de destruí-los em menor tempo, mesmo que a tecnologia adotada não seja intrinsecamente devastadora. Este problema leva a outro, de consequência mais visível: considera-se a riqueza como sendo tudo o que se produz, sem que seja abatido o que tiver sido destruído sem possibilidade de reposição. Destarte, há que se rever um conceito basilar da Economia: o de riqueza. É desse conceito que deve partir toda a teoria do desenvolvimento sustentável, que, como se vê, é a ponta do *iceberg* da nova teoria econômica, cuja criação a crise ambiental está forçando. Se essa nova teoria não surgir e/ou se as ações corretivas que sugere não forem implementadas, o paradoxo atual dos potencialmente miseráveis países ricos sugando os potencialmente ricos países pobres se tornará irreversível. Todos os fatores institucionais concorrem para que assim seja. Somente um fator, fraco mas felizmente em fase de robustecimento, contribui para o contrário: a consciência ecológica e ambiental. Será ela capaz de rasgar a couraça dos interesses de curto prazo?

Sabe-se que é extremamente difícil agir contra interesses de curto prazo cuja manutenção seja assegurada pela lógica de operação do sistema econômico e reforçada pela superestrutura que o acompanha. Quando, porém, começa a ficar evidente o efeito nocivo que a satisfação desses interesses acarreta sobre as condições de existência de toda a espécie, ações antes ineficazes começam a surtir algum efeito. Comportamentos antes classificados como quixotescos começam a ser levados a sério. Além disso, com o apoio da incrível capacidade de difusão de informações hoje existente, idéias novas chegam rapidamente a numerosos locais ao mesmo tempo, fazendo com que pessoas ao redor de todo o planeta compartilhem com os protagonistas as aflições ou o prazer originado desta ou daquela situação, gerada por este ou aquele tipo de estrutura, decisão ou comportamento. Países que ainda não passaram por determinadas experiências tornam-se capazes de interpretá-las e avaliar suas conseqüências pela simples observação das práticas alheias. Esse novo quadro tecnológico, aliado ao crescente

descontentamento com o padrão de vida que ricos e pobres estão desfrutando, vem a facilitar a empreitada que se apresenta como necessária nesse fim de século: promover alterações institucionais que permitam reverter o quadro de degradação ambiental e social que está se espalhando por todo o planeta. Para isso, será necessário mais que manifestações de descontentamento, de repúdio, de força. Será necessário construir concomitantes capacidades analítica e política em torno dos grandes problemas que afligem a todos. No caso específico do problema ecológico, a capacidade política a ser construída deverá canalizar-se rumo a um pacto ambiental, cujos efeitos se façam sentir nos padrões de consumo e de produção atualmente praticados. A capacidade analítica a ser adquirida frente aos fatos novos criados pela crise ambiental, deverá dirigir-se tanto para a reconstrução da teoria econômica, como para a estruturação de instituições, mecanismos e organizações que forcem e/ou facilitem mudanças comportamentais que propiciem condições para um modo de vida e de trabalho social e ambientalmente sustentável.

A reconstrução da teoria econômica, a partir da reelaboração do conceito de riqueza de que se utiliza, presta-se à finalidade de ampliação da capacidade analítica que se faz necessária para dar suporte às ações políticas em defesa do desenvolvimento sustentável. Partindo de um conceito de riqueza que seja o resultado da soma dos bens e serviços produzidos num período (produto interno bruto, PIB) menos a soma dos danos ambientais provocados pelo processo de produção desses mesmos bens, torna-se possível conceber a montagem de um sistema de Contabilidade Social mais eficiente do que o atualmente existente. Assim, o PIB de cada país teria que ser diminuído ou aumentado por um delta, conforme o seu processo de produção fosse ambientalmente equilibrado ou desequilibrado. Um país com um PIB de US\$ 450 bilhões, por exemplo, teria um PIB sustentável igual a esse valor menos o valor estimado dos danos irreversíveis que a geração desse montante de riqueza tenha provocado, ou seja:

$$\text{PIB sustentável} = \text{PIB tradicional} - \Delta \text{ destruição ambiental estimada}$$

Estimar a destruição ambiental associada à tecnologia e à administração adotadas é extremamente difícil. Todavia, uma boa pitada de vontade política pode ser suficiente para fazer ver que ela não precisa ser exata. Ela pode ser uma estimativa feita periodicamente por um organismo internacional, adotando critérios homogêneos a todos os países. Assim, por exemplo, num determinado ano, todos os países que produzissem um certo volume de lixo orgânico não reciclado e não tratado, teriam seus PIB's diminuídos em x%. Ou todos os países que devastassem florestas, ou aumentassem o

consumo de combustíveis fósseis, ou poluísem as águas (fatos passíveis de aquilatamento) a um certo nível, durante um certo período de tempo (dez anos, por exemplo) teriam seus PIB's reduzidos em 10x% no início do próximo período.

Do Clube de Roma ao desenvolvimento sustentável

A questão da sustentabilidade do desenvolvimento socioeconômico somente ganhou relevo a partir da segunda metade dos anos 60 do século XX, quando apareceram diversos trabalhos científicos que discutiam os motivos da degradação do meio ambiente. As primeiras contribuições nessa temática basearam-se em uma série de relatórios que buscaram discutir a situação ambiental no mundo e que fizeram projeções pessimistas para o futuro. O mais famoso foi o relatório do Clube de Roma, denominado *Os limites do crescimento*. Nesse documento pioneiro, o problema da sustentabilidade era tratado com um forte viés neomalthusiano, pois considerava o crescimento da população sujeito a variações exponenciais, ao passo que a oferta de recursos naturais era considerada limitada. O documento apontava para o esgotamento das reservas minerais, a explosão demográfica, o aumento da poluição e a deterioração dos ecossistemas. A ação proposta pelo relatório defendia o controle do crescimento populacional do Terceiro Mundo, além de propugnar um modelo de crescimento global equilibrado, com taxas de crescimento econômico próximas de zero. A partir da segunda metade da década de 70 do século XX, o debate se qualifica mais, sobressaindo duas propostas para a questão da sustentabilidade: *o ecodesenvolvimento e o desenvolvimento sustentável*. O ecodesenvolvimento foi introduzido no debate, ao que tudo indica, por Maurice Strong no início dos anos 70, como alternativa à recorrente dicotomia “economia-ecologia”. Ele discutia uma utilização mais racional dos ecossistemas locais, que valorizassem o conhecimento e a criatividade das populações envolvidas no processo produtivo. A proposta de desenvolvimento sustentável surge na Declaração de Cocoyoc, em 1974, e no relatório *Que Faire* apresentado no final de 1975 pela Fundação Dag Hammarskjold, por ocasião da VII Conferência Extraordinária das Nações Unidas. Contudo, a expressão *desenvolvimento sustentável* ganhou maior importância na década de 80 ao ser utilizado em documentos importantes da ONU, da União Internacional para a Conservação da Natureza, do Programa das Nações Unidas para o Meio Ambiente, entre outros. Por desenvolvimento sustentável entende-se *aquele que atende as necessidades do presente sem comprometer a possibilidade de as gerações futuras atenderem a suas próprias necessidades*.

Inicialmente, o cálculo do PIB sustentável serviria apenas de parâmetro para os países avaliarem sua real situação frente à crise ambiental. Mais tarde, inclusive aproveitando a experiência acumulada na produção das estimativas e os debates em torno dela, o PIB sustentável poderia passar a ser adotado como um instrumento fiscal internacional inibidor da devastação ambiental. Dependendo da magnitude do seu Δ *destruição ambiental estimada*, cada país teria que embutir no valor de suas exportações um percentual previamente pactuado. O valor arrecadado com este tributo poderia ser aplicado em gastos com pesquisa e desenvolvimento de tecnologias ambientalmente

equilibradas. Poderia até ser criada uma Universidade Internacional do Meio Ambiente, destinada à formação de cientistas e técnicos nessa área.

O efeito do tributo sobre devastação ambiental seria o de forçar os governos nacionais e os empresários em geral a evitarem ao máximo a adoção de tecnologias poluidoras ou nocivas ao meio ambiente. Dessa forma, países pobres pensariam duas vezes antes de oferecer vantagens para atrair indústrias sujas, assim como os proprietários das mesmas veriam desvantagem em produzir em países com desvantagens de preços internacionais decorrentes de tributação para exportar.

Muitas objeções podem ser feitas a esta proposta partindo da afirmação de que a estimativa dos danos ambientais é muito difícil. De fato. Mas trabalhar-se-ia com a capacidade tecnológica atual, medindo só o que é possível medir, pois se o procedimento for semelhante para todos, cada um será beneficiado ou prejudicado pela precariedade dos métodos na mesma proporção. Além disso, a estimativa poderia inicialmente ser feita somente em torno de aspectos passíveis de mensuração (erosão, destruição de matas e rios, emissão de gases, produção de lixo etc.). E, de mais a mais, por que não se poderia adotar estimativas não muito precisas para estimar o quanto os países se empobrecem ambientalmente, se estimativas de qualidade duvidosa também são adotadas para medir o quanto os países enriquecem economicamente? Ou escapa às pessoas o fato de que o PIB, o PNB e todos os demais elementos das Contas Nacionais dos países é uma simples aproximação da riqueza gerada num período? É sabido que os sistemas de Contabilidade Social tradicionais não captam as atividades informais praticadas numa economia, não são capazes de avaliar o valor dos serviços domésticos não remunerados (sem a existência dos quais a economia da maioria dos países não teria como funcionar), não englobam o resultado das atividades que resultam em bens e serviços que não passam pela mediação dos mercados...

Cap. 4

A riqueza produzida e a produtividade

A riqueza produzida aparece inicialmente como um fluxo, ao contrário da riqueza não produzida, que se apresenta como um estoque. Produzir significa gerar produção, um conjunto de produtos, um fluxo a partir de um estoque¹². Produzir significa interferir sobre os elementos naturais, transformando-os. O que implica consciência e intencionalidade humanas, intervenção racional associada a objetivos.

A produção assim entendida é uma manifestação exclusivamente humana, posto que os animais irracionais e os insetos não modulam sua intencionalidade e nem estabelecem objetivos conscientes quando desenvolvem tarefas que também elas representam transformação. Uma coisa é a abelha obtendo o mel; outra é o homem colocando-a a seu serviço na produção do mesmo mel. No último caso trata-se de produção, no primeiro não. Não se poderia falar de uma atividade econômica das abelhas, pois elas não alocam recursos escassos entre fins alternativos (o fazer humano que é objeto da ciência econômica): mesmo que seja possível afirmar que os recursos de que se utilizam são escassos, os destinos que dão a eles não são alternativos – o néctar colhido destina-se única e exclusivamente para fazer o mel. A abelha produz mel no sentido físico da palavra, mas não no sentido econômico, em que produzir significa dar um destino previa e intencionalmente escolhido a um estoque inicial de recursos, daí gerando um fluxo de bens que são diferentes dos inicialmente utilizados. Em economia a transformação é intencional e não determinada exclusivamente pelo instinto imutável.

Ao longo do processo produtivo estoque e fluxo se metamorfoseiam. Um estoque gera um fluxo que depois é convertido em estoque para gerar outro fluxo distinto. Por exemplo: sementes (estoque) são plantadas gerando um fluxo de cereais (milho); parte do milho produzido é armazenado para posterior transformação em fubá e, portanto, o milho, que surgiu como fluxo (foi produzido pelo agricultor), vira estoque para a obtenção de fubá pelo moleiro.

¹² Embora seja evidente que os recursos naturais, por exemplo, considerados riqueza não produzida, se auto-produzam (ou sejam geram fluxos), não se pode considerar esses fluxos da mesma forma que aqueles obtidos pela mediação do trabalho humano, submetidos à intencionalidade humana. Assim, é diferente o aumento da população de animais na floresta intocada do aumento do gado de corte numa fazenda de criação. No último caso o animal é um produto, no primeiro não.

Dada a sua intencionalidade, a escolha em que implica, a produção enseja não só a diversidade (do estoque de um mesmo bem o homem pode gerar fluxos de diferentes outros bens – não só em fubá o milho é transformado), mas também – e essa é uma questão econômica fundamental – diferentes graus de produtividade. Ou seja, é possível, mediante certos procedimentos, gerar fluxos de riqueza maiores a partir de uma mesma dotação inicial em termos de estoque. Com a mesma porção de terra e com a mesma quantidade de sementes, é possível produzir mais milho se o preparo da terra e a forma de colher, por exemplo, forem melhores. Elevar a produtividade é, por excelência, economizar! Outra das características da economia que dificilmente pode-se atribuir aos membros de uma colméia (ou será que há abelhas preocupadas em recolher mais néctar por quilometro voado?).

Ampliar a produtividade, fazer mais com menos recursos, gerar fluxos crescentes a partir de estoques constantes de riqueza tem sido a grande busca dos homens, amplificada a partir do capitalismo, que instaurou formas de recompensa para aqueles que conseguem assim proceder, bem como formas de punição para os que não conseguem, levando a humanidade a patamares de crescimento da produção nunca antes vistos e assim colocando a produtividade no altar do mais venerado deus dadivoso, de onde talvez seja impossível algum dia retirá-lo.

Um modo de medir a produtividade é o de relacionar o fluxo de produto final e o estoque de recursos utilizados para alcançá-lo. Quanto maior o produto para uma dada quantidade de recursos, mais produtivo é o uso dos recursos. O mesmo vale se para uma mesma quantidade de produto uma menor quantidade de recursos intermediários for utilizada. O resultado final é o mesmo: mais produto por unidade de recurso intermediário (insumo). Produtividade diz respeito, portanto, a quantidades físicas, de bens ou de tempo. Ela pode ser expressa com o a razão entre produto e insumo, como se pode ver a seguir

$$\text{Produtividade} = \frac{\text{produto}}{\text{Insumo}}$$

A dimensão técnica da produtividade é a mais saliente, pois ela trata da melhor maneira de extrair, com dada quantidade e qualidade de insumos, o máximo de produto. Conceito muito associado ao de produtividade é o de eficiência. Uma ação é dita

eficiente quando é realizada com o mínimo de uso de recursos possíveis. Uma firma eficiente é aquela na qual sua administração planeja, organiza e controla o uso dos seus recursos de maneira que deles se obtenha o máximo de retorno. Qual é, no entanto, a fonte da produtividade? A resposta clássica e ainda hoje válida foi formulada pela primeira vez por Adam Smith. Ao observar o funcionamento de uma manufatura de alfinetes ele notou que a organização dos seus recursos baseada na divisão do trabalho permitia uma significativa elevação da produtividade, quando comparada à situação na qual um único artesão/trabalhador realizava a totalidade das atividades que demandavam a confecção do alfinete. Isto acontecia porque a divisão do trabalho economizava tempo na passagem de uma atividade para outra (por exemplo, o trabalhador que esticava o arame não precisava deslocar-se, com seus instrumentos de trabalho, para o local onde uma das pontas do arame recebia a cabeça do alfinete, etapa que era realizada por outro trabalhador e seus instrumentos de trabalho); permitia a especialização do trabalhador (a repetição contínua de uma mesma atividade/operação aumentava a destreza do trabalhador, permitindo-lhe fazer mais com menos tempo); incentivava a introdução de inovações tecnológicas (a separação das atividades e sua redução a movimentos simples favorecia sua mecanização, com efeitos positivos sobre a produtividade)¹³; favorecia a introdução de controles sobre o processo de trabalho.

Este último aspecto foi enfatizado por Taylor, engenheiro norte-americano que, em 1911, publicou um pequeno ensaio intitulado *Princípios da Administração Científica* no qual estabelecia as bases do que é hoje a disciplina de Administração. Seu objetivo era o de contribuir para o estabelecimento das “leis” que governavam a eficiência de qualquer atividade humana, inclusive aquela presente na firma. No caso de Taylor, o problema concreto era o de lidar com elevadas taxas de absenteísmo, interrupções no trabalho e baixa produtividade constatada nas organizações pelo fato de que uma parte significativa da iniciativa e da gestão do processo de trabalho ainda estava sob controle dos trabalhadores. Cabia, então, retirar-lhes este recurso de poder e subordinar o trabalho ao “sistema de gestão”, que passava a comandá-lo.

Ele responsabilizou a incapacidade da administração para solucionar esses problemas a sua ignorância do conhecimento científico do processo de produção e, portanto, estabeleceu quatro aspectos do processo de trabalho que deveriam estar sob o

¹³ Ou nos termos do próprio Smith “ Os homens tendem sempre a descobrir métodos mais fáceis e prontos de atingir qualquer objetivo, quando toda a atenção de suas mentes é dirigida para aquele único

controle da administração e sujeitos a estudos e aprimoramentos. Eram a seleção, motivação, treinamento e supervisão do trabalhador. A regra da seleção, conforme o próprio Taylor declarou, *não envolve encontrar algum indivíduo extraordinário, mas simplesmente recrutar entre homens muito comuns alguns que são especialmente talhados para esse tipo de trabalho* (para o transporte de barras de ferro do galpão para o vagão do trem *não era necessário um homem extraordinário difícil de encontrar, mas simplesmente um homem mais ou menos do tipo boi, lerdo física e mentalmente*). A regra da motivação estabelecia que os trabalhadores deveriam receber recompensas financeiras quando desempenhassem a contento as tarefas que lhes foram designadas. Nas palavras de Taylor *É absolutamente necessário quando os trabalhadores recebem uma tarefa diária que exige agilidade de sua parte, que lhes seja assegurado o necessário pagamento sempre que ele sejam bem sucedidos. Isto envolve não somente fixar a tarefa do dia para cada homem, mas também pagar-lhe com um bônus, ou prêmio, toda vez que ele conseguir realizar sua tarefa em um dado tempo*(pg 63). O treinamento exigia, por parte da administração, estudos pormenorizados de tempo e movimento que permitisse a padronização e homogeneização das tarefas, simplificando-as o máximo possível. As tarefas eram decompostas e o tempo necessário para cada elemento de uma tarefa era mensurado a fim de estabelecer a “melhor forma” de realizar o trabalho e o nível de resultado que era possível. A Administração seria, então, capaz de reafirmar seu controle sobre a produção e prescrever métodos de trabalho e objetivos de resultado. O trabalhador era então incentivado a executá-las rigorosamente, sob a supervisão e mando dos inspetores e gerentes. A supervisão do trabalho era a tarefa superior de que eram responsáveis os gestores que não estavam diretamente envolvidos com a linha de produção. Ai também deveria desenvolver-se a divisão do trabalho e a especialização, com cada supervisor ou gerente responsável por um aspecto específico do processo de trabalho, organizado em departamentos relativamente autônomos uns dos outros. Sobre eles se sobrepunham estruturas superiores de gestão até o ápice da pirâmide de comando, onde se concentrava o comando geral, responsável pelas decisões estratégicas da empresa.

O controle e supervisão sobre o processo de trabalho foram os aspectos que Taylor mais enfatizou na busca da eficiência. Mas a eficiência – produzir mais com menos – de nada vale se a organização não consegue realizar seus objetivos. Para uma

objetivo, quando toda a atenção de suas mentes é dirigida para aquele único objetivo, do que quando está dissipada em meio a grande variedade de coisas.” A Riqueza das Nações, Livro I pág 5.

empresa, pouca valia existe em transportar com eficiência barras de ferro do seu galpão para o trem de ferro que o irá transportar se as barras não encontrarem compradores interessados em pagar um preço remunerador. A empresa coloca-se, então, uma meta maior, que orientará a ação conjunta dos seus agentes e recursos. Pode ser, por exemplo, a de produzir a melhor barra de ferro do mercado, ou a de ser a maior fabricante de barras de ferro do país (ou do mundo, conforme a ambição da empresa). Os administradores chamam de missão os objetivos gerais com os quais a firma se compromete e para os quais, em última instância, põe seus recursos em operação. A missão dita os objetivos e metas gerais da firma. Quando a firma os atinge, ela alcança eficácia. Esta diz respeito, portanto, à realização de fins previamente estipulados. Eficiência e eficácia estão relacionadas na medida em que a primeira é um meio para a realização da segunda. Mas não há obrigatoriedade de que elas estejam juntas. Uma empresa pode ser eficiente, mas não eficaz; e o contrário, eficaz, mas não eficiente. Empregar esforços para que eficiência e eficácia convirjam é a tarefa dos bons gestores e condição fundamental para a elevação da riqueza.

Aspectos relacionados ao que foi discutido neste capítulo poderão ser abordados quando for analisado o capital (capítulo 5), a forma como se organiza fisicamente (firma) e a forma institucional de que se reveste (a empresa), analisadas no capítulo 6.

Cap. 5

Capital: riqueza para produzir

Há muitas acepções para o conceito de capital. Na linguagem coloquial não está errado admitir que quem tem dinheiro tem capital. Mas, para os economistas, dinheiro e capital não são sinônimos. E no interior da ciência econômica esse conceito, seminal para a compreensão do funcionamento dos mercados, sempre foi objeto de controvérsia. Para entender seu significado convém observar como foi concebido ao longo do tempo e destacar os elementos essenciais que permitem afirmar tratar-se de um estoque de riqueza destinado a crescer através da retenção de uma parte dos sucessivos fluxos de riqueza que gera, com a mediação do trabalho, em geral no interior de uma unidade produtiva típica (a firma, devidamente conceituada no próximo capítulo).

Já David Ricardo (1772-1823), em seu *Princípios de economia política e tributação* (1815) observa que para produzir é necessário contar com instrumentos que aumentam a capacidade do trabalhador e que são, eles próprios, fruto de trabalho anterior. Assim, um camponês que atua sobre a terra com um arado produz mais, mas esse acréscimo de produção no momento de arar exige o trabalho prévio de fabricação do arado. O trabalho poupado no tempo presente é, em parte, o trabalho investido no tempo passado. Um fluxo de riqueza foi consolidado em estoque, no passado, para servir à geração de um fluxo de riqueza ampliado no presente. Assim, o capital – esse conjunto de bens, de instrumentos que resulta de trabalho já realizado – relaciona os diferentes momentos temporais no interior do processo de produção da riqueza, reduzindo o tempo necessário para produzir o conjunto de bens (finais e intermediários).

Enquanto que para Ricardo esse fato explica e justifica a existência do lucro, Karl Marx (1818-1883), em *O capital* (1867), procura flagrar nele uma forma histórica específica de organização da produção, que permite que o capital acumule, em favor de seu proprietário (o capitalista) e às expensas dos que são por ele empregado (os operários). Graças à propriedade de um estoque prévio de riqueza (capital físico, na forma de máquinas, equipamentos, instalações e matérias-primas), o capitalista consegue colocar a seu serviço a força de trabalho de indivíduos que o servem em troca de um valor (em tempo de horas-trabalho) que é inferior ao que produzem e superior ao mínimo necessário para seu sustento. O trabalho não pago (mais-valia) é o responsável pela acumulação do capital.

Para Marx, no entanto, o capital é mais do que uma forma de organizar o processo produtivo, constituindo-se num modo de produção, ou seja, numa específica forma histórica de estruturação e manutenção das relações sociais, numa forma de sociabilidade. Nela, inclusive, o dinheiro, apesar de muito importante, é acima de tudo um “véu monetário”, que não permite que se veja claramente que no mercado o que se troca são iguais quantidades de trabalho cristalizadas em mercadorias com diferentes utilidades; que dificulta a percepção da verdadeira fonte de toda riqueza: o trabalho.

Hilferding (1877-1941), em *O capital financeiro* (1910), coloca-se a tarefa de aprofundar a compreensão dos aspectos financeiros do capital, incomodado com a observação empírica de um predomínio do mundo das finanças no processo de desenvolvimento industrial alemão. Para ele, o capitalismo se tornara essencialmente financeiro, comandado por um pequeno número de indivíduos voltados aos ganhos não associados necessariamente obtidos no processo produtivo. Considerando que Marx não havia dedicado suficiente atenção aos aspectos financeiros do capitalismo, Hilferding pensa estar completando a tarefa de compreensão desse modo de produção ao aprofundar a explicação do papel nele exercido pelo mundo das finanças. Nesse esforço, todavia, termina se afastando de um aspecto essencial do pensamento marxista, que é a afirmação de que o capital acumula através da mais-valia, obtível somente a partir do processo produtivo, físico. Se é possível um predomínio dos aspectos financeiros em determinados momentos do desenvolvimento, não é possível que eles suplantem os aspectos produtivos sem que o capitalismo seja desfigurado em sua característica essencial, que é a extração de mais-valia da força de trabalho produtiva. Hilferding, porém, deu importante contribuição para retirar o dinheiro da única condição de “véu monetário” anteriormente mencionada.

Os autores neoclássicos¹⁴, ao contrário de Marx, viam harmonia e não conflito na relação capital-trabalho. Para eles o processo produtivo depende de insumos que pertencem a diferentes tipos de agentes. Esses insumos podem ser agrupados em capital, terra e trabalho, pertencentes, respectivamente, ao capitalista, ao proprietário fundiário e ao trabalhador. Assim, o processo produtivo consiste numa combinação desses fatores indispensáveis, obtida pela adesão de cada um de seus proprietários, na sua busca por renda (lucro para o capital, aluguel para o proprietário fundiário e salário para o trabalhador). Encarado dessa maneira, o capital é um conjunto de estoques postos em

¹⁴ Ver sobre essa escola do pensamento econômico no capítulo 11.

movimento pela livre adesão de seus respectivos proprietários e a firma, um local de colaboração que interessa a todos os envolvidos, desde que aceitem remunerações determinadas pelo mercado de fatores.

A colaboração mútua entre os agentes econômicos nas firmas e obedecendo às regras do mercado livre permite a simultânea geração da produção e da renda, bem como disciplina a distribuição da riqueza entre os participantes, de acordo com sua contribuição. O capital aparece nessa concepção apenas como um dos fatores necessários à produção, como um estoque pronto para gerar fluxos crescentes de riqueza. Assim, seu proprietário tem justificado o lucro que obtém: parte se deve ao trabalho de coordenação que desenvolve, parte ao risco que corre, parte à necessidade de ampliação de seu estoque de riqueza.

O pensamento neoclássico, dada a sua natureza ideológica (propõe-se a explicar o funcionamento do mercado com vistas a dele tirar vantagens e não com o fito de denunciar e propor a superação de suas contradições) e em decorrência de sua abordagem matemática aplicada, predominou por muito tempo como corrente predominante do pensamento econômico. Dele decorre uma teoria do desenvolvimento que identifica o investimento em máquinas, equipamentos, instalações – ou capital físico, enfim – como determinante do crescimento econômico. Assim, quanto maior o volume de gastos em capital, maiores a produtividade e a produção de uma determinada economia. Foi essa aceção de capital – recursos aplicados na ampliação da capacidade produtiva instalada – que tornou-se a mais amplamente aceita até muito recentemente, quando os economistas se depararam com uma inconsistência nas explicações até então dadas para o crescimento econômico: países caracterizados pelo mesmo volume de investimentos em capital físico apresentavam diferentes desempenhos em termos de crescimento. Ou seja, alguns países crescem mais que outros partindo de diferentes níveis de recursos aplicados em máquinas, equipamentos, instalações.

O esforço analítico para explicar essa disparidade resultou na formulação do conceito de capital humano, que explicita o potencial superior da mão-de-obra qualificada no processo produtivo. Isso porque trabalhadores mais saudáveis e intelectualmente mais bem preparados têm necessariamente maior produtividade, permitindo maior produção com menos dispêndio em mão-de-obra. Feita essa constatação, a teoria do desenvolvimento passou a levar em conta uma equação do crescimento econômico mais complexa e o conceito de capital foi ampliado.

A incorporação do capital humano à teoria econômica implicou em considerar um elemento menos palpável e mais dificilmente quantificável na explicação do crescimento da riqueza. O estoque de riqueza representado pelo capital passou a incluir uma variável presente nos indivíduos humanos, algo em potencial, a materializar-se dependendo da vontade, da disposição, da diligência desses mesmos indivíduos. O mais recente acréscimo à teoria – o conceito de capital social – vai além nessa “desmaterialização” do estoque de capital: considera as diferentes capacidades de relacionamento entre indivíduos e grupos sociais para agir em busca de objetivos comuns. O capital social é o acúmulo de experiência coletiva para pactuar metas, procedimentos, regras, formas coletivas de agir, enfim, para finalidades de interesse dos agentes envolvidos. Quanto maior a facilidade de confiar no comportamento do outro e do grupo houver numa determinada região, mais facilmente ela se desenvolverá.

Capital físico (máquinas, equipamentos, instalações), capital humano (habilidade e competência dos agentes produtivos) e capital social (capacidade de ação conjunta para atingir objetivos comuns) são hoje os componentes em que se desdobra o estoque de riqueza em que se constitui o capital em geral, destinado a servir aos objetivos de ampliação dos fluxos de riqueza adicional. (produção). Uma região ou país será tanto mais desenvolvido quanto mais desses três elementos tiver à sua disposição. Portanto, para atingir suas metas de desenvolvimento, uma nação deve preocupar-se não somente em investir em máquinas e equipamentos, mas também em educação e em melhores instituições. Do mesmo modo as empresas. Assim também os indivíduos.

Em comum capital físico, financeiro, humano e social têm as características de:

- serem estoques de riqueza, devendo ser objeto de investimento para crescerem;
- aumentarem a produtividade e, portanto, gerarem fluxos adicionais de riqueza crescentes;
- gerarem vantagens adicionais a seus possuidores.

Essas características são as que explicam a condição de objeto de constante destinação de esforços individuais e coletivos para manter em crescimento o estoque de capital, pois são elas que engendram a capacidade das pessoas e sociedades de manter em ascensão sua capacidade de fazer frente à crescente ampliação de suas necessidades materiais de sobrevivência. Nas firmas, objeto de análise do próximo capítulo, o capital, em toda a amplitude de seu significado, é “cultivado” como a fonte das energias vitais que sustentam a lucratividade, razão precípua da existência dessas entidades essenciais do capitalismo. Nelas todo esforço é feito para que o estoque de capital gere fluxos de

riqueza capazes de contentar seus proprietários e de ampliar o estoque inicial, que é muito mais amplo do que a contabilidade tradicional é capaz de captar. Nessa contabilidade o capital se confunde com o patrimônio líquido – capital inicial mais acréscimos e reduções decorrentes de lucros e prejuízos ao longo do tempo. Mas esse conceito não é capaz de absorver o quanto de capital humano e de capital social a empresa detém. Além disso, não inclui o valor da marca que o nome de muitas empresas carregam. Assim como consideram os valores estaticamente e não em movimento, o que é uma amputação do valor real da firma que, em movimento, vale mais do que instalada e parada.

O capital é mais do que um estoque palpável de riqueza, captado pelo conceito contábil de patrimônio líquido; é mais do que simplesmente dinheiro, embora possa em parte nele ser convertido; é mais do que dinheiro aplicado produtivamente; é a capacidade de mobilização de recursos físicos, financeiros, cognitivos e sociais para produzir com a máxima eficiência possível. Nesse sentido, aproxima-se muito do conceito marxista anteriormente mencionado: um modo de organizar a vida social que se baseia em organizar homens e materiais como estoques e fluxos de riqueza apropriável em constante crescimento; uma forma de permanente geração de excedentes, sob regras mutáveis de acordo com a correlação de forças política instalada no interior das formações sociais, de acordo com suas possibilidades materiais e com a natureza das forças políticas desenvolvidas ao longo do processo histórico. Assim, firmas, governos e as instituições em geral, espelham, cada qual a seu modo, o nível de desenvolvimento do capitalismo de que são partes integrantes, respondendo à lógica da evolução do capital, às vezes dinamizando essa lógica, às vezes travando-a.

Cap. 6

Firma e empresa: organização e propriedade da riqueza para produzir

A firma é o local físico da produção: o edifício, as máquinas e equipamentos, as matérias-primas. É o local onde a força de trabalho, manejando os instrumentos adequados, transforma a matéria-prima em bens. Empresa é um conceito mais amplo, pois leva em consideração as relações externas da firma (fornecedores, clientes, governo etc.), a noção fundamental de propriedade e relações financeiras e jurídicas diversas. Uma mesma empresa pode ter diversas firmas.

Firma e empresa são conceitos inseparáveis, mas distintos. O primeiro remete a relações de produção, relações de trabalho, divisão técnica de tarefas; o segundo, a relações mercantis, financeiras e jurídicas que abarcam um universo maior de agentes.

A firma é a unidade produtiva por excelência desde os primórdios do capitalismo: nela a força de trabalho aparece reunida e desprovida da propriedade dos meios de produção; nela o artesão é transformado em operário. A empresa é a unidade de negócios, em que o retorno do investimento é assegurado. Com o tempo transformou-se na moderna corporação capitalista.

A firma é, acima de tudo, numa economia mercantil capitalista, a forma material e jurídica da qual o capital aparece revestido. A firma é o *locus* da acumulação do capital, historicamente legitimada por sua capacidade de organizar dentro e em torno de si as relações de produção e de consumo, além de viabilizar o tipo de distribuição da riqueza prevalecente em economias em que o mercado é a forma por excelência de provisão das condições materiais de existência.

A firma é uma entidade que é percebida distintamente conforme aquele que com ela interage. Para o consumidor, ela é a fonte que provê a maioria dos bens e serviços necessários à vida, sejam eles quais forem. Para o filho, ela é o lugar que lhe rouba o tempo de convivência com o pai; para este, ela é o lugar onde se ganha a vida, mediante submissão à disciplina do trabalho. Para o Estado, ela é uma das fontes da receita tributária. Todas essas dimensões são reais e legítimas. Para o economista ou aquele interessado pela temática econômica, contudo, a firma é algo mais complexo.

Da perspectiva aqui adotada, ela é uma organização, um produto da vida social, que tem passado, presente e futuro. Nesse sentido, ela é datada historicamente, como produto e produtor do modo de produção capitalista. Por ora, convém caracterizá-la das

seguintes formas: 1) como uma organização, ou seja, uma construção humana socialmente edificada com estrutura interna e objetivos específicos; 2) como organização cuja estrutura interna procura recolher e organizar recursos (humanos e materiais) para a transformação dos bens e serviços que compra (insumos) em bens e serviços que vende (produto) objetivando o lucro e seu próprio crescimento; 3) como organização que não existe sozinha e no vácuo, mas que interage com outras através de ações de cooperação, competição e cooptação. Dessa interação complexa emerge um conjunto de outras ações e instituições, entre as quais os mercados.

A firma é uma construção humana bastante particular e cuja existência é menos antiga do que se imagina. Para entender sua natureza e funções uma definição preliminar é necessária: a de instituição. As instituições são aparatos humanos destinados a moldar/restringir/incentivar o comportamento e ações humanas. Elas podem ser formais e informais. Do primeiro tipo são aquelas regras/normas de comportamento que não estão cristalizadas em artefatos materiais. Desse tipo são certas regras de convivência social, as referências morais de uma sociedade, certas tradições culturais, etc.

As instituições formais são aquelas que se corporificam em artefatos materiais, sejam eles códigos, normas ou leis. O Estado, a língua e a moeda nacionais são instituições desse tipo. As instituições constituem o pano de fundo geral das regras, normas e leis a partir do qual as organizações se constituem e buscam alcançar os objetivos que lhe deram existência. Por organização pode-se entender o conjunto de pessoas que se reúne sob o comando de uma coordenação interna para a realização de certos objetivos comuns. Produtores de leite que decidam voluntariamente proteger seus interesses e fortalecer seu poder de barganha junto aos compradores e fornecedores podem criar uma cooperativa, ou seja uma organização. Além das cooperativas, são exemplos de organizações as igrejas, as ONGs, os partidos políticos, os sindicatos, etc. A firma também. Assim como as instituições, as organizações podem ser formais e informais. Quando alunos preparam um seminário/apresentação de trabalho, muitas das atividades para tal exigem algum tipo de coordenação visando sua realização. A duração e finalidade de tais arranjos organizativos são temporários e determinados, desfazendo-se tão logo tenha sido executada a tarefa que a originou. Nesse sentido e com tais características a organização é informal.

Instituições e organizações interagem entre si na medida em que as primeiras estabelecem as regras sob as quais as segundas atuarão. Utilizando-se de uma metáfora

pode-se esclarecer melhor essa distinção e interação. Num campeonato de futebol as equipes são organizações que objetivam ser campeãs competindo (e às vezes cooperando) entre si por esse objetivo, tendo como referência as regras estabelecidas para o campeonato. As regras são as instituições, que definem como o jogo deve ser jogado. Os objetivos podem ser os mais diversos. As equipes podem desejar ganhar o campeonato e esforçar-se para isso, mas para muitas delas o objetivo primeiro pode ser outro, como por exemplo, o de garantir a valorização dos seus jogadores, ou os ganhos advindos da conquista de patrocinadores por uma campanha bem sucedida, ainda que não vitoriosa. É importante salientar que a firma enquanto organização não existe sozinha e independente. Ela interage continuamente com outras organizações em contextos institucionais que mudam ao longo do tempo.

A firma, para se apresentar como tal, precisa ter uma existência legal. E aí aparece a primeira e importante dimensão dessa organização. Firmas são pessoas jurídicas constituídas para produzir bens ou serviços com o objetivo do lucro. Essa dimensão legal da firma outorga-lhe direitos e deveres, que variam conforme o país. Por exemplo, uma das obrigações da firma é a de pagar impostos ao governo, respeitar e cumprir os direitos trabalhistas, garantir critérios mínimos de qualidade dos bens e serviços que vende aos seus clientes etc. A firma, por sua vez, tem direitos, o mais importante dos quais é o de apropriar-se e utilizar livremente as receitas líquidas por ela auferidas. Tendo existência legal, a firma passa a relacionar-se e interagir com outros agentes e instituições, tanto externamente quanto internamente, através de arranjos institucionais que procuram reduzir tanto os custos de produção quanto os de transação. O principal desses arranjos é o contrato¹⁵.

O contrato é um compromisso formal e legal ao qual cada uma das partes dá expressa aprovação e ao qual um corpo particular de leis se aplica¹⁶. Das obrigações da firma referidas acima, a trabalhista é de particular interesse. Sugeriu-se anteriormente que uma das tarefas da firma é recolher e organizar recursos (insumos) para transformá-los em produtos de cuja venda ela obtém sua receita. O recurso mais importante da firma é o humano. Numa economia capitalista, onde os agentes econômicos são livres, as relações de trabalho são normatizadas e mediadas por contratos, sendo eles: 1) bilaterais, porque são firmados entre duas pessoas, de um lado o empregador (a firma), e do outro o empregado, com obrigações e direitos recíprocos (salários e prestação de

¹⁵ Nesse sentido, o contrato é uma instituição.

¹⁶ Masten, Scott. A legal basis for the firm. In: *The nature of the firm*. P.198.

trabalho); 2) consensuais, porque as partes concordam com os termos do contrato; 3) de natureza estatutária, porque é a lei ordinária (no caso do Brasil, a CLT, a Constituição, os Regulamentos da Previdência Social, etc) que baliza a celebração do contrato de trabalho; 4) do tipo adesão, porque o empregado, uma vez assinado o contrato, adere às normas da empresa, ao seu regulamento, sujeitando-se ao regime instituído pela empresa, desde que ele não esteja em desacordo com as leis.

Nessas condições contratuais, uma firma pode, por exemplo, transferir seu empregado de um departamento X para outro Y, ou mesmo de uma cidade para outra; pode instituir normas de promoção ou progressão na carreira; pelas mesmas razões, o contrato impõe penalidades ao arbítrio ilimitado da firma, impondo-lhe multas em caso de demissão sem justa causa, ou impondo-lhe reparação em casos de manifestação de preconceito e discriminação (de qualquer tipo) contra seus empregados.

Um modelo simples desse tipo de transação contratual requer um detalhamento das etapas em que ela acontece. A primeira fase inicia-se a partir de uma necessidade da firma que se expressa em demanda: ela precisa da capacidade de trabalho de pessoas (trabalhadores) que estão dispostas a trabalhar para ela conforme o regimento da empresa, mediante uma remuneração (salário). Ela informa o mercado da sua demanda - através de anúncios de contratação nos meios de comunicação - e aguarda a manifestação de pessoas interessadas. Haverá pessoas que não possuem emprego ou que o possuindo desejam trocá-lo por outro. O anúncio feito pela firma desperta-lhes o interesse e elas apresentam-se à firma. No interior desta, existe um departamento ou secção, geralmente conhecido como recursos humanos ou gestão de pessoas, encarregado/a, entre outras funções, de selecionar e recrutar trabalhadores para a firma. O departamento de recursos humanos ou de pessoas seleciona aquele(s) trabalhador(es) que se adequa(m) ao perfil desejado pela firma, que inclui além dos aspectos de capacidade técnica para o cargo, outros atributos tais como a capacidade de trabalhar em grupo, iniciativa e capacidade de liderança, respeito à hierarquia, etc. Após selecionado, o trabalhador é encaminhado a outro departamento da firma, o departamento pessoal, onde as partes assinam o contrato de trabalho. Essa série de ações descreve sucintamente o funcionamento do mercado de trabalho, sobre o qual se tratará oportunamente.

De natureza contratual também são as relações das firmas com outras firmas. Quando uma empresa compra uma máquina ou um outro tipo de bem de capital qualquer, ela o faz, geralmente, por meio de contrato. Ele discrimina, de um modo geral,

o que será entregue, como, quando, onde e a que preço. Por exemplo, a compra de uma moenda de cana-de-açúcar por uma usina é uma transação desse tipo. A usina estipula as condições técnicas requeridas da moenda e a encomenda ao seu fabricante. Este aceita a encomenda definindo o preço do bem, a forma de pagamento, o prazo e as condições de entrega. Os contratos servem como salvaguarda nas transações entre as firmas. Se uma das partes descumpri-lo em parte ou no todo, a outra pode acionar a justiça ou uma instituição de regulação (que pode ser privada) para julgar a disputa e encaminhar sua solução. Os contratos são utilizados para certos tipos de transação nas quais um certo grau de especificidade de ativos, incerteza e dependência bilateral estão presentes. Por especificidade dos ativos compreende-se o grau de limitação de uso alternativo que certo tipo de ativo possui, havendo perda de valor econômico quando ele deixa de ser utilizado para o fim precípua para o qual foi criado. É tanto mais específico o ativo quanto menor a possibilidade de uso alternativo que ele possui. O exemplo da moenda de cana ilustra satisfatoriamente a condição de ativo específico desse bem de capital. Ela somente pode ser utilizada para esmagar cana de açúcar, sendo inadequada para outros usos como o esmagamento da soja ou do trigo.

As firmas lidam também com o fenômeno da incerteza, a qual refere-se à incapacidade de prever o desdobramento de ações e fatos no futuro. Sob incerteza, elas procuram instituir salvaguardas contra possibilidades de que aquilo que foi estabelecido em contrato possa não ser cumprido. Imagine-se uma situação em que uma das partes, havendo se comprometido em contrato a entregar em certo prazo e especificações um dado bem, não possa ou não queira fazê-lo. A parte prejudicada pode invocar os termos do contrato para demover a outra parte a manter sua posição inicial ou oferecer reparação/compensação pelo seu não cumprimento. Existe dependência bilateral nas transações entre firmas quando as transações entre elas são específicas e recorrentes, tornando-as mutuamente dependentes. Particularmente suscetível à instituição do contrato são aquelas relações nas quais cliente e fornecedor estão vinculados por relações técnico-financeiras, pois uma etapa do processo produtivo do cliente depende da produção do fornecedor que, por sua vez, encontra dificuldade para empregar seus recursos para clientes alternativos. Nesses casos, o contrato é fundamental porque cria garantias de que a relação não sofra descontinuidade.

Em muitos casos os contratos são impostos por uma instituição externa às partes (a justiça ou algum órgão público de regulação) que é acionada para restabelecer o valor e/ou os termos do contrato. No entanto, o recurso a esse tipo de instituição é muitas

vezes evitado, seja porque é cara, seja porque o tempo de tramitação é longo. Em seu lugar as firmas procuram erigir formas de governança internas ou privadas que lhe são menos custosas e mais rápidas.

É possível produzir e distribuir em economias de mercado sem a firma?

A firma não é uma organização natural e dada desde sempre. Mesmo onde a instituição do mercado predomina é possível a produção e a distribuição da riqueza sem a firma, tal como a conhecemos e definimos neste capítulo. No livro *The economic institutions of capitalism*, Oliver Williamson faz referência à forma de organização do trabalho conhecido como *Putting out*. Neste sistema, predominante na Inglaterra e parte da Europa nos séculos XVII e XVIII, um comerciante distribui matéria-prima para artesãos independentes que trabalham em suas próprias casas com seus próprios instrumentos de trabalho realizando uma (ou mais de uma) das operações básicas que constituirão o produto final. Os artesãos recebem um valor estabelecido previamente com o comerciante. Este, depois de um certo tempo, passa pelos vários e diferentes domicílios dos artesãos (que podem estar muito dispersos geograficamente) recolhendo e redistribuindo o material processado. Em cada um desses momentos, ele realiza o pagamento pelos serviços dos artesãos. Reunida a produção desses artesãos dispersos, o comerciante a vende. Neste exemplo existe a divisão do trabalho, a cooperação, o dinheiro, o lucro, o mercado, mas não a firma, no sentido moderno do termo.

Firma e organização

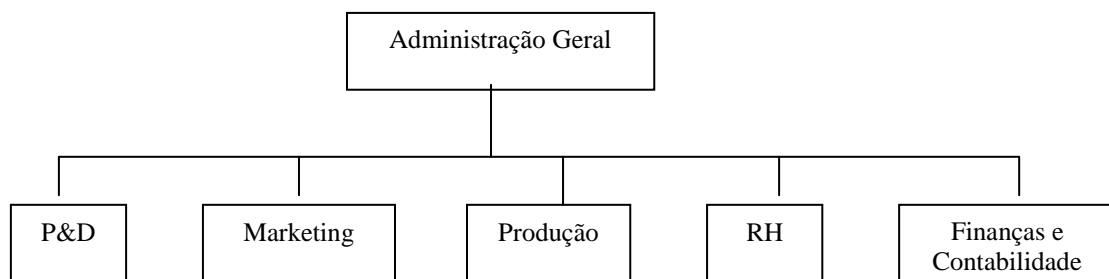
O dicionário de uso comum define *organização* como *grupo de pessoas que se unem para um objetivo, interesse ou trabalho comum*, associando-a ao verbo organizar, que se define como a ação de *coordenar de forma metódica as próprias atividades*. Nesse sentido, uma organização é a reunião de indivíduos ou grupos que procuram atingir certos objetivos através de atividades coordenadas. Essa definição, inicial e provisória, será útil, no entanto. No sentido dado ao vocábulo, a firma é uma organização porque reúne pessoas que partilham objetivos comuns de uma maneira coordenada por estruturas materiais e imateriais. Essas estruturas compõem-se de prédios, instalações, máquinas, pessoas e da “cultura” da organização, ou seja, dos valores e ações sociais que orientam e dão sentido às práticas cotidianas dos seus membros. Uma firma pode possuir uma estrutura simples, como a firma de advocacia instalada numa sala de um prédio comercial de São Paulo. Ou pode ser complexa, como é o caso de uma firma do setor de telecomunicações, que possui várias unidades produtivas espalhadas pelo país ou pelo mundo. Costuma-se classificar as firmas pelo

tamanho da sua estrutura e do rendimento por ela gerado em micro, pequenas, médias e grandes empresas.

Essa estrutura material é, contudo, apenas um dos elementos da organização. Para funcionar, ela precisa de pessoas e de que estas estejam distribuídas em cargos e funções logicamente ordenados e submetidas aos objetivos da firma. A firma pode, portanto, ser alternativamente definida como uma estrutura material onde as pessoas organizadas por cargos e funções transformam coletivamente insumos em produtos e serviços. O esquema a seguir serve para ilustrar a estrutura ou hierarquia interna da firma.

A firma moderna é plural. Sua forma inicial e ainda predominante em muitos países como o Brasil é a estrutura funcional.

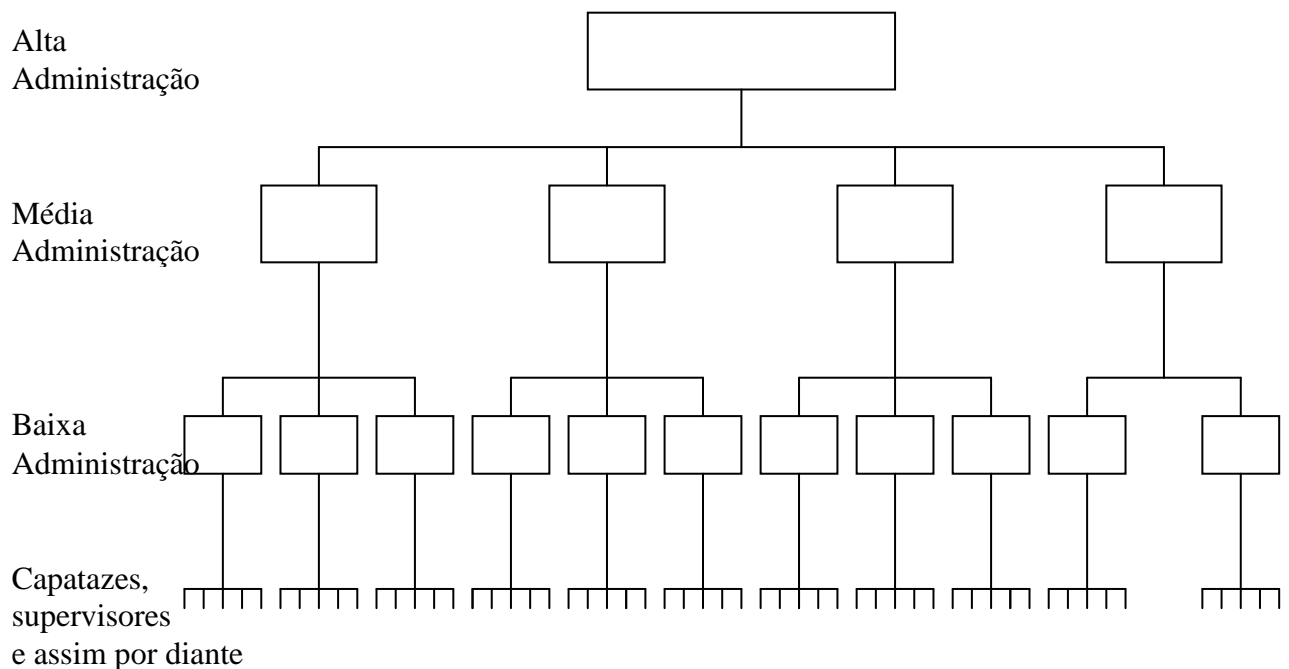
Figura 2 – Organograma da firma funcional



Ela é característica de firmas que possuem baixo grau de diversificação e está estruturada a partir de funções realizadas pelos seus departamentos especializados. No alto, comandando toda a estrutura, está a administração geral, composta pelo presidente e o conselho administrativo. Logo abaixo, cada um dos departamentos/diretorias, com funções específicas, cuja articulação com os demais departamentos/diretorias é mediada pelos objetivos e metas estipulados pela administração geral.

À medida que a firma avança no processo de diversificação de produtos e expande-se para novas áreas geográficas, a estrutura funcional da firma é substituída por outras. Uma das mais conhecidas é a estrutura divisional

Figura 3 – Organograma da firma divisional



Fonte: Chandler, Jr; Daems, H.(1980:10)

Chandler Jr e Daems, H, estudiosos da firma divisional, observaram que ela abarca várias unidades que operam uma grande quantidade de linhas de produto ou serviços em muitas localidades (dentro ou fora de um país). A maior parte das operações e transações entre essas unidades está internalizada, recorrendo-se com pouca frequência ao mercado. Outra de suas características é que a firma divisional emprega uma hierarquia de administradores/gestores assalariados de níveis médio e alto, que supervisionam o trabalho das unidades sob seu controle.

Qualquer que seja o organograma da firma, sua estrutura de cargos e funções é vertical em essência, havendo várias relações horizontais. Uma relação é vertical quando assimétrica em variáveis como atribuição de responsabilidades, *status*, posição na estrutura de cargos e salários etc. O diretor financeiro de uma grande firma ocupa uma posição de relevo na hierarquia, pois é subordinado a ele um conjunto de pessoas que ocupam cargos e funções. As relações horizontais são aquelas que acontecem no mesmo nível hierárquico ou de atribuição de poder. Os gerentes de uma empresa estabelecem entre si relações horizontais, embora exerçam poder vertical sobre os seus subordinados e estejam subordinados ao seu diretor de área. A hierarquia foi defendida pelos “pais fundadores” da administração científica, Taylor (1854 - 1915) e Fayol (1841 -1925), como uma necessidade de eficiência, uma vez que ela estabelece a divisão do

trabalho entre as atividades de concepção (reservada à alta gestão) e a de execução (demais instâncias da firma).

Em ambas as formas de relacionamento está presente, contudo, o poder. Por poder deve-se entender a capacidade de um indivíduo ou grupo impor sua vontade a outro(s) por qualquer meio que seja. Nesse sentido, as relações verticais e horizontais dentro da firma são antes de tudo relações de poder. A organização é uma das fontes de poder¹⁷, uma vez que para realizar seu(s) objetivo(s) é preciso que os indivíduos se submetam a regras originadas do coletivo organizacional. As organizações utilizam vários instrumentos para conseguir a submissão dos seus membros. Na firma, uma combinação de três instrumentos garante a submissão e a coesão interna para que ela possa impor seus objetivos externamente (ou seja, impor aos de fora sua vontade). Os instrumentos são as formas coercitivas de intimidação e violência, que um autor¹⁸ chamou de poder condigno. Exemplo desse tipo de poder é o fato de que a empresa pode punir – no limite demitir – seus empregados caso eles se recusem a cumprir ordens ou subordinar-se a normas. A firma pode, contudo, recorrer a instrumentos menos coercitivos, baseados no poder compensatório. Ela pode introduzir incentivos pecuniários que ganhem ou “comprem” a adesão e subordinação dos seus membros, fazendo-os trabalhar para os objetivos da organização. As práticas de participação dos trabalhadores no lucro, a estruturação de remuneração por desempenho e metas, etc são exemplos desse instrumento¹⁹. O instrumento mais importante para a organização é o poder condicionado, que se diferencia dos anteriores, pois os membros da organização não têm, em geral, dele consciência. Conforme Galbraith (1908 -) *ele é exercido pela mudança na crença. A persuasão, a educação, ou o compromisso social ao que parece natural, próprio, ou correto faz o indivíduo submeter-se à vontade de outro ou outros*²⁰.

Uma organização não existe se não tiver um ou mais objetivos/metapas. Sua funcionalidade repousa em alcançá-las ou não. Ser funcional, no sentido do atributo dado pelo dicionário ao termo organização, significa que ela funciona (adequadamente) quando atinge os objetivos a que se propôs. Obviamente se o número de objetivos da organização for muito grande, ela tende a dispersar recursos que de outro modo poderiam estar concentrados se eles fossem poucos.

¹⁷ Segundo Galbraith, além da organização, são fontes de poder a personalidade e a propriedade.

¹⁸ Galbraith, J.K – The anatomy of power.

¹⁹ Essas medidas, que parecem modernas, foram defendidas no início do século XX por Taylor e Fayol, considerados dos fundadores da ciência administrativa.

²⁰ Galbraith, op.cit, p 23

Poder ou eficiência?

A busca de eficiência por parte da firma pode encontrar resistência em grupos de poder cujos interesses já estejam consolidados. Um caso interessante envolveu a introdução da carne congelada pelos frigoríficos Swift. Em meados do século XIX, seu fundador, Gustavo Swift, acreditava que embarcar em vagões frigoríficos gado abatido e embalado do Oeste para os mercados do Leste dos EUA era mais econômico do que fazê-lo do modo tradicional, isto é, embarcar o gado vivo e abatê-lo nos mercados locais. Disposto a pôr em prática sua idéia, ele procurou as ferrovias para propor-lhes parceria. No entanto, as ferrovias mostraram-se resistentes e se recusaram a construir vagões refrigerados porque temiam perder o rendimento ganho com os fretamentos do gado vivo, que constituía a maior parcela do seu lucro. Swift então construiu seus próprios vagões frigoríficos, mas as empresas ferroviárias negaram-se a puxá-los. Determinado, Swift contou com a parceria de uma empresa ferroviária que não pertencia à associação nacional de empresas ferroviárias. Sua carne congelada pôde então ser embarcada e transportada para os mercados consumidores do Leste. Mas a história não termina aí. Além de dobrar as ferrovias, Swift teve de vencer outra batalha: uma campanha contra seus produtos alicerçada no preconceito de que carne congelada e transportada por longas distâncias não dispunha de qualidade e não era comparável àquela abatida próxima aos locais de consumo. Somente os baixos preços, a comprovada qualidade da carne congelada e a pontualidade na entrega dos lotes de carne congelada permitiram que a idéia de Swift prosperasse e tornasse possível o consumo em massa de carne.

Surgimento e evolução da firma.

A emergência da firma é certamente um dos eventos mais significativos da história moderna, pois a partir dela, e por ela incentivado, teve início um processo infundável de transformações econômicas, sociais, tecnológicas, política e culturais. A firma moderna, contudo, tem pouco menos de dois séculos de existência, constituindo-se como desdobramento e culminância de extensos e intensos processos históricos que fizeram emergir o capitalismo como forma de organização econômico-social.

O cidadão comum parece incapaz de imaginar a possibilidade de que a organização da produção e sua distribuição pudessem ser feitas sem a firma, tal como conhecida. Tendo vontade e recursos para isso, basta-lhe entrar numa loja (uma firma) e comprar o par de sapatos da sua preferência. Se não quiser sair de casa, pode fazê-lo pela internet, via *e-commerce*. Nada mais natural para ele do que acordar de manhã e ir trabalhar num lugar (a firma) que às vezes fica muito distante da sua casa. Não lhe parece extraordinário que a firma onde trabalhe reúna um conjunto grande de pessoas, com o

qual o contato é bastante superficial, para produzir ou oferecer um serviço de cujo conhecimento conserva-se muito pouco.

Mas nem sempre foi assim. As sociedades que precederam o capitalismo possuíam, certamente, formas mais ou menos embrionárias de troca e mercados com algum grau de estruturação. No entanto, a organização da vida material era bastante diferente, estando o sistema econômico orientado, segundo Polanyi (1886 – 1964)²¹, *por motivações não-econômicas*. Em outros termos, nas sociedades que precederam o capitalismo a vida e a reprodução social estavam organizadas e funcionavam sem que delas se separassem uma instituição econômica distinta, que as regeria. Ao contrário, a atividade econômica não era distinta das demais e jamais se sobrepunha às regras e padrões socialmente estabelecidos. Nesse sentido, o sistema de trabalho e de produção, a motivação das pessoas, suas relações com o riqueza, a propriedade e remuneração eram completamente diferentes, nela ocupando papel central a unidade produtiva doméstica. Essencialmente rural, a vida social organizava-se a partir do trabalho familiar e sua divisão, que era bastante simples.

A descrição feita por Kautsky (1854 -1938) da organização produtiva camponesa da idade média européia é, nesse sentido, bastante ilustrativa. Segundo esse autor,

O ponto de partida da exploração camponesa foi o pequeno casal que se tornou propriedade privada. Compreendia, além da casa e dos edifícios de exploração necessários, um pedaço de terra vedado à volta do edifício. A vedação cercava a horta onde se cultivavam as plantas mais necessárias: legumes, linho, árvores de fruto, etc. A aldeia compunha-se de um número maior ou menor destes pequenos casais. Fora da aldeia ficava o território partilhado, as terras de lavoura. Onde se praticava a cultura de três rotações, a terra era dividida, a maior parte das vezes, em três afolhamentos. Cada afolhamento dividia-se, por sua vez, em diferentes parcelas de terra igual. Cada casal possuía em cada uma destas parcelas um lote de terra que lhe pertencia privativamente, possuindo assim, no conjunto, várias superfícies cultiváveis que diferiam entre si pela situação e qualidade do solo. Fora do território partilhado havia o território comum, ou seja, a floresta e a pastagem. A sociedade explorava em comum a zona não partilhada. Cada família cultivava na terra arável os seus lotes para si própria

²¹ Ver desse autor o livro *A grande transformação*. Ed. Campus. 1980.

mas não ao seu bel-prazer. Nos campos cultivavam-se os cereais para a alimentação dos homens. Mas a criação de gado, a exploração das pastagens dominavam ainda toda a exploração agrícola. E embora o cultivo da terra se tenha tornado coisa privada das diversas famílias, a exploração das pastagens continuou a pertencer em comum a toda a comunidade. Esta forma de exploração actuou sobre as relações de propriedade. Enquanto terra arável, o solo era propriedade privada, enquanto terreno de pastagem, propriedade comum. O que quer dizer que cada campo, logo que se realizava a colheita, era abandonado ao pasto e, como tal, submetido ao direito de disposição da comunidade que explorava em comum todos os campos. E tal como as pastagens, as terras de pousio eram utilizadas para pasto comum de todo o gado da aldeia. Mas isto seria impossível se cada companheiro da aldeia tivesse cultivado os seus lotes de terra à vontade. Por isso havia uma coerção de afolhamento: todos os proprietários de lotes de terra dentro de um afolhamento acordavam em comum cultivá-los da mesma forma. Todos os anos, um dos três afolhamentos de terra arável ficava em pousio, o segundo era consagrado ao cultivo das sementeiras de outono, o terceiro ao cultivo dos trigos de Março. Todos os anos se mudava a cultura do afolhamento. Além das pastagens e das terras de pousio, os prados, as pastagens perenes e as florestas forneciam a alimentação dos animais cuja força de trabalho, estrume, leite e carne eram igualmente importantes para a exploração camponesa..... Era um sistema de exploração com um poder e uma força de resistência notáveis, verdadeiramente conservador no melhor sentido da palavra. O bem-estar e a segurança da existência do camponês assentavam tanto na constituição auto-suficiente da aldeia como na pequena produção doméstica. O sistema de cultura de três rotações, com floresta e pastagem, não carecia de abastecimento vindo de fora. Produzia os animais e o estrume necessários para cultivar a terra e evitar o esgotamento do solo. E, por outro lado, a comunidade de pastagens e os acordos de afolhamento criavam entre os companheiros da aldeia uma sólida coesão que os protegia com eficácia contra a exploração excessiva de forças exteriores”(Kautsky, 35).

Esta citação de Kautsky é suficiente para mostrar uma unidade produtiva não-capitalista que produz vários tipos de bens e serviços, mas que não é uma firma, no sentido aqui empregado. Sobressai da observação do autor o modo profundo como a

sociedade intervém e controla o funcionamento interno dessa unidade e seu relacionamento com as demais que compõem a aldeia. Há divisão do trabalho, produção de bens e serviços, cooperação e formas consagradas e reconhecidas como tal, que subordinam seus membros individuais, exigindo-lhe a adaptação.

No Brasil, por exemplo, os engenhos de açúcar do século XVIII eram unidades produtivas sofisticadas para a época, que possuíam razoável divisão do trabalho e demandavam significativo volume de capital. O engenho de açúcar era uma instalação complexa, que se localizava no interior da fazenda. Esta incluía a casa grande, onde moravam seus proprietários, a senzala, onde morava a força de trabalho escrava, e o engenho, onde se fabricava o açúcar e outros derivados da cana. A fazenda reunia e internalizava assim os espaços doméstico e produtivo, articulando-os. Próximo à casa grande ficavam a horta e o pomar, cujos produtos eram consumidos pelos senhores e os de sua relação. Havia ainda a criação de animais de consumo como galinhas, porcos, cabras etc e de tração, como o gado, os cavalos e as mulas. Deles extraíam-se produtos como ovos, leite, e, eventualmente, a carne. Esses produtos eram processados pelas escravas e ganhavam a forma de queijos, doces, compotas, bolos, pães, etc. A tração animal era fundamental, uma vez que a matriz energética da unidade utilizava basicamente a energia humana e animal. Os animais serviam também ao transporte humano e de materiais. Para abrigá-los construíam-se instalações como estábulos, pocilgas, etc. A construção de tais instalações – incluindo a casa grande e a senzala - era feita pelos próprios moradores da fazenda, geralmente os escravos sob a supervisão de um mestre no ofício da construção, que utilizavam a madeira extraída das matas e florestas vizinhas à fazenda e de tijolos, produzidos na olaria existente na sede. Próximo a esta e ainda no interior da fazenda habitavam os moradores, pequenos produtores agrícolas e artesãos que cultivavam nas terras do senhor mediante um pagamento de aluguel, que podia ser em dinheiro ou em espécie. Estes moradores cultivavam cana de açúcar, que vendiam ao senhor, e também pequenos lotes de terra com produtos de subsistência como mandioca, cará, feijão, arroz etc. Possuíam também um pequeno pomar e criavam alguns pequenos animais para consumo, principalmente galinhas, porcos e cabras. A segurança das pessoas, equipamentos e instalações também era internalizada, uma vez que o senhor empregava homens “livres” para impôr a ordem: os jagunços. O vínculo do engenho de açúcar com o mundo externo dava-se por meio do comércio exterior, pela exportação de açúcar e importação de alguns bens de luxo, que faziam clara a diferenciação social pelo consumo dos produtos importados. Afora o

vínculo exterior do comércio, o engenho de açúcar era uma unidade produtiva autônoma e auto-suficiente, bastando a si mesma. Nesse aspecto e em outros esta unidade produtiva estava muito distante de ser caracterizada como uma firma.

Nos dois exemplos oferecidos, percebe-se que muitas das atividades que hoje constituem uma indústria específica – como, por exemplo, a construção civil – existia no interior das unidades produtivas, seja ela a família/comunidade camponesa, seja ela a fazenda de açúcar do período colonial brasileiro.

O nascimento da firma coincide, do ponto de vista histórico, com a externalização de cada um dos elementos constitutivos das unidades produtivas que a precedeu. A lógica do processo – capitaneada pela divisão do trabalho e pela expansão dos mercados – fez com que se aprofundassem os movimentos de especialização produtiva. As unidades produtivas e as funções saíram da unidade doméstica, estabelecendo-se como atividade específica e particular, articulada por relações de mercado com as demais. Por exemplo, da unidade camponesa saíram as várias atividades que se constituíram em firmas e indústrias. A atividade de ordenha da vaca e da transformação do leite da vaca em diversos produtos e subprodutos no interior da unidade doméstica, tais como o queijo, os doces, as compotas etc. transformaram-se em ramos da indústria de alimentos, que articula, por sua vez, um conjunto complexo de fazendas de gado leiteiro, de coleta diária de leite, seu beneficiamento e transformação em vários tipos e também em vários subprodutos, sua embalagem, transporte e distribuição, bem como ações de marketing e propaganda. Cada uma dessas etapas, por sua vez, desenvolve-se autonomamente, constituindo novos ramos e indústrias.

Para existir como tal, a firma precisou que o processo histórico:

- 1) Cindisse radicalmente o espaço doméstico (a moradia) do espaço produtivo (a firma). A própria firma aparece nesse contexto como cisão do espaço doméstico do produtivo que até então estavam unificados nas sociedades pré-capitalistas. Essa separação foi crucial para o desenvolvimento das forças produtivas capitalistas, porque impôs ao trabalhador disciplina e ritmo de trabalho comandado por sistemas organizados no interior da firma, baseados na divisão do trabalho, na cooperação e no sistema de máquinas. Adam Smith, um arguto observador das transformações da sociedade europeia do século XVIII, observou, na sua obra *A Riqueza das Nações* (1776), que a divisão do trabalho no interior da firma fazia aumentar o produto e a produtividade do trabalho, porque economizava tempo na passagem de uma atividade para outra, permitia a especialização do trabalhador em atividades onde

sua diligência e habilidades poderiam ser integralmente aproveitadas e incentivava a introdução de inovações tecnológicas;

- 2) Introduzisse e entronizasse a racionalidade instrumental como a forma de sociabilidade por excelência do capitalismo. Neste sentido, subordinou o conjunto de motivações que regiam a interação e o comportamento individuais à lógica dos seus resultados econômicos, expressa, sinteticamente, pelo cálculo dos custos-benefícios;
- 3) Constituiu o mercado de trabalho, onde as pessoas despossuídas de recursos materiais seriam constrangidas a vender sua capacidade de trabalho a outros (constituição do mercado de trabalho). Essa talvez tenha sido a maior realização do processo histórico moderno, que, de maneira geralmente violenta, introduziu a diferenciação social como instrumento de estruturação dos grupos e classes sociais. Através dele uma parte pequena e privilegiada de pessoas concentrou recursos econômicos na forma da propriedade privada, ao passo que uma parte majoritária era expropriada desses recursos, necessitando trabalhar para outros para conseguir reproduzir suas condições de vida. Estavam assim criadas as condições para a constituição das duas classes sociais fundamentais do capitalismo: os trabalhadores e os proprietários do capital (ou das firmas). Assim nasceu o mercado de trabalho;
- 4) Oferecesse condições institucionais para o estabelecimento da firma e também para que a mobilidade dos meios de produção garantisse a organização e distribuição da produção (mobilidade dos “fatores” de produção). Escrevendo sobre a firma moderna, Micklethwait e Wooldridge (2003) observaram que entre 1500 e 1862 a institucionalidade da firma ganhou forma por meio das companhias licenciadas, das quais a mais famosa foi a Companhia Britânica das Índias Orientais. Essas companhias, o embrião da firma moderna, tinham suas iniciativas circunscritas ao fim que lhe deu origem (não podiam diversificar), dependiam de autorização prévia do governo (que lhes concedia direitos revogáveis de comércio) e previam responsabilidade ilimitada dos investidores (ou seja, os proprietários/acionistas eram responsáveis com seus bens particulares pelo desempenho da empresa). Nesse período, o Estado instrumentalizou as Companhias licenciadas para afirmar sua autoridade e poder. A partir do século XIX, tem início um lento movimento de “libertação” da empresa da tutela estatal. O processo – que sofreu resistência dos próprios empresários – culminou com a aprovação em 1862, na Inglaterra, da Lei das Sociedades Anônimas. Esta lei foi crucial para a consolidação e posterior

desenvolvimento da firma moderna, pois: a) eliminou a necessidade de solicitar permissão ao Estado para constituir uma empresa de negócios; b) limitou a responsabilidade do proprietário ao desempenho do empreendimento. Isto significou que a propriedade e recursos da pessoa física não poderiam ser utilizados para liquidar negócios de uma pessoa jurídica, no caso do insucesso do empreendimento; c) permitiu a ampliação do capital e do tamanho da firma por meio da venda de cotas de propriedade (ações) em quantidade ilimitada para quantos investidores desejassem.

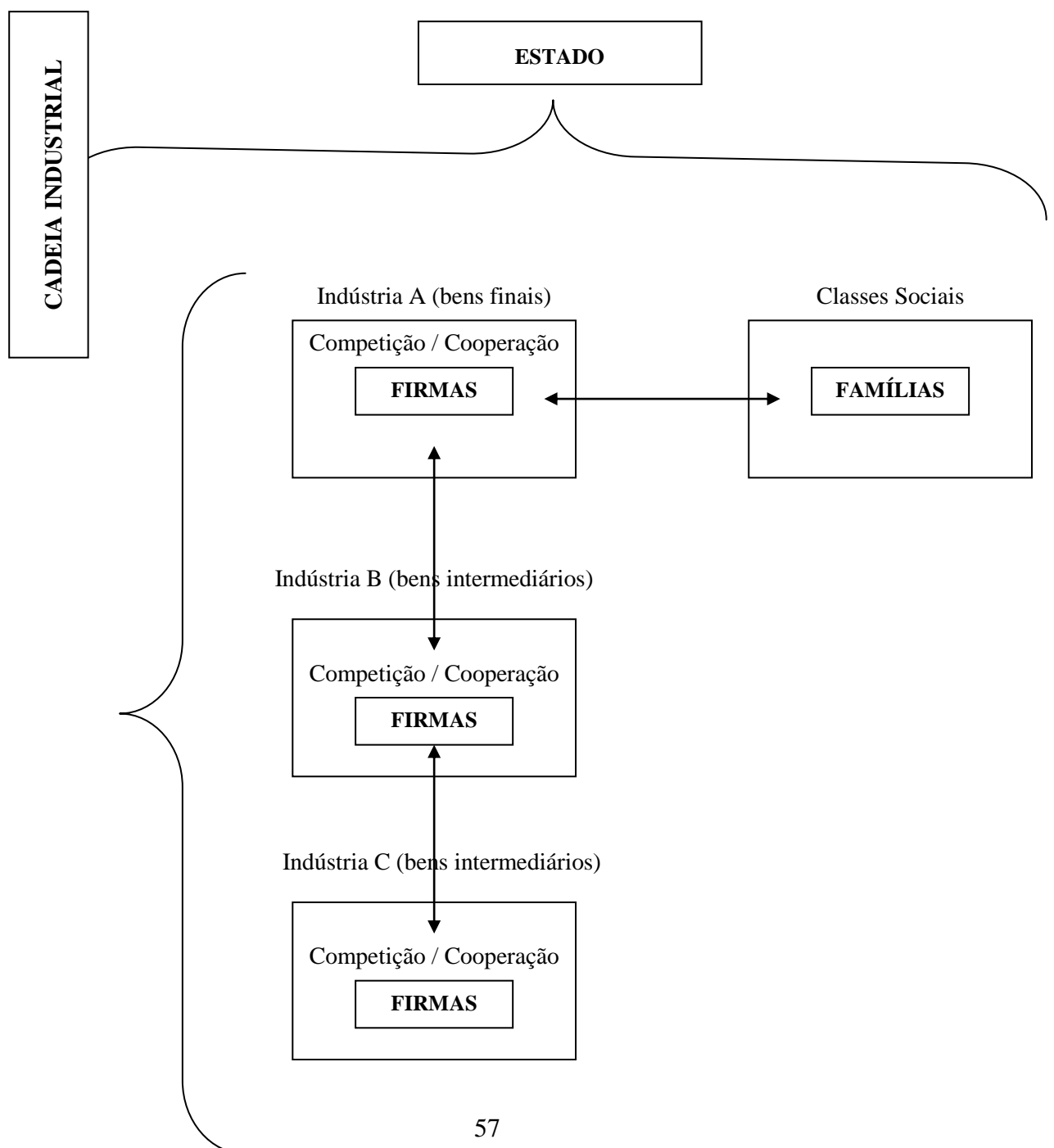
Cap. 7

Mercado: circulação e distribuição da riqueza

7.1 – Introdução

Uma descrição do processo econômico a partir da firma revela um complexo quadro de interação entre organizações e instituições. O esquema a seguir ilustra essa complexidade e permite que ela possa ser desdobrada e estudada mais detalhadamente.

Figura 4 - Relações básicas entre firmas, famílias e Estado



Nesse diagrama estão discriminadas as seguintes organizações/instituições: a firma, a família, o mercado e o Estado. Um primeiro recorte é aquele da interação firma-firma. Nele as firmas interagem entre si através de dois padrões de comportamento, a competição e a cooperação. As firmas que produzem um mesmo tipo de bem ou serviço (uma indústria) disputam entre si uma maior participação no mercado, garantindo condições de crescimento e lucratividade. Nesse processo, muitas deixam de existir, sucumbindo à competição, ao passo que outras crescem, ocupando o espaço de mercado deixado pela(s) que saiu(ram). Os instrumentos e estratégias competitivas incluem variedades enorme de práticas, que raramente limitam-se à fixação dos preços²². As firmas também cooperam entre si. Essa cooperação ocorre porque a divisão social e técnica do trabalho impedem que elas produzam internamente a totalidade dos bens e serviços de que necessitam. Destarte, as firmas dependem de outras firmas para produzir o seu bem ou serviço. Há, ainda, aquele tipo de cooperação entre firmas competidoras de uma mesma indústria, no sentido de estabelecer práticas de fixação de preços e partilha de mercados. Essas práticas de cooperação, em geral nocivas aos consumidores, são conhecidas como cartéis.

Desse modo, na indústria de bebidas, no ramo de cerveja, por exemplo, as firmas que a produzem competem entre si pela preferência dos consumidores (e pela sua renda), mas estabelecem relações de cooperação com outras firmas, tanto as que lhes vendem matérias-primas (insumos) e bens de capital, quanto as que lhes compram o(s) produto(s). Desse modo, muitas das transações econômicas são feitas entre empresas. Firmas que se articulam tecnicamente, economicamente e financeiramente buscando a produção de um bem ou serviço final constituem uma cadeia produtiva. Ainda mais curioso, dentro de uma mesma firma ocorre uma série de transações que envolve as várias unidades que a constituem. Uma firma divisional, como a representada na Figura 3, internaliza uma quantidade imensa de transações que de outro modo teria de ser realizada através do mercado. No Brasil, inúmeras transações intrafirmas são desse tipo.

O segundo par de relações é o existente entre famílias e firmas. As famílias são tratadas pelos economistas, ao mesmo tempo, como uma unidade de consumo e como unidade detentora da propriedade sobre os meios de produção (máquinas, instalações) e sobre a força de trabalho. Ao empregarem seus meios de produção e força

²² São exemplos de estratégias competitivas a diversificação, a diferenciação e a especialização.

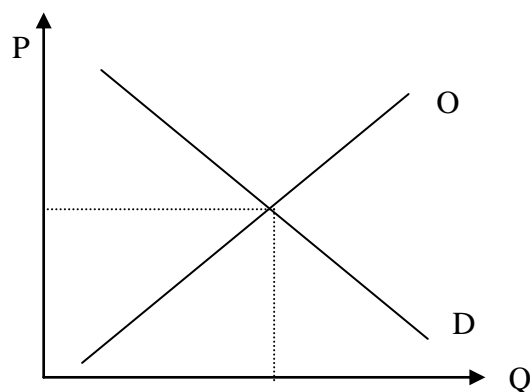
de trabalho no processo produtivo realizado no interior das firmas, as famílias materializam a produção e recebem por ela rendimentos determinados por processos complexos de distribuição de renda. O resultado dessa interação é que o valor do produto que é feito dentro das firmas é igual ao valor da renda paga para as famílias, fazendo com que, no conjunto, o valor do produto seja igual ao da renda. Essa abordagem, embora sirva para representar em seus traços gerais a natureza dos fluxos de rendimento derivados da relação famílias-firmas, merece alguns comentários, que serão aprofundados em momento oportuno. As famílias são, na verdade, instituições mais complexas, que não são redutíveis à sua dimensão de unidade consumidora. Elas podem ser classificadas em grupos ou classes sociais a partir de algumas características: por serem ou não proprietária dos meios de produção, por possuírem ou não controle sobre o processo de gestão das organizações, pela renda e padrão de consumo/comportamento, pela identidade social formada pela partilha de certa visão de mundo e de experiências cotidianas, etc. Nesse sentido, as relações firmas-famílias envolvem várias dimensões²³.

Em geral, as relações firma-firma e firma-família acontecem no ou através do mercado. Os economistas representam essas relações, em sua dimensão básica, como a de interação entre ofertantes e demandantes. Os mercados são, portanto, locus de relacionamento entre ofertantes e demandantes. Há ofertantes e demandantes de bens e serviços (bananas e serviços de segurança, por exemplo), de divisas (moedas internacionais, como o dólar e o euro), de moeda, de capitais, etc. Todos eles podem ser representados pelas famosas curvas de oferta e demanda, como a apresentada na figura 5. Nela, P representa o preço do bem; Q a quantidade de bens; O a quantidade ofertada de bens e D a quantidade demandada de bens. Supondo que no mercado as transações sejam apenas de bens finais (isto é, aqueles prontos para o consumo final), as firmas serão os ofertantes e as famílias as unidades demandantes. Para ambas, o preço dos bens é a variável relevante. Isto significa dizer que o sistema de preços disponibiliza informações e incentivos suficientes para que tanto as firmas quanto as famílias tomem

²³ Uma que tem chamado a atenção dos estudiosos é a que diz respeito à relação entre consumidores(famílias) e produtores (firmas). A escolha que as famílias fazem por certo bem ou serviço é livre/autônoma ou condicionada pela firma (através da publicidade e da propaganda)? A posição que se assume aqui é a de que as firmas, procurando exercer seu poder sobre o ambiente externo, buscam influenciar e condicionar o comportamento do consumidor, fazendo-o desejar os produtos criados por elas.

suas decisões de produzir e gastar. Para os ofertantes quanto maior o preço do bem que produz, melhor, pois a margem de lucro que sobra depois de pagos os custos de produção aumenta; para os demandantes acontece justamente o contrário: quanto menor o preço do bem que desejam, melhor, pois podem comprar mais dele com menos recurso ou orientar o excedente de recurso poupado para usos alternativos. Essa aparente contradição é resolvida pelas múltiplas e infindáveis interações entre ofertantes e demandantes que acontecem no mercado. Elas estabelecem um preço para cada um dos bens, que iguala a quantidade de bens que os ofertantes desejam produzir com a quantidade que os demandantes desejam adquirir. Qualquer outro preço provocará reações por parte de um dos agentes que atuam no mercado. Suponha-se que os ofertantes – avaliando equivocadamente o potencial de compradores dos seus bens – tenham produzido bens em excesso. Imediatamente o sistema de preços é acionado para informá-los a respeito disso. Como? Parte da produção dos ofertantes não será vendida, fazendo com que eles acumulem estoques não desejados. Aumentos nos estoques informam aos ofertantes sobre o erro de avaliação e os incentiva a retificá-lo de duas maneiras, reduzindo o preço imediatamente, e a produção, depois de eliminado o excedente de bens. Quando a oferta é menor que a demanda o movimento do sistema de preços é oposto. Nesse modelo, tanto os ofertantes quanto os demandantes de bens são tomadores de preço, isto é, eles devem aceitar e praticar o preço de equilíbrio que resulta das interações acontecidas no mercado²⁴.

Figura 5 – O funcionamento do mercado por meio da interação entre ofertantes e demandantes.



O terceiro vetor de relações é aquele que articula as famílias, as firmas e o Estado. Ele será tratado, assim como os demais, de maneira aprofundada em capítulo

²⁴ Em capítulo oportuno será visto que o processo de formação de preços é mais complexo do que o representado pelo modelo das curvas de oferta e demanda.

específico. Por ora, basta afirmar que a natureza da relação entre o Estado e a sociedade civil (famílias e firmas) baseia-se em certas prerrogativas que o primeiro possui e que lhe conferem poder e grande capacidade de influenciar a vida e a economia da sociedade. O Estado é entendido aqui como a instituição política legítima que exerce o monopólio sobre três dimensões da vida socioeconômica: sobre a emissão de moeda, sobre a cobrança de impostos e taxas e sobre a violência legítima.

7.2 - DISTRIBUIÇÃO DE RENDA

O mercado é, em sociedades capitalistas, o principal meio através do qual se estrutura o processo de produção e distribuição da riqueza. Esta última dimensão foi, até o momento, omitida por razões eminentemente didáticas. Na verdade, na vida social os processos de criação e distribuição de riqueza ocorrem simultaneamente, pois a riqueza criada deve destinar-se, de alguma maneira, aos atores sociais, e só se pode distribuir aquilo que foi produzido. De outro lado, parte dos fluxos distribuídos destina-se a aumentar o estoque inicial de recursos, que, por sua vez, contribui para aumentar o fluxo de riqueza gerado, num processo de dupla determinação. Além disso, tanto o estoque quanto o fluxo de riqueza encontram-se previamente distribuídos antes mesmo da produção acontecer, constituindo-se, nesse sentido, sua pré-condição. A discussão sobre a distribuição do estoque de recursos, embora importante, será tratada secundariamente nesse texto. Será dada ênfase ao estudo da distribuição dos fluxos de riqueza.

O tema da distribuição figurou como um dos mais importantes no pensamento econômico, a ele dedicando significativo esforço de reflexão autores tão díspares quanto Smith, Ricardo, Malthus, Stuart Mill, Marshall, Marx etc. Ricardo, nos *Princípios de Economia Política e Tributação*, afirmou que o objeto da economia política era a distribuição da riqueza entre as classes sociais. Ele acreditava que o modo como o fluxo de riqueza era distribuído entre as classes sociais influenciava decisivamente a própria capacidade de produção de riqueza futura da sociedade. É verdade que o pensamento econômico recente abandonou, com raras exceções, essa temática de suas reflexões, relegando a papel coadjuvante a distribuição da renda. Voltar a discuti-la significa lançar luzes sobre os determinantes da distribuição da renda, seus efeitos sobre a

equidade/desigualdade dos atores sociais, seus efeitos sociais e sobre o funcionamento do sistema econômico.

7.2.1 – O rendimento e suas formas

Quais são as formas de rendimento que o fluxo de riqueza assume na sociedade capitalista? Essa pergunta é clássica e tem uma resposta mais ou menos consensual. Indivíduos e grupos sociais se apropriam do fluxo de riqueza criado sob a forma genérica de salários, lucros, juros, aluguéis e, no caso de se incluir o Estado, os impostos. Essa forma oculta a(s) fonte(s) de onde a riqueza se origina, sobre a qual há imensa dissensão entre os economistas.

Em geral, a forma do rendimento tem relação com a propriedade ou não sobre os estoques de recursos que os indivíduos possuem. Genericamente, aqueles indivíduos/classes sociais que possuem ou controlam frações do estoque dos recursos físicos de uma sociedade e o colocam em funcionamento para aumentar o fluxo de riqueza recebem lucros (ou dividendos, que é uma das outras identidades do lucro); aqueles que possuem a propriedade ou controle sobre parte da riqueza financeira (expressa em dinheiro ou em ativos financeiros) e a emprestam a terceiros, recebem juros; aqueles que possuem a propriedade ou controle sobre ela e a alugam a terceiros para que esses possam utilizá-la, recebem aluguéis; por fim, aqueles que não possuem nenhum tipo de propriedade ou controle sobre os estoques de recursos (ou se o têm, é insignificante) são constrangidos a buscar o mercado e nele oferecer à venda sua capacidade de trabalho, diariamente renovado. Esses recebem salários.

Obviamente, há indivíduos e grupos que por possuírem mais de um tipo de propriedade ou controle sobre os recursos recebem mais do que uma das formas de rendimento acima indicadas. Há, de outro lado, formas de rendimento que não foram ali listadas e que concretamente aparecem no cotidiano das pessoas. Por exemplo, as aposentadorias e pensões, os recebimentos de direitos autorais, etc. Embora bastante diversificadas, as formas de rendimento que concretamente se encontra na vida cotidiana podem ser reduzidas com maior ou menor esforço àquelas mencionadas no parágrafo anterior, porque são variações delas. Por exemplo, a aposentadoria que alguém recebe depois que se retira do mercado de trabalho originou-se de parte do seu próprio rendimento, seja diretamente pagando uma previdência privada, seja indiretamente e compulsoriamente, ao pagar para o governo.

7.2.2 - Determinantes da distribuição da renda

Vistas em perspectiva histórica, todas as sociedades nas quais a divisão técnica e social do trabalho permitiram a geração de excedentes econômicos mais ou menos permanentes experimentou algum tipo de desigualdade social. Esta é apenas uma expressão do fato de que os indivíduos e grupos sociais apropriam-se em proporções diferentes da riqueza produzida. Nesse sentido, a distribuição desigual de estoques e fluxos gera a desigualdade social. Em economias capitalistas, a desigualdade não é apenas um fato, mas um importante elemento motivador das iniciativas individuais. Veblen (1857 -1929) chamou de *comparação odiosa* à tendência dos indivíduos e grupos sociais medirem seu valor comparando-se com os outros e mostrou seu papel fundamental na estruturação das instituições capitalistas. Segundo ele, os indivíduos procurariam mostrar seu valor superior acumulando bens ou consumindo-os de maneira diversa, buscando diferenciar-se dos demais membros da comunidade. Estaria aí uma das razões para a diferença de classes/grupos sociais e, pois, da renda. Mas afinal quais são os determinantes da distribuição da renda?

7.2.3 - A propriedade privada

A propriedade é certamente um dos instrumentos mais importantes na distribuição da renda. No processo de produção os homens interagem entre si e com a natureza, apropriando-se dela e a transformando conforme certo padrão técnico, institucional e de desenvolvimento social. A apropriação da natureza é, pois, uma das condições da produção. Nesse sentido, a propriedade aparece como um elemento constitutivo do processo produtivo. Têm razão aqueles que afirmam que não é possível produzir sem a propriedade, ou seja, o direito de apropriar-se e transformar a natureza. Mas daí não se depreende que a forma natural e por excelência da propriedade seja a privada. Essa forma de apropriação é social e historicamente determinada, aparecendo como resultado do processo histórico, e não como sua pré-condição. Em economias capitalistas, a forma predominante de propriedade é a propriedade privada²⁵, por isso a partir de agora as duas serão tratadas como sinônimos.

²⁵ Há outras formas de propriedade nas sociedades capitalistas, tais como a propriedade cooperativa e a estatal, mas elas são secundárias quando a questão da propriedade é vista em perspectiva agregada.

A propriedade privada é uma instituição específica do capitalismo, aparecendo como a forma por excelência de produção e distribuição. Ela é um direito sancionado socialmente que permite ao proprietário utilizar e disponibilizar parte dos estoques e fluxos por eles gerados. A propriedade confere, por conseguinte, o direito sobre uma parte da renda criada, ainda que o proprietário não tenha intervindo diretamente no processo produtivo. Por exemplo, o proprietário de ações de uma grande corporação empresarial pode não exercer nenhuma atividade produtiva vinculada à empresa e ainda assim obter um rendimento chamado dividendos, uma fração do lucro distribuído pela firma. Do mesmo modo, o proprietário de um imóvel (urbano ou rural) que não o utiliza produtivamente ou para moradia pode obter rendimento caso resolva alugá-lo a terceiros. Nesse e em outros exemplos é a propriedade privada sobre parte dos estoques da sociedade que autoriza seu proprietário a apropriar-se de parte do fluxo de renda socialmente criada, ainda que ele nada tenha feito para a criação do fluxo. A propriedade privada sobre o produto da atividade intelectual aparece como a mais curiosa e abstrata forma de apropriação da riqueza, uma vez que aquele que a detém cobra pelo uso e reprodução de conhecimento. Os rendimentos sobre os direitos autorais de músicos, artistas, escritores, cineastas etc. incluem-se nesse rol.

7.2.4 - Estrutura de poder das organizações, o poder sindical e a distribuição de renda

No caso da firma, o fluxo de produto que no seu interior é criado é distribuído entre aqueles que contribuíram para sua criação e aqueles que possuem propriedade ou direito de apropriação sobre parte do fluxo. Foi visto que no interior da firma se reúnem pessoas que voluntariamente se submetem à hierarquia e comando para realizar certos fins que podem ser sintetizados em lucro e crescimento. Viu-se que a posição das pessoas no interior da firma é desigual, ganhando importância à medida que ocupam posições superiores na hierarquia. À medida que ascende na hierarquia da firma mais poder desfruta o funcionário. De outra perspectiva, aqueles que comandam, dirigem e decidem tática e estrategicamente apropriam-se de uma parcela maior do fluxo criado, constituindo-se da parcela mais bem remunerada dos “trabalhadores” da firma. A remuneração acompanha assim a posição na hierarquia da firma, que por sua vez reflete relações de poder. Em suma, a distribuição do fluxo de riqueza no interior da firma depende do poder de que está investido o indivíduo.

Uma das relações mais interessantes é aquela que se estabelece entre os trabalhadores da linha de produção e os proprietários e gestores do capital (parte do estoque de recursos disponíveis). A tradição do pensamento econômico tem colocado em pólos opostos e conflitivos esses dois atores. Acredita-se que os trabalhadores – aquela parte da população que não possui a propriedade ou controle sobre os meios de produção e que por isso é constrangida a vender sua força de trabalho no mercado – têm interesse em obter o máximo de rendimento (salário) possível, ao passo que os proprietários/gestores têm o interesse oposto, isto é, reduzir ao máximo o salário pago aos trabalhadores²⁶. Esse antagonismo é constitutivo do sistema capitalista, respondendo em grande medida pela sua dinâmica. Esses economistas acreditam que tanto ofertantes (os trabalhadores) quanto os demandantes (as firmas e seus proprietários/gestores) tomam decisões individuais a respeito de quanto oferecer/demandar de trabalho. Essas decisões baseiam-se em comportamentos racionais e hedonistas, nos quais ambas as partes procuram maximizar o benefício em relação aos custos de tal decisão.

Os trabalhadores vêm-se no dilema de escolher entre trabalhar (algo desagradável, uma vez que significa submeter-se ao comando e direção de uma estrutura hierarquizada e superior) e não-trabalhar (o que significa tempo livre para realizar seus interesses pessoais fora do mundo do trabalho). Para que abandonem o interesse pelo tempo livre (não-trabalhar), os trabalhadores são motivados a querer trabalhar. A motivação mais importante para os trabalhadores, segundo esses economistas, é a pecuniária, ou seja, o fluxo de rendimentos que eles obterão ao decidir trabalhar. O salário é a expressão disso. O benefício do salário é que ele permite a aquisição de bens de consumo, de cuja compra e uso se obtém satisfação. Desse modo, para induzir uma troca de lazer por trabalho, os salários devem ser atraentes. Quanto mais elevados ele forem, mais os trabalhadores estarão interessados em trabalhar. Os

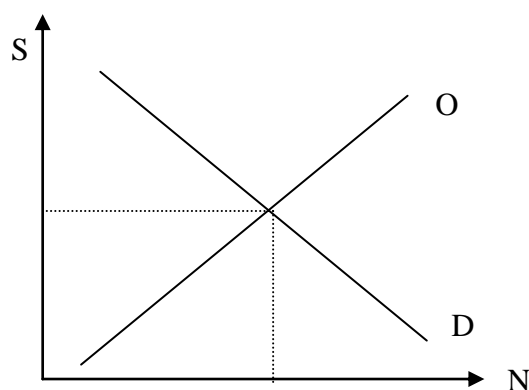
²⁶ Na verdade, a relação é mais complexa do que a apresentada aqui. Há uma ampla literatura em economia que enfatiza o interesse da empresa em aumentar o salário acima do valor médio pago pelo mercado como forma de induzir a aumentos de produtividade do trabalhador e reduzir os custos implicados em altas taxas de rotatividade do trabalho. O exemplo utilizado que é paradigmático a esse respeito é o dado por Henry Ford. Em 1914, Ford elevou para US\$ 5 o valor diário do salário pago a seus trabalhadores, ao mesmo tempo que reduziu a jornada de trabalho de 9 para 8 horas. Na época o mercado pagava US\$ 2.30 pela jornada de 9 horas diárias de trabalho. A iniciativa de Ford significou um aumento real de 117% nos salários. Também não é completamente verdade que os trabalhadores busquem sempre salários mais altos. Pesquisas recentes têm revelado que outros aspectos não pecuniários têm ganhado cada vez maior importância na decisão dos trabalhadores de trabalhar, tais como o ambiente de trabalho, o tamanho e reputação da empresa etc.

economistas dizem que a curva de oferta de trabalho é diretamente proporcional ao salário real (veja o traçado da curva na Figura 6).

Em sentido oposto, os demandantes de trabalho (as firmas e seus proprietários/gestores) decidem empregar trabalhadores perseguindo os mesmos objetivos dos trabalhadores (pois também são racionais): maximizar a utilidade. A utilidade que os trabalhadores têm para seus empregadores é a capacidade de trabalho deles, cuja utilização pode contribuir para a criação de bens e serviços que serão posteriormente vendidos pela firma, com a obtenção de um lucro. O custo das firmas é o salário que elas devem pagar para motivar o trabalhador a abandonar o ócio. Obviamente, quanto maior é o salário real pago ao trabalhador, menor será a remuneração que sobrar para a firma e seus proprietários/gestores.

O gráfico abaixo expressa essas relações, deixando ver que o salário fixado pelo mercado é aquele que satisfaz tanto ao trabalhador quanto à firma.

Figura 6 – Funcionamento do Mercado de Trabalho



Os trabalhadores em geral preferem negociar suas questões trabalhistas de maneira coletiva, ao invés de individualmente²⁷. As razões são mais ou menos óbvias. Tratar direta e pessoalmente com o patrão significa:

- 1) tornar pessoal e individual uma relação de poder desigual e naturalmente conflitiva. Uma vez que a relação é desigual do ponto de vista do poder (de um lado aquele que dispõe do poder de contratar e demitir, e do outro um indivíduo com grande possibilidade de ser substituído), aquele que solicita ou reivindica direitos submetem-

se à vontade daquele que a recebe, podendo sofrer retaliações conforme a natureza do relacionamento pessoal. Mesmo no caso de ser atendida, a solicitação aparecerá como uma concessão do patrão, e não um direito conquistado. A ação coletiva (por exemplo, através do sindicato), ao contrário, despersonaliza os atores da reivindicação, diluindo-os numa massa uniforme de demandantes. Ao mesmo tempo, ela reúne a ação e interesse de todo um grupo, sobre o qual a capacidade de retaliar é infinitamente menor. A ação coletiva aumenta o poder de negociação e de reivindicação dos ofertantes de trabalho;

- 2) reduzir a eficácia da negociação, pois o recurso de poder de um indivíduo isolado que se põe a negociar direitos é bastante inferior ao de um corpo coletivo e coeso;
- 3) favorecer comportamentos competitivos entre aqueles que estão a reivindicar. O interlocutor pode manipular informações e jogar os trabalhadores individuais uns contra os outros, inviabilizando a disciplina e a unidade necessária no enfrentamento do patrão. Na ação coletiva, a organização (o sindicato) exerce um poder disciplinador sobre os seus membros, garantindo a necessária unidade na luta pelos seus direitos. Ainda, o sindicato realiza uma atividade importante enquanto instrumento organizador do grupo que representa, reunindo, articulando e mobilizando seus membros para os propósitos comuns da luta sindical. Um aspecto menos visível e nem por isso menos importante é o da unidade cognitiva que o sindicato produz no processo de lutas. Ao organizar, mobilizar e deliberar o conjunto de indivíduos produz coletivamente uma percepção de como são as coisas e de como elas devem ser conduzidas que não apenas facilita a ação do sindicato, mas constitui recurso cognitivo sobre o qual novas decisões, capacitações e lideranças são criadas. Nesse sentido, o sindicato torna-se um elemento educador, ao mesmo tempo que aprende com o coletivo de indivíduos que o constitui.

Sindicatos de trabalhadores e outras instituições congêneres organizadas e combativas têm sido um aspecto importante no processo de distribuição de renda. Não coincidentemente, onde elas são fortes e atuantes as condições de vida e de trabalho são melhores, e vice-versa.

²⁷ A não ser nos casos em que a habilidade/capacitação do trabalhador seja tal que não encontra substituto próximo no mercado. Nesses casos, a negociação individual é superior à coletiva. Atletas, artistas, cientistas, intelectuais etc de características excepcionais são desse tipo.

7.2.5 - Políticas governamentais e distribuição de renda

O Estado é outro fator de distribuição. Dispondo de instrumentos econômicos e legais, o Estado pode – e geralmente o faz – intervir orientando a direção e as proporções dos fluxos de recursos dos quais os indivíduos e grupos sociais se apropriarão. A fonte, como já se verificou, é o orçamento público. Ao decidir sobre suas receitas e despesas, o Estado pode influenciar poderosamente a direção e magnitude dos fluxos. Decidir de quem, quanto e como recolher impostos; de maneira simétrica para quem, quanto e como orientar os fluxos de gastos são decisões de grande impacto sobre a estrutura de distribuição de renda.

Do lado da receita, as regras e práticas de arrecadação têm papel direto sobre a distribuição e, indiretamente, sobre a demanda agregada, ao influenciar a renda disponível utilizada para o consumo das famílias. A forma de tributar o fluxo de rendimento e o estoque de capital é aí crucial. A tributação sobre a renda, por exemplo. Ela pode ser progressiva ou regressiva, dependendo a diferença da forma como se a tributa. Um imposto é progressivo quando a proporção de impostos que se paga é crescente em relação aos rendimentos recebidos. Em outras palavras, quem ganha mais paga mais. No Brasil, o Imposto de Renda é um imposto dessa natureza, cuja alíquota de incidência aumenta à medida que o rendimento de pessoas e firmas cresce. A idéia de impostos progressivos é a de materializar o princípio da equidade, pois seria injusto cobrar proporções iguais de tributos de agentes que possuem rendimentos bastante desiguais. Ao assim proceder, o Estado interfere na distribuição de renda, buscando torná-la menos desigual. Os impostos regressivos, por sua vez, são aqueles cuja alíquota é a mesma, ainda que os agentes que os pagam sejam diferentes e desiguais. Os impostos sobre o consumo são, em geral no Brasil, dessa natureza. Ao comprar um produto, ricos e pobres pagam por ele o mesmo valor de tributo. Impostos assim influenciam negativamente a distribuição de renda, pois oneram mais aqueles que ganham menos, e vice-versa. Um exemplo simples pode auxiliar na compreensão dessa questão. Suponha duas pessoas que recebem renda líquida de R\$ 500,00 e R\$ 5.000,00, respectivamente. Imagine que elas (e suas famílias de mesmo tamanho) consumam 30 litros de leite mensais, cujo preço unitário seja de R\$2,00. Suponha que a alíquota de imposto sobre esse produto seja de 15%, de maneira que do valor de R\$2,00 de cada litro de leite, R\$0,30 sejam impostos. Ao fim de todo mês, os dois indivíduos pagam R\$9,00 de imposto sobre o leite comprado ($30 \times 2 \times 0,15$). Embora paguem a mesma

quantidade de impostos, a proporção paga mensalmente pelos dois indivíduos é imensamente desigual: o primeiro deles pagaria cerca de 1,8% de sua renda líquida de impostos, ao passo que o segundo apenas 0,18%. Como proporção da sua renda líquida, o primeiro paga mais impostos que o segundo. Esse tipo de tributação claramente favorece aqueles que ganham mais.

A tributação sobre o estoque de recursos é um outro instrumento importante de distribuição de renda. Em alguns países existem leis que tributam as grandes fortunas e a transmissão de herança. O objetivo aí é menos o de alavancar a receita pública e mais o de melhorar a distribuição de renda e atuar sobre os incentivos individuais.

A influência pelo lado da receita pública tem ainda um outro instrumento: a renúncia fiscal. Ela joga um papel importante na distribuição intra-setorial e intragrupal de renda. O argumento geralmente utilizado é o de proteger ou estimular certo segmento ou grupo social cuja atividade é tida como relevante ou estratégica, quer seja do ponto de vista econômico, quer seja do ponto de vista social. O Estado reduz a alíquota ou isenta de pagamento seus beneficiados, que têm aumentado sua renda disponível. Dessa feita, ele aumenta a participação dos beneficiados na renda, contribuindo para sua desigualdade.

As políticas de salário mínimo são um outro instrumento distributivo importante. Ao estabelecer em lei um valor monetário mínimo para o salário pago a qualquer trabalhador, o Estado objetiva garantir condições de reprodução da família de trabalhadores, que poderia ser comprometida caso o salário se fixasse abaixo dele. Ao mesmo tempo, essa medida institui uma referência para que os grupos sociais reivindiquem seus pisos salariais, geralmente em certa quantidade de mínimos. Dessa feita, quando o salário mínimo se eleva em termos reais, uma parcela significativa de pessoas que o recebem melhoram suas condições de vida e sua posição na pirâmide de distribuição de renda. No passado recente, a recuperação do poder de compra do salário mínimo tem sido um dos mais importantes fatores de distribuição de renda e redução da pobreza no Brasil.

Ao lado do salário mínimo, a política pública de previdência social tem um impacto profundo sobre a distribuição da renda e a pobreza. As duas estão em certa medida articuladas, pois o salário mínimo é a base de remuneração dos aposentados e pensionistas da previdência social no Brasil. Assim, toda vez que o mínimo se eleva, os rendimentos pagos aos beneficiários da previdência também. Os rendimentos previdenciários são em muitos casos o rendimento mais importante da família, quando

não o único. Sua ampliação ao maior número de beneficiários e a elevação do seu valor reduzem a pobreza e melhoram a distribuição de renda.

Do lado da despesa essa influência é ainda maior. As formas que o gasto público podem adotar são várias, assim como seus beneficiários. As várias políticas sociais do governo têm por objetivo aliviar as situações extremas de pobreza, amparar os trabalhadores nos momentos de reversão do ciclo econômico e amenizar a desigualdade de renda.

Políticas sociais de distribuição de renda e redução da pobreza

Os economistas reconhecem, em geral, que o funcionamento do sistema de mercado produz desigualdade de renda. Até um certo ponto, esta não apenas é desejada como salutar: ela estimularia os indivíduos a empreender e a diferenciar-se dos demais, provocando uma elevação geral da produção e do bem-estar. Ocorre que ninguém sabe dizer com exatidão onde está este “até um certo ponto”. E mais: o sistema de mercado não pode corrigir aquilo que produz sistematicamente, a própria desigualdade. Quando a desigualdade é muito acentuada e condena muitos cidadãos à pobreza, a intervenção da ação coletiva para redistribuir a renda é necessária. Surge a vez do Estado. No Brasil, notório pela sua desigualdade de renda e pela pobreza, teve início, no início da década dos noventa do século XX, uma série de programas sociais de transferência de renda cujos objetivos foram o de reduzir a desigualdade de renda e eliminar a pobreza. Em 2002 esses programas foram unificados, gerando três programas focalizados de transferência de renda, dos quais o mais conhecido é o programa Bolsa Família. Este constitui, hoje, o maior programa de transferência de renda na área assistencial do governo federal. Estima-se em mais de 11 milhões as famílias de brasileiros beneficiados. O efeito acumulado por quase duas décadas produziu os seguintes efeitos sobre a pobreza e a desigualdade de renda no Brasil. Informações recentes oriundas de pesquisa comandada por Sônia Rocha, do Instituto do Trabalho e Sociedade (IETS), dão conta de que o número de indigentes caiu de 12 para 10 milhões de pessoas entre 2005 e 2006. Para o mesmo período, estudo da Fundação Getúlio Vargas detectou queda de 14% no número de pobres no Brasil: de 42,034 milhões de pessoas em 2005 para 36,154 milhões em 2006.

7.2.6 – Efeitos da distribuição de renda

A distribuição de renda produz conseqüências de dois tipos:

- 1) sobre a equidade. Comentou-se anteriormente que algum grau de desigualdade na distribuição de renda existiu nas sociedades antigas, e que ela constitui-se num traço característico na sociedade capitalista. Muitos a vêem como um importante instrumento motivador do empreendedorismo individual e, portanto, da eficiência e eficácia do sistema. De qualquer modo, parece haver um limite para essa desigualdade, para além da qual a eficiência e eficácia poderão ser sacrificadas. Isso

menos por razões econômicas do que por razões político-ideológicas. No sistema capitalista, um dos seus instrumentos de legitimidade é a sua capacidade de gerar mobilidade social ascendente, creditada socialmente ao mérito individual. Mobilidade ascendente significa que o indivíduo pode deixar sua condição social e de classe original e ascender a uma situação superior através de vários instrumentos: capacidade empreendedora, utilizada para criar um negócio e dele extrair renda; assalariado urbano de elevado rendimento, etc. A mobilidade confere ao indivíduo sua própria capacidade de “fazer a vida”, responsabilizando-o pelo que faz ou não faz dela. Numa sociedade onde a renda é melhor distribuída e onde o crescimento é mais estável, as condições para tal mobilidade são maiores. Ademais, desigualdade muito grande aprofunda o fosso social, fomentando as condições objetivas para a intranquilidade e o acirramento do conflito social. Isso porque os indivíduos buscarão, em muitos casos, soluções à margem da lei para solucionar seu problema de acesso à renda. Há ainda um problema mais sutil: indivíduos e grupos que são (ou se sintam) excluídos do bem-estar tornam-se propensos a criar um profundo sentimento de animosidade e mesmo hostilidade contra o sistema, reduzindo e no limite suprimindo sua legitimação.

- 2) sobre as condições sociais. A distribuição de renda afeta as condições de vida dos membros da sociedade e, desse modo, do seu bem-estar. Em sociedades onde a renda é melhor distribuída as diferenças e desigualdades sociais são menores e os indivíduos desfrutam de condições de vida e bem-estar dignas ou conforme padrões socialmente criados do que seja isto. Com isso, os efeitos desagregadores de uma desigualdade aguda na distribuição da renda são minimizados, viabilizando a reprodução da ordem socioeconômica.

Capítulo 8

Dinheiro: poder de comando sobre a riqueza

Não é rico alguém que tenha dinheiro, a não ser que com ele possa comprar bens e contratar serviços. Ninguém come, bebe ou veste dinheiro. O dinheiro é um artifício social que consiste em todos aceitarem que o acesso aos bens e serviços, o acesso à riqueza – produzida (alimentos, roupas, moradia, aulas etc.), não produzida (terra, água etc.) e potencialmente produtível (bem ou serviço futuro) – deve se dar mediante uma contraprestação representada por algo previamente convencionado, como uma determinada mercadoria (sal, bois ou metal precioso), uma cédula ou pedaço de metal barato (papel moeda) ou, contemporaneamente, um registro contábil creditando uma conta e debitando outra (o que é facilitado pela moeda eletrônica). Assim, o dinheiro não é riqueza, mas poder de comando sobre ela. Com a vantagem de que, não sendo fisicamente perecível, permite “armazenar, estocar” poder de compra ao longo do tempo.

Ao mesmo tempo, o dinheiro é uma espécie de trabalho anterior que se evitará no futuro. Para entender essa afirmação basta pensar nos seguintes termos: se quiser se alimentar, um indivíduo terá que trabalhar para produzir sua comida; mas se tiver dinheiro, poderá obter uma refeição produzida por outros. Ou seja, o dinheiro comanda o trabalho alheio. Ele permite ao seu possuidor o acesso aos bens e serviços sem ter que produzi-los ele mesmo. Mas o procedimento mais comum para obter esse dinheiro é trabalhando para outro, porque dinheiro “não dá em árvore”, porque se pudesse ser colhido na natureza não cumpriria a função que cumpre: obrigar que cada um trabalhe para todos e que todos trabalhem para cada um. Quem sabe arar a terra ganha dinheiro com isso e de posse desse recurso pode comprar roupas, comida e ingresso para o baile. Quem organiza o baile, quem produz vestidos, quem faz comida para vender acaba pagando o trabalho de quem ara a terra.

O dinheiro, assim entendido, é um instrumento, uma instituição facilitadora dos relacionamentos dos homens entre si e deles com o mundo material e com o tempo. Ele faz um homem trabalhar para o outro. Ele direciona a ação humana sobre a natureza para os resultados desejados pelos homens, coletivamente considerados. Ele organiza a produção e o consumo ao longo do tempo, pela combinação de consumo e poupança/investimento. Por consequência, o fato de a economia ter se tornado essencialmente uma economia monetária mudou em profundidade o próprio homem e a

sociedade. Muitas conseqüências benéficas vieram dessa mudança espetacular. Assim como muitos riscos e problemas novos surgiram e se intensificaram.

Primeiramente, o dinheiro serviu para facilitar compras e vendas, retirando a natureza “presencial” que as trocas tinham. Com o advento da moeda, quem quiser um elefante e desejar se desfazer de um camelo não precisa ir até o dono daquele animal para permutá-lo por este. Quem quer camelo procura quem os tem para vender. Quem quer vender elefante também deve procurar alguém que os vende, pois este estará interessado em aumentar o seu estoque, mediante certas condições. É evidente que o efeito facilitador do dinheiro teve também um outro resultado: a ampliação da quantidade e trocas e, portanto, um aumento da produção para atendê-las. O dinheiro dinamizou a economia. Economias mais amplamente monetizadas funcionam melhor que aquelas em que a importância e a quantidade do dinheiro é menor.

Com o tempo, o dinheiro saltou da condição de mero facilitador das trocas para a de reserva de valor. Ganhar e acumular dinheiro se tornou uma prática irresistível, pois a detenção de maiores quantidades de dinheiro permite maior controle sobre os outros homens (comanda-se mais trabalho alheio) e maior tranquilidade em relação ao futuro (teme-se menos o desabastecimento). Claro que isso só foi possível quando toda uma estrutura de relacionamentos baseada na troca monetizada se estabeleceu de forma relativamente definitiva e generalizada, a ponto de haver correspondentes provisões de braços e bens obteníveis mediante pagamento em dinheiro.

Quando a imensa maioria das relações de produção e de consumo passaram a ser mediadas pelo dinheiro, surgiu a possibilidade de especular com ele, ou seja, de ganhar mais dinheiro a partir do próprio dinheiro. O aspecto financeiro da economia ganhou destaque. Pessoas precisando de dinheiro passaram a procurar pessoas com disponibilidades maiores do que as necessárias para si mesmas. Um complexo mercado financeiro e de capitais foi o resultado final, mediado pelas taxas de juros. Daí para a especulação foi um passo curto: os indivíduos e grupos com maiores disponibilidades passaram a se aproveitar da lei da oferta e da procura por dinheiro, passaram a acessar mais amplamente o bolo da riqueza produzida, mediante a manipulação da oferta de condições de financiamento da produção e do consumo.

Atualmente o crédito é condição *sine qua non* para o funcionamento das economias, de modo que papéis representativos de dívidas e dinheiro ficam o tempo todo sendo permutados de acordo com expectativas de valorização: são os ativos

financeiros sendo comprados e vendidos em busca de ganhos especulativos, que ocorrem quando se vende na alta e compra na baixa. Vende-se até aquilo que ainda não foi produzido; vende-se coisas que não existem, como a estimativa de um índice de preços numa data futura.

Na medida em que os governos passaram a participar do mercado financeiro, nele obtendo o financiamento para as despesas superiores à arrecadação tributária, esse mercado ganhou uma nova dimensão: os títulos da dívida pública, os títulos do tesouro começaram a influenciar fortemente o comportamento das taxas de juros, levando as políticas monetária (atuação do governo para influenciar a taxa de juros) e fiscal (controle das receitas, despesas e dívida do governo) à condição de variáveis-chave para o funcionamento e desempenho do mercado financeiro. Tal foi a importância que a política econômica adquiriu que hoje fala-se em fundamentos macroeconômicos determinantes do desempenho das economias nacionais: taxa de juros, relação entre a dívida pública e o nível de produção, capacidade de poupança/pagamento dos governos (superávit primário), resultado do balanço de pagamentos (relação financeira entre países), etc.

A inflação é outro aspecto fundamental da economia monetária, com efeitos deletérios que podem levar até mesmo à desarticulação das relações de produção e de consumo (hiperinflação). Ela consiste essencialmente na perda do poder de compra da moeda. Para se ter uma noção do quanto ela é nefasta, basta perceber que a perda do poder de compra da moeda significa, em grande medida, a desvalorização do trabalho já realizado. O dinheiro já recebido (por um trabalho já realizado) não compra mais a mesma quantia de trabalho. Assim, há uma redistribuição da riqueza entre quem já trabalhou e quem ainda vai trabalhar para prover sua subsistência.

Diante da hiperinflação, a confiança no dinheiro se reduz, o mercado financeiro começa a desenvolver mecanismos de defesa dos rentistas que prejudicam os que investem na produção, as contas do governo se desorganizam e ele se esforça estabranadamente para conter o processo, uma guerra entre os agentes econômicos se instala.

O oposto da inflação é a deflação: queda generalizada dos preços dos bens e serviços. Embora possa parecer conveniente (as pessoas podem comprar mais com menos dinheiro), é também prejudicial ao funcionamento da economia, pois desestimula a produção, ao reduzir as taxas de lucro, o retorno dos negócios produtivos. Os

consumidores querem comprar mais, mas os produtores não estão encorajados a produzir mais. A falta de provisões será a consequência.

O capitalismo, dessa forma, tem uma natureza essencialmente monetária.

Como já assinalado por Marx (1988), uma das características distintivas essenciais do modo de produção capitalista em relação aos demais, é que a produção não visa à satisfação das necessidades humanas, mas a valorização do capital. O dinheiro, enquanto capital, enquanto personificação da riqueza abstrata sob o capitalismo, não cumpre apenas uma função técnica, como a de facilitar as trocas, mas, antes, se transforma no sujeito de um processo que habilita aos seus detentores o comando sobre a produção social (comando sobre meios de produção e força de trabalho), que resultará em valorização do capital, ou a participar em parte da riqueza gerada, sob a forma de punção sobre a mais-valia criada — juros e dividendos. Uma forma ou outra de valorização do capital-dinheiro, exige, porém, que o capitalista metamorfoseie seu capital em formas particulares de riqueza — força de trabalho e meios de produção que resultarão na produção de mercadorias no primeiro caso e ativos no segundo — que, ao serem reconvertidos novamente no equivalente geral, possam não apenas preservar seu valor em dinheiro, como ainda proporcionar um ganho em dinheiro ao capitalista.

Ora, como Keynes (1992) sublinhou, nem a manutenção do valor monetário, nem a valorização, no momento da reconversão das mercadorias produzidas e dos ativos em geral em dinheiro, está garantida *a priori*. Produzir ou adquirir ativos é sempre uma aposta incerta na capacidade destas formas particulares de riqueza de, no momento da conversão, preservarem seus valores em dinheiro, proporcionando, ao mesmo tempo, um ganho ao capitalista.

Na medida em que, como já visto nos capítulos anteriores, as decisões de investimento são determinadas pela relação entre a eficiência marginal do capital (taxa de lucro prevista) e a taxa de juros (entendida aqui como o retorno esperado dos vários tipos de ativos e não somente dinheiro), o estado das expectativas de longo prazo afeta o investimento tanto através de sua influência sobre a eficiência marginal do capital, como também através de sua influência sobre as taxas de juros (motivo especulação). Como frisou Minsky (1982), num mundo acostumado aos hábitos financeiros capitalistas, a incerteza é o principal determinante da evolução do emprego e da renda.

As decisões de investimento, entretanto, não dependem apenas das expectativas dos capitalistas. Numa economia moderna, as decisões de gasto das empresas e das famílias, numa larga medida, dependem da existência do crédito bancário. Os bancos, e demais instituições financeiras, financiam a aquisição de mercadorias e de ativos financeiros e reais. O volume de crédito bancário, porém, depende das expectativas dos banqueiros. Estes, no entanto, vivem a mesma atmosfera de expectativas dos administradores de bens de capital reais e das famílias que possuem ações e outros ativos financeiros (Minsky, 1975).

Tais expectativas, das quais depende a evolução do produto, emprego e renda nacionais, supõe que serão respeitadas as convenções que garantem a credibilidade do padrão monetário, ou seja, de que não haverá excesso de moeda, de tal sorte que cause inflação e desvalorização da moeda e das dívidas, e nem deflação.

Aqui, porém, emerge a contradição inerente a moeda, única representante do rendimento e do capital em sua forma mais pura. Por um lado, a moeda é um bem coletivo, que está na base dos contratos que os diversos agentes econômicos estabelecem. Sua qualidade, a estabilidade do padrão monetário, portanto, que depende das regras da circulação monetária, é crucial para permitir a validação das expectativas dos agentes no momento da reconversão das diversas formas de ativos em moeda.

Por outro lado, a moeda possui as características de uma mercadoria privada e, como tal, é um instrumento de enriquecimento privado. Ao conceder créditos os bancos multiplicam a moeda existente na economia, tendo como único objetivo sua lucratividade, que conseguem através do recebimento dos juros por esses empréstimos. A esses empréstimos bancários damos o nome de moeda de crédito, já que esses aumentam o poder de compra da economia. A moeda de crédito, embora não tenha uma existência material como o papel moeda, representa a maior parte da moeda existente numa economia moderna.

.Em virtude dessa dualidade entre emissão privada da moeda e suas funções coletivas, uma instituição especial, o banco central, embora não emita a maior parte da moeda que circula na economia, deve desempenhar uma dupla função: garantir a ancoragem nominal da moeda — ou seja, evitar inflação e deflação — e prevenir o risco de sistema. Para desempenhar sua dupla missão, de garantir a estabilidade do padrão monetário e a existência do crédito (ausência de risco sistêmico) o banco central vai exercer sua prerrogativa sobre uma outra faceta derivada da dualidade da moeda: a liquidez. A demanda por liquidez resulta de comportamentos privados que são

diretamente influenciados pela confiança coletiva na estabilidade da moeda e na ausência de risco sistêmico. A emissão privada da moeda, entretanto, na medida em que atende aos interesses privados dos bancos de maior lucratividade pode instabilizar espontaneamente a demanda por liquidez, ao romper a confiança na estabilidade do padrão monetário (na raridade da moeda).

Como a maioria das formas pelas quais a moeda se manifesta atualmente é criada por ocasião de operações de empréstimo e como o objetivo dos bancos e demais instituições de crédito, ao conceder empréstimos, é o lucro, a quantidade de moeda bancária tende a flutuar de acordo com as expectativas dos banqueiros. Nos períodos de expansão, quando as expectativas são excessivamente otimistas e quando há oportunidades de lucro resultantes da tomada e concessão de empréstimos, os bancos, valendo-se de sua capacidade de criar inovações financeiras, ampliam endogenamente a quantidade de moeda e de outros ativos líquidos. A expansão do crédito, ao permitir viabilizar as decisões de gasto da classe capitalista e do público em geral, determinam uma ampliação da demanda agregada que sustenta a ampliação da produção, do emprego e da renda agregada.

O problema é que os bancos e instituições de crédito, a medida em que as expectativas iniciais são ratificadas, tendem a ampliar a cadeia de créditos, além de limites prudenciais. Endividando-se em curto prazo junto ao público e emprestando a longo prazo, as instituições de crédito vão assumindo uma postura perigosa, já que ampliam muito o seu grau de endividamento. O mesmo ocorre com uma parcela crescente do público e das empresas. O endividamento crescente de empresas, bancos e pessoas físicas vai assim estabelecendo dentro da economia um sistema financeiro cada vez mais frágil (Minsky, 1986; 1992).

Uma reversão cíclica, ou mesmo a expectativa de uma reversão cíclica, seja por motivos reais ou não, leva os bancos e outras instituições a determinar um corte drástico no crédito. O corte no crédito, seja porque impede a rolagem das dívidas contraídas durante a expansão, seja porque reduz o financiamento, seja ainda porque, ao reduzir a quantidade de moeda na economia, eleva as taxas de juros, precipita, ou, se a recessão já está instalada, aprofunda-a. Em face da fragilização financeira crescente do sistema financeiro e do grau de endividamento do público em geral, o corte do crédito e a elevação das taxas de juros podem levar a um período de deflação de ativos e à crise bancária.

Para evitar que a fragilização financeira crescente acarrete risco para o sistema, o banco central deve entrar em cena exercendo sua prerrogativa de prestador de última instância. Provendo liquidez ao sistema financeiro, o banco central evita que o corte do crédito bancário exerça uma pressão altista sobre a taxa de juros e/ou leve a economia a um *default* de dívidas e à crise bancária. O banco central pode ainda, intervir *ex ante* evitando que a natureza privada da moeda, a ganância de lucro dos bancos, leve-os a ampliar o crédito, além de limites seguros. Para tanto, pode regulamentar as operações bancárias para garantir a estabilidade do padrão monetário.

Assim, evitar tanto a inflação quanto a deflação, Aglietta (1995a:26), é tarefa que somente pode ser levada a cabo a partir da intervenção governamental. Essa intervenção consiste num esforço de manter equilibrado o nível geral de preços (inflação baixa) sem prejudicar o nível de produção e emprego. As políticas monetária, fiscal e cambial são os meios para atingir esses objetivos de crescimento econômico o mais elevado possível com inflação a mais baixa possível.

Cap. 9

Governo: poder e riqueza

9.1 – Introdução

Nos capítulos anteriores, apresentou-se a riqueza como um processo que tem origem na interação entre estoques e fluxos. Viu-se, depois, que uma das organizações mais importantes na geração de fluxos e estoques de riqueza é a firma. Neste capítulo, a atenção se voltará para a dimensão de fluxo da riqueza. O interesse aqui é o de caracterizar os elementos que o compõem, o determinam, e o fazem alterar-se, ora para mais, ora para menos. Além disso, será introduzido o Estado, uma vez que é dele que emanam as principais leis, normas e regras que mediam as relações pessoais e sociais em uma sociedade; de igual modo, o Estado tem um papel fundamental na determinação e sustentação de certo fluxo de riqueza, devendo ganhar, por esta razão, um pouco mais de atenção. Nesse sentido, este capítulo buscará, também: 1) caracterizar o Estado, diferenciando-o do governo, na dimensão econômica da vida social; 2) apresentar os instrumentos de política econômica disponíveis ao Estado e o seu papel e influência sobre o fluxo de riqueza e a atividade econômica.

9.2 - Visão agregada do fluxo de riqueza

Dado um certo estoque de recursos (recursos naturais, capital, capital humano, capital social) e uma forma (social e institucionalmente) determinada de combiná-los, resultará um fluxo de bens e serviços que em parte dirige-se para o consumo corrente das famílias e parte para acrescer o estoque inicial de recursos. Esta última parcela é aquela que se destina à acumulação de capital. Uma vez acumulado, os recursos (estoque) formam a base para a geração de novos fluxos, num processo ininterrupto. Medir sua grandeza, sua velocidade, bem como a forma como os estoques e fluxos são distribuídos entre as pessoas (e grupos sociais), é uma das preocupações do economista. Neste capítulo apenas as duas primeiras questões serão abordadas.

Se se voltar à Figura 4 do capítulo 7, pode-se observar que uma grande proporção de bens e serviços produzidos na economia é composta de bens intermediários, ou seja, de bens que contribuem para a produção dos bens finais, aqueles prontos para serem

usados (consumidos). Para medir o fluxo de riqueza criado é necessário, antes, resolver algumas questões metodológicas. Quais bens/serviços devem entrar no cálculo? Como mensurá-los?

A primeira questão (quais bens devem entrar no cálculo) é fundamental, pois será visto que o modo como se mede o fluxo de riqueza é parcial e limitado, embora importante para os fins a que se destina. Nesse sentido, o fluxo de riqueza produzido por uma economia (que recebe o nome de PIB ou PNB) não inclui todos os bens produzidos efetivamente nela. Deve-se retirar do seu cálculo aqueles bens e serviços que contribuem para a produção do bem/serviço final, transferindo-lhe seu valor. Nesse sentido, deve-se excluir o valor de todos os bens intermediários, uma vez que, por sua própria natureza, seu valor aparece no do bem final. Do ponto de vista prático, isto é feito subtraindo do valor do bem final o valor do bem intermediário (valor do bem final – valor do bem intermediário = valor adicionado ou agregado). Isto é feito para que o valor do fluxo de riqueza não seja superestimado, por conta da dupla contagem que ocorreria se simplesmente fossem somados os valores dos bens finais e dos bens intermediários que entram na sua composição.

Logo acima se utilizou a expressão valor. Seu uso não foi gratuito. Ela indica que a mensuração dos fluxos de bens e serviços é feita em dinheiro, pelo seu preço expresso em quantidades de unidades monetárias. Isso permite tanto somar e comparar os bens e serviços, quanto excluir aqueles que não comparecem na grandeza do fluxo de riqueza criado. Na verdade, uma imensa quantidade de bens e serviços fica fora do cálculo do fluxo de riqueza por conta dessa metodologia. Toda a produção de auto-consumo das famílias e comunidades, todas as atividades ilegais ou ilícitas e os serviços não remunerados.

A segunda questão (como mensurá-los) já foi parcialmente respondida anteriormente, cabendo apenas pequenos acréscimos. Viu-se que o fluxo de riqueza é medido em dinheiro, na unidade monetária que vigora no país. O fluxo mede a quantidade produzida durante um certo intervalo de tempo, em geral um ano. Acontece que de um ano para outro, o valor (preço) dos bens e serviços se altera, às vezes significativamente. Nesse caso, como fica o cálculo do fluxo de riqueza? O fluxo de riqueza criado num certo período é, quando comparado com período anterior, deflacionado, isto é, retira-se dele as alterações no valor do fluxo provocadas unicamente por variações nos preços dos bens e serviços, e não nas suas quantidades. Em outras palavras, o efeito disso é o mesmo de se medir o valor das quantidades de

bens e serviços nos dois períodos como se os preços desses bens e serviços fossem os mesmos que vigoraram no período anterior.

Feitas essas duas observações, pode-se chegar à definição de riqueza (na sua dimensão de fluxo) como se segue: *o valor de todos os bens e serviços finais que uma economia produz em um certo período de tempo*, que é amplamente conhecido como Produto Interno Bruto (PIB) ou Produto Nacional Bruto (PNB)²⁸.

Há, ainda, uma terceira questão. De que se compõe o fluxo de riqueza (PIB/PNB)? Ele é composto somente de bens finais, ou seja, de bens e serviços prontos para o uso/consumo final. Esses bens adquirem a forma de bens duráveis (automóveis, eletroeletrônicos, móveis, etc) e de bens e serviços não-duráveis (alimentos, artigos para vestuário, higiene, lazer, etc), que são reunidos sobre a rubrica de Consumo (C). Em geral, os bens de consumo finais são demandados pelas famílias/grupos sociais, que gastam na sua aquisição a maior proporção da sua renda. Uma parte dos bens finais, contudo, não é produzida para o consumo das famílias, mas sim para contribuir para acréscimos na geração de novos fluxos de riqueza no futuro. Eles são os bens de capital (máquinas e instalações), chamados de investimento e representados pelo símbolo (I). Em geral, quem os demandam são as firmas e o governo. Há uma outra parte da riqueza que é aquela demandada pelo governo. Este coleta da sociedade uma parte da riqueza, na forma da tributação, e devolve à mesma, na forma de gasto governamental, equipamentos e serviços de uso público. O gasto do governo (G) aparece também sob a forma de bens de consumo (C) e de capital (I). Há um último componente da riqueza, que é o saldo da balança comercial. A balança comercial é composta pelas exportações (X) e pelas importações (Z), ou seja, pelas vendas ao exterior e pelas compras do exterior²⁹. Acredita-se que quando um país vende mais do que compra do estrangeiro (ou seja, o saldo da balança comercial é superavitário), seu fluxo de riqueza aumenta. E o contrário acontece, caso as compras do estrangeiro sejam maiores do que as vendas (ou seja, o saldo da balança comercial é deficitário). Tanto as exportações quanto as importações compõem-se de bens de consumo e de bens de capital, que se dirigem para as firmas e as famílias.

²⁸ A diferença entre PIB e PNB diz respeito ao tratamento das transações internacionais. O PNB inclui as rendas dos residentes e das firmas domésticas auferidas no exterior. O PIB inclui as rendas resultantes de não residentes ou firmas estrangeiras atuando dentro do país, enquanto o PNB exclui esses itens.

²⁹ No capítulo 10 deste livro serão melhor discutidas essas e outras variáveis relacionadas ao mercado mundial.

Desse modo, a dimensão de fluxo da riqueza de um país pode ser representada da seguinte forma:

$$Y = C + I + G + (X - Z), \text{ onde:}$$

Y representa o fluxo de riqueza criado (comumente chamado de PIB ou PNB); C representa o gasto em consumo de bens e serviços finais das famílias/governo; I representa o gasto em bens de capital feito pelas firmas/governo; G representa os gastos/compras do governo de bens de consumo e de capital; e $(X - Z)$ representa o saldo da balança comercial, ou seja, a diferença entre exportações e importações.

É preciso agora interpretar essa identidade, dando-lhe sentido e capacidade interpretativa. A respeito disso, há duas interpretações possíveis: uma, mais em consonância com o senso comum, afirma que é o fluxo de renda criado (Y) que determina quanto a sociedade irá gastar/comprar de bens e serviços [C, I, G, $(X-M)$]; a segunda, afirma o contrário, isto é, que é o valor que a sociedade gasta/compra [C, I, G, $(X-M)$] que determina a grandeza do fluxo de riqueza criada (Y). A referência aqui será a segunda interpretação, conhecida como keynesiana³⁰.

Da perspectiva dessa interpretação, o fluxo de riqueza criado depende da grandeza dos seus componentes, que são determinados cada um a seu modo. A parte da renda gasta na compra de bens de consumo (C) depende fundamentalmente da renda das famílias, numa proporção socialmente determinada. Acredita-se que no geral as famílias não consomem toda a sua renda, o excedente constituindo-se da poupança.

A parte da renda que a sociedade gasta na compra de bens de capital depende da taxa de juros e da expectativa de retorno futuro que os investidores têm ao comprar e operar certo volume de bens de capital. Quando as taxas de juros são baixas, as firmas investirão, comprando de outras firmas os bens de capital necessários para aumentar a produção. Isto ocorre porque com taxas de juros baixas o custo do dinheiro para financiar os novos projetos de investimento (supondo que a firma não tenha recursos internos ou os tenha em quantidade insuficiente) se reduzirá, estimulando os investimentos privados. Além disso, os investidores utilizam a taxa de juros como referência comparativa quando calculam o retorno esperado dos investimentos desejados. Desse modo, taxas de juros baixas encorajam o investimento. O contrário

³⁰ Ela recebeu este nome porque foi formulada pelo economista britânico John Maynard Keynes, por volta dos anos 30 do século XX.

acontece se as taxas de juros subirem. Os investimentos dependem, ainda, das expectativas que os empresários formam em várias instituições (bolsa de valores, etc..) a respeito do desempenho esperado da renda futura que irá resultar do gasto com investimento. Se as expectativas forem favoráveis, cria-se um ambiente encorajador aos investimentos; acontece o contrário se as expectativas forem desfavoráveis.

O gasto governamental (G) é uma variável cuja determinação depende exclusivamente da capacidade política e determinação do governo. Ao contrário do que pensa o senso comum, o gasto governamental (não-financeiro) eleva o montante da renda criada. Por que? Porque as compras do governo são feitas a firmas, que expandem suas vendas. Este mecanismo desencadeia, do mesmo modo que o gasto de investimento, compras de outras firmas e demanda de emprego, que fazem a renda aumentar ainda mais.

O quarto componente da renda é o saldo da balança comercial ($X-Z$). Ele depende de um conjunto amplo de variáveis. As exportações dependem, entre outros, da taxa de câmbio, da taxa de crescimento da economia mundial (ou das economias mais importantes para um dado país) e dos preços das mercadorias exportadas. As importações, por sua vez, dependem da taxa de câmbio e do crescimento da economia doméstica. Quando a taxa de câmbio é alta (a moeda nacional está desvalorizada), isto é, quando a quantidade de moeda nacional necessária para comprar uma unidade da moeda estrangeira é elevada, as exportações são estimuladas e as importações desestimuladas. Isto faz aumentar o saldo da balança comercial e, de maneira indireta, induz a um crescimento da renda agregada. Acontece o contrário quando a taxa de câmbio é valorizada. Quando a economia internacional cresce há, assim como o preço dos produtos exportados, uma tendência de elevarem-se as exportações. O oposto acontece quando crescimento e preços da economia internacional diminuem. Por fim, quando a economia doméstica cresce, as importações tendem a aumentar, porque muitos bens finais e intermediários são comprados do exterior. Caso as importações cresçam a um ritmo maior que as exportações, a redução (ou eliminação) do saldo da balança comercial pode arrefecer o crescimento da renda doméstica.

São essas as razões que despertam a atenção de economistas, empresários, mídia e população em geral toda vez que é anunciada alguma medida econômica pelo governo: elas podem influenciar alguma variável (juro, câmbio, expectativa, etc) que possui impacto direto sobre os componentes do fluxo de riqueza e indireto sobre a renda

real. Entender como (através de quais instrumentos), por que (quais as motivações) o governo influencia na magnitude do fluxo de riqueza será objeto do próximo tópico.

Um pouco de teoria macroeconômica: clássicos X keynesianos

A teoria macroeconômica tem se desenvolvido, nos últimos 50 anos, nos marcos de dois paradigmas principais: o clássico e o keynesiano. Ambos divergem em aspectos teóricos essenciais, e praticamente se opõem quando a questão diz respeito às políticas econômicas e sua eficácia. A chamada macroeconomia clássica fundamentou-se na *lei de Say*, cujo enunciado assegurava que toda oferta cria sua própria demanda. O significado mais geral dessa lei é o de que em uma economia de mercado não há problema de demanda insuficiente, uma vez que a renda gerada no processo de produção (oferta) é gasta pelos agentes econômicos (demanda). A teoria macroeconômica clássica é apresentada normalmente a partir de uma função produção agregada, representativa do somatório das funções produção das firmas particulares. Nessa representação, apenas dois fatores de produção contribuem para o processo produtivo e a geração da renda, o capital e o trabalho. No curto prazo, sendo dado o estoque de capital disponível para uso produtivo, o produto agregado somente pode crescer com acréscimos do fator trabalho. Embora agregada, a função produção possui todas as propriedades das funções produções particulares, isto é, adições sucessivas de um fator variável quando os demais permanecem constantes produzem retornos marginais decrescentes. Em termos da função produção agregada isto significa que a produção crescerá até um ponto ótimo, a partir do qual o retorno marginal é negativo. Nele, a produção e o emprego estarão em equilíbrio de pleno emprego, situação na qual todos os trabalhadores desejosos de trabalhar ao salário real de equilíbrio encontrarão emprego (na prática, não existe desemprego involuntário). Em seu nível de pleno emprego, a curva de oferta agregada de curto prazo clássica é verticalmente inclinada. Seu deslocamento, com produção maior ou menor, depende unicamente das variáveis reais presentes na função produção ou capazes de influenciá-las. É por isso que os macroeconomistas de origem clássica são também chamados de economistas do lado da oferta (supply economists). De outro lado, a curva de demanda clássica é traçada como uma relação inversa ao nível de preços, uma vez que, dado o estoque de moeda, níveis mais elevados de preços reduzem a renda e a demanda dos agentes.

Em grande medida, a contribuição de Keynes pode ser aquilatada pela foi argumentar contra essa última conclusão. Ela equivalia a assumir que a dimensão monetária da vida econômica não influenciava a real, como se as duas estivessem apartadas, cada uma com a sua própria lógica. Reuni-las foi uma de suas tarefas principais. Isso foi feito através do princípio da demanda efetiva, cujo enunciado afirma que são os gastos que determinam o nível de renda e o volume de emprego. Aparentemente incoerente, pois contrária à experiência individual na qual quando alguém gasta, sua renda diminui, o princípio baseava-se na observação de que o gasto de alguém é a renda de outro, de modo que quando alguém deixa de gastar estará provavelmente elevando sua poupança individual, mas reduzindo a renda da sociedade e, posteriormente, também a poupança agregada. Pela ótica da despesa, a renda agregada pode ser representada pela função $Y=C+I+G$, que nos diz que a renda agregada equivale ao montante gasto pela sociedade em consumo, investimento e gasto do governo. Em geral admite-se que o consumo (C) depende da renda disponível das famílias, sendo a renda disponível a diferença entre a renda bruta e os impostos líquidos. Na verdade, do montante da renda disponível somente uma proporção é gasta em consumo, dirigindo-se a outra porção para a

poupança. Aos acréscimos no consumo derivados de aumentos na renda Keynes chamou de propensão marginal a consumir, que, por hipótese, deve ser um valor decimal (maior que zero e menor que 1). A observação das inclinações psicológicas dos indivíduos havia convencido Keynes desse fato. De outro lado, a razão entre o consumo e a renda é chamada de propensão média a consumir, que tende a ter um valor menor do que a propensão marginal. Quando alguém consome, comprando, por exemplo, um sapato, desconhece o fato de que põe em movimento uma série de engrenagens econômicas. A compra do sapato gera renda para seu vendedor, que consome parte do acréscimo de renda, conforme o valor da propensão marginal a consumir (como esta é menor do que 1, a diferença é igual à poupança). Seu consumo torna-se a renda daquele que lhe vendeu o bem ou serviço, cuja proporção da renda definida pela propensão marginal a consumir será também gasta alhures (assim como elevada a poupança, conforme a diferença entre 1 e o valor da propensão marginal a consumir). E assim sucessivamente. Percebe-se que o gasto inicial com o sapato gera renda para outros agentes econômicos, de tal sorte que o valor da renda ao final do processo será maior do que o valor inicial do gasto. Ao mesmo tempo, a renda acrescida em cada etapa sucessiva de gastos gera o valor da poupança exatamente igual ao gasto inicial. Esse processo, derivado da divisão e cooperação do trabalho, foi denominado de efeito multiplicador.

Por sua vez, a variável investimento tem um papel essencial por duas razões: ele é o gasto que faz aumentar a capacidade de produção da sociedade e, também, porque é um gasto baseado na rentabilidade esperada pelo empresário individual. Para Keynes, o empresário decidirá comprar bens de capital (ou seja, investir) comparando a rentabilidade esperada do seu uso produtivo com a taxa de juros, que remunera aqueles dispostos a abrir mão da liquidez. Se as expectativas forem favoráveis, sinalizando um aumento de rentabilidade, dada uma determinada taxa de juros, os investimentos aumentarão, assim como a renda agregada, conforme o efeito multiplicador já comentado. Se as expectativas forem desfavoráveis, o contrário do comentado logo atrás acontecerá. Supondo dadas as expectativas, uma redução da taxa de juros terá o efeito de aumentar os investimentos e a renda agregada, e vice-versa. Vê-se que, ao contrário dos clássicos, a poupança não tem papel nenhum na determinação do montante de investimento, pelo menos no curto prazo. Ela tem um papel indireto sobre a renda, ao influenciar o consumo. Aumentos de poupança reduzem o consumo e limitam o efeito multiplicador, fazendo a renda e o emprego caírem. Ao fim do processo, a própria poupança diminui, adequando-se ao novo nível da renda, pois a poupança daquele que deixou de gastar é anulada pela despoupança daquele que deixou de vender.

Ao contrário dos clássicos, em Keynes a taxa de juros é determinada através da oferta e demanda de moeda. A oferta de moeda é ditada, em última instância, pela autoridade monetária, que possui o monopólio sobre a criação da moeda (embora se reconheça que parte da oferta possa ser endógena). A demanda de moeda tem três motivos: transação, precaução e especulação. Os dois primeiros associados diretamente a variações na renda e o terceiro associado inversamente a variações na taxa de juros. Quando a autoridade monetária deseja aumentar a taxa de juros, basta reduzir a oferta de moeda, e vice-versa. Ao fazê-lo influencia, indiretamente, o investimento, pois altera a perspectiva de rendimento entre a compra e uso de bens de capital e o retorno de títulos ou outros ativos financeiros.

O terceiro componente da demanda efetiva é aquele proveniente do governo. Este financia seus dispêndios por meio, essencialmente, dos impostos, que subtraem renda e consumo dos contribuintes. Por isso, quanto maiores os impostos, menor a fração da renda gasta em consumo pelas famílias e em investimento pelas empresas

(supondo que uma fração dos lucros seja destinada ao pagamento dos impostos). Por sua vez, o outro lado do orçamento público é composto pelos dispêndios governamentais relativos a despesas correntes, de investimento e financeiros. Esses gastos (à exclusão do terceiro) contribuem diretamente para a elevação da renda nacional. Desse modo, a situação do orçamento público é relevante em termos de renda nacional. Orçamento equilibrado é neutro do ponto de vista da renda; superavitário reduz a renda agregada; e deficitário eleva a renda agregada conforme o valor do multiplicador.

Percebe-se claramente que a gestão monetária e do orçamento produz efeitos reais sobre a economia, tornando a ação governamental um parâmetro relevante (Em certa medida, pode-se dizer que Keynes endogeniza o Estado no sistema econômico, ao atribuir-lhe uma função estabilizadora inexistente nos clássicos). Keynes acreditava, e seus seguidores ainda hoje, que dada a instabilidade dos investimentos (baseados em expectativas construídas em um ambiente incerto) seria justificada a intervenção contracíclica do governo, através das políticas econômicas. Como quer que seja, este enfoque é claramente oposto ao do *laissez-faire*.

9.3 - Estado e governo

O Estado é, nas sociedades modernas, a instituição mais importante e a que está mais presente na vida cotidiana das pessoas. Ao pagar impostos, dirigir por vias sinalizadas, utilizar a moeda para compra, solicitar os serviços da polícia etc as pessoas estão se valendo de atividades que são prerrogativas do Estado ou são por ele reguladas. Esses e outros exemplos fazem dele uma entidade quase onipresente. Seja por esta ou outra razão qualquer, é comum as pessoas confundirem Estado e governo. Uma das tarefas neste tópico é desfazer essa confusão e avançar na caracterização de ambos.

Quando um povo – uma coletividade unificada por língua e raça – se estabelece num território, constitui-se uma Nação. Ela pode ser soberana ou não, dependendo da diferença da existência e prerrogativas do Estado. Uma nação é soberana quando seu Estado possui poder para delimitar e defender seu território contra agressores externos e estabelecer o controle autônomo sobre sua segurança (interna e externa), sua moeda e sua fonte de receita (os impostos). Há, portanto, nações cuja soberania é limitada, como são os casos atualmente da Palestina e do Iraque após a invasão norte-americana. A palestina porque a definição e extensão do território ainda é alvo de conflitos e negociações, principalmente com o Estado Israelense. Fato que torna bastante limitada a capacidade soberana de autodeterminação dos palestinos. O Iraque porque o Estado nacional que existiu na era Saddam Hussein foi destruído após a invasão norte-americana, estando sua soberania, no momento atual, bastante debilitada.

O Estado pode ser definido, desse modo, como a instituição política encarregada de garantir e regular a ordem interna para que o povo estabelecido em seu território possa desenvolver-se autonomamente. Para isso ele precisa deter o monopólio sobre três variáveis: 1) sobre a violência legítima; 2) sobre a produção e emissão de moeda; 3) sobre a capacidade de cobrar impostos/taxas sobre seus cidadãos. A primeira garante ao Estado a capacidade de impor a sujeição e obediência às leis, seja preventivamente, pelo temor das conseqüências de desrespeitá-las, seja pela punição efetiva quando elas são desrespeitadas. Como as leis e regras aparecem como a expressão da vontade de todos (ou da maioria), a violência necessária para fazê-las cumprir é legítima quando exercida pelo Estado, porque ancorada no interesse comum. Em outras palavras, um Estado é tanto mais legítimo quanto menor a violência privada exercida pelos seus cidadãos uns contra os outros. O surgimento de grupos paramilitares, de organizações criminosas complexas, do crescimento da violência privada contra a pessoa (assalto, assassinato, seqüestro, estupro, etc) e contra a propriedade (furto, roubo, depredação, etc) são sintomas da dificuldade do Estado de exercer sua prerrogativa do uso da violência legítima.

O segundo monopólio diz respeito ao poder que tem o Estado de definir a quantidade de moeda que seus cidadãos podem dispor para viabilizar a atividade produtiva. O controle público sobre esta variável é condição essencial para que o ambiente econômico se desenvolva com estabilidade e confiança. Imagine se acontecesse o contrário, se cada cidadão (ou grupos de cidadãos) pudesse cunhar sua própria moeda. Os negócios seriam obstaculizados, pois haveria uma infinidade de unidades monetárias circulando na economia; depois, porque as pessoas deveriam aceitar dinheiro de outra se elas podem produzir seu próprio dinheiro (isto é, poder de compra)? Ao tornar ilegal a produção privada de moeda e punir seus infratores, o Estado materializa o monopólio sobre a moeda e obtém um instrumento de poder fundamental sobre a atividade econômica.

O terceiro monopólio – sobre os impostos – é o que confere ao Estado recursos para desenvolver suas funções e atividades com relativa autonomia dos grupos de interesse privados, na medida que esses são obrigados a ceder parte da sua renda sem que isso corresponda necessariamente a alguma contrapartida individualizada na forma

de serviços por parte do Estado³¹. É um monopólio também porque nenhum cidadão pode cobrar nada de outro sem contrapartida, exceto o Estado.

De posse desses atributos, os Estados podem ser de dois tipos: os Unitários e o federados. Os primeiros são aqueles que possuem apenas uma única fonte de direito público: o governo nacional; os segundos são aqueles que, além do direito público nacional, admitem outras fontes de direito público, seja nos estados ou nos municípios³².

Por Governo pode entender-se *o conjunto de funções pelas quais o Estado estabelece e assegura a ordem jurídica*. Esta tarefa pode ser exercida de duas formas: por governos monárquicos ou republicanos. No primeiro, a fonte do poder e autoridade do monarca não deriva da vontade popular, embora nas monarquias modernas, em geral, ele reina, mas não governa. Nos governos republicanos a fonte de poder e autoridade origina-se da vontade popular, e o exercício de tal poder e autoridade são feitos por representantes escolhidos pelo povo. Às duas formas de governo correspondem dois regimes de governo, o presidencialista e o parlamentarista. O primeiro define-se juridicamente pelas características de ser um regime de separação e independência de poderes (Executivo, Legislativo e Judiciário) e no qual as funções de chefe de Estado e de Governo é unipessoal, vinculado que está à Presidência da República. O regime parlamentarista baseia-se, também, na separação dos poderes, mas estes ao invés de serem independentes são interdependentes, uma vez que o governo para manter-se no poder depende de maioria parlamentar. Além disso, a estrutura do poder Executivo é dual, exercendo o chefe de Estado funções cerimoniais e consultivas, enquanto o chefe de governo executa as políticas governamentais junto com seu gabinete.

A diferença entre Estado e Governo não é meramente formal. Todo Estado deve possuir os monopólios descritos anteriormente, independentemente da forma e regime de governo. Por sua vez, o modo, extensão e objetivos com que o poder de monopólio sobre a violência legítima, sobre a moeda e sobre o orçamento público são impostos define muito da natureza do governo. Pode-se ainda afirmar que o Estado tem existência permanente, ao passo que o governo é temporário, pois está sujeito às alterações dos grupos e partidos políticos no poder. Esta observação é importante porque o que se irá

³¹ A não ser no caso das taxas, que exigem tal tipo de contrapartida.

³² O Brasil é um caso de Estado federado, pois além da Constituição Federal, os demais 29 estados da União possuem suas próprias constituições. Os mais de 5.000 municípios, embora não possuam constituição, usufruem de alguma liberdade para legislar sobre questões locais.

discutir nesse capítulo é o papel e importância das políticas econômicas do governo sobre a atividade econômica, conforme se verá no próximo tópico.

9.4 - Política econômica e atividade econômica

Viu-se no tópico anterior que o Estado possui o monopólio sobre a moeda, os impostos e sobre a violência legítima. Foi visto também que o modo como se utiliza desses monopólios é um dos aspectos principais na caracterização na natureza de um governo. Tendo à disposição esses monopólios, o Governo pode influenciar poderosamente o andamento dos negócios e da economia em seu conjunto. O modo como o faz é através das políticas econômicas. Por política econômica entende-se o uso que o governo faz dos instrumentos monetários e fiscais para influenciar (e mesmo condicionar) as variáveis econômicas no ritmo e sentido que ele julgar conveniente. São várias as políticas econômicas³³, mas se fará referência aqui apenas às duas mais importantes: as políticas monetária e fiscal.

9.5 - A política monetária

A política monetária procura materializar e dar sentido ao monopólio sobre a moeda que todo Estado possui. Pode-se defini-la como a gestão ou administração governamental da oferta de moeda. A moeda é importante porque possui três funções. É por meio dela que se pode comprar os bens e serviços de que desejamos, gerando assim renda monetária àqueles que os venderam. Nesta função, a moeda é um simples meio de troca, colocando-se como intermediário entre os atos de compra e venda de bens e serviços.

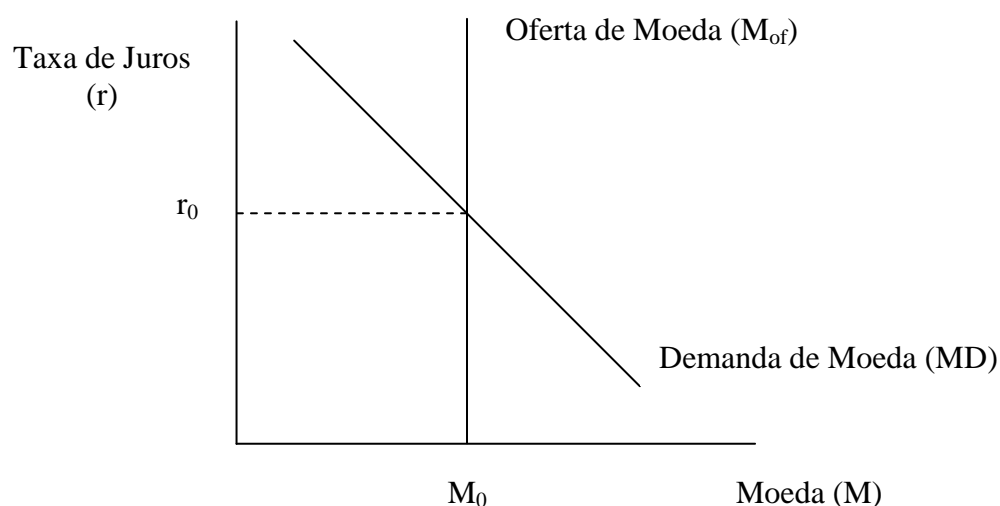
A moeda possui também importância porque ela representa e mede o valor dos bens e serviços. Quando se diz que um bem vale R\$50,00, o que se está fazendo é medir o valor deste bem através de certa quantidade de dinheiro, no caso cinquenta reais. O dinheiro, nesta função, permite que os bens e serviços sejam comparados. Por exemplo, se alguém quiser comparar o valor de dois bens, basta comparar a quantidade de dinheiro que cada um vale. Assim, se o preço de um bem é R\$50,00 e o de outro é R\$10,00, pode-se afirmar que o primeiro bem vale cinco vezes mais que o segundo.

³³ Uma tipologia das políticas econômicas deve incluir, além das políticas monetária e fiscal, as políticas de rendas, as políticas cambiais, as políticas agrícolas, as políticas de desenvolvimento regional

Quando a moeda desempenha essa segunda função ela funciona como símbolo do valor. A terceira função do dinheiro é a de preservar – se a inflação for baixa – seu próprio valor ao longo do tempo. Essa característica permite-lhe funcionar como reserva de valor e ser demandado em razão desta particularidade. Muita demanda de moeda com finalidades especulativas está associada a esta terceira função.

Pelas razões expostas anteriormente, a moeda ganha relevância fundamental, sendo, pois, objeto de intervenção do governo. A moeda, assim como qualquer outra mercadoria, possui um preço, que é chamado de juros. O juro, ou o preço da moeda, é determinado no mercado através da oferta e demanda de moeda. Quando sua oferta é grande, o juro (ou o preço da moeda) é baixo, supondo uma demanda de moeda constante. E vice-versa. A Figura 6 auxilia na compreensão da determinação da taxa de juro.

Figura 6 – A determinação da taxa de juro



Por ser uma prerrogativa do Estado (deve-se ter em mente que ela é um dos seus monopólios constitutivos), a oferta de moeda é representada graficamente por uma função verticalmente inclinada, expressando o fato de que a decisão sobre a oferta de moeda é autonôma e independente. Por meio da Figura 6 é possível observar que quando o governo deseja influenciar a taxa de juros basta alterar a quantidade de moeda ofertada. Assim, se ele deseja reduzi-la, basta aumentar a oferta de moeda (deslocando a curva da oferta para a direita). E vice-versa. A importância do juro para a economia é decisiva. Fundamentalmente porque a taxa de juros influencia a decisão de gasto/compra das famílias e das firmas, principalmente dessas últimas. Em outras palavras, uma taxa de juros alta (ou aumentada) fará com que os consumidores

compreendem menos (principalmente bens de consumo duráveis, de maior valor agregado, e carentes de financiamento). Do mesmo modo, elevações nas taxas de juros tendem a reduzir as compras de bens de capital que as firmas fazem. Nesse sentido, a taxa de juros provoca indiretamente (pois afeta o C e o I) alterações no fluxo de renda gerado.

A política fiscal

A política fiscal é outra das políticas econômicas que os governos possuem para influenciar o andamento da atividade econômica. Por política fiscal entende-se a determinação do orçamento público. Este é composto pelas receitas (T) e pelas despesas (G). As receitas do governo são majoritariamente provenientes dos impostos que ele recolhe das famílias e das firmas³⁴. As despesas referem-se às despesas correntes/operacionais, de investimento e de capital. Despesas correntes incluem as compras que o governo faz das firmas, e que são necessárias para manter em operação a administração pública. Inclui, portanto, os bens de consumo e serviços que são necessários para viabilizar a oferta dos bens públicos. Na saúde, corresponderia à compra de medicamentos, lençóis, etc. As despesas de investimento são aquelas compras do governo que objetivam elevar a oferta futura de bens e serviços aos cidadãos. Constitui investimento a construção/ampliação de hospitais, bem como as compras dos equipamentos necessários para fazê-lo funcionar. As despesas de capital são eminentemente financeiras, e dizem respeito à parte da despesa do governo no pagamento de juros e da amortização do principal de recursos emprestados de terceiros. Este último tipo de gasto não compõe a demanda da economia, uma vez que não significa compras/encomendas às firmas.

O orçamento público pode apresentar-se equilibrado, quando o valor das receitas (T) é exatamente igual ao dos gastos (G), ou seja, $T - G = 0$; pode apresentar-se superavitário, quando o valor das receitas (T) é maior que o dos gastos, ou seja, $T - G > 0$; pode apresentar-se, ainda, deficitário, situação na qual o valor das receitas (T) é menor do que o valor dos gastos (G), ou seja, quando $T - G < 0$.

Dito isto, há três tipos de registro orçamentário do governo federal. O orçamento primário, que subtrai receitas (T) e despesas não financeiras (despesas correntes e de investimento); o orçamento operacional, que acrescenta às despesas do

³⁴ Majoritariamente, mas não exclusivamente, porque o governo possui outras fontes de receita de natureza financeira e monetária.

orçamento primário o pagamento dos juros pagos, mas sem incluir a correção monetária. E há, por fim, o orçamento nominal, que constitui-se da diferença entre as receitas (T) e o total das despesas do governo, incluindo as despesas financeiras corrigidas monetariamente (despesas correntes, de investimento e de capital). O Quadro 1 apresenta as possibilidades de combinação entre os tipos de orçamento e sua situação possível.

Quadro 1. Tipos de Orçamento Público e sua Situação Possível

	Equilíbrio	Déficit	Superávit
Primário (T – G)	(T = G)	(T < G)	(T > G)
Operacional [T – (G + juros s/ correção monetária)]	[T = (G + juros s/ correção monetária)]	[T < (G + juros s/ correção monetária)]	[T > (G + juros s/ correção monetária)]
Nominal [T – (G + juros c/ correção monetária)]	[T = (G + juros c/ correção monetária)]	[T < (G + juros c/ correção monetária)]	[T > (G + juros c/ correção monetária)]

Um governo pode ser superavitário em uma conta, e deficitário em outra. Pode, ainda, ser superavitário ou deficitário em todas elas. Concretamente, um governo pode optar por gerar superávits primários para financiar ou reduzir o déficit no orçamento nominal, puxado pelo pagamento dos juros e da correção monetária deles.

Qual dos orçamentos é o mais relevante para a análise do fluxo de riqueza? Em geral, os economistas procuram ater-se ao orçamento primário quando analisam as relações com a economia real. A razão não é difícil de entender. É que este orçamento inclui as compras do governo junto ao setor privado, afetando as vendas dele conforme a forma do orçamento primário. Desse modo, se o orçamento primário for deficitário, a demanda do governo sobre o setor privado aumentará, induzindo o aumento da

produção e do emprego. Se, ao contrário, o orçamento primário for superavitário, as compras do governo diminuirão e o setor privado produzirá menos. Assim, a decisão de gasto do governo passa a ser determinante para o incremento e a estabilização do fluxo de riqueza.

Cap. 10

Economia em quatro setores

Na aurora do capitalismo, a comparação do sistema de trocas livre com as práticas feudais em decadência e com as práticas mercantilistas restritivas, então predominantes, tornou relativamente fácil a defesa, às vezes até eufórica, do mercado, contra outros tipos de organização econômica. É isso que explica em grande parte o otimismo presente nas obras fundadoras da ciência econômica, principalmente em *A riqueza das nações*, de Adam Smith, escrita em 1776. A aceitação das práticas que se iniciavam e dos argumentos da ciência que se estava fundando, contribuíram para a configuração de um tipo específico de sociedade, capaz de incluir um contingente crescente de indivíduos à vida “normal”, assim considerada a vida norteada pela liberdade individual, respeitadas algumas regras políticas e a propriedade privada. Nesse tipo de sociedade, começaram a ser consideradas “anormais” as ações que permitiam a apropriação de algum lote de riqueza sem contrapartida aceita pelo lado desapropriado. Empreendimento (entendido como aplicação de talentos e de recursos previamente estocados) e trabalho, e não simplesmente propriedade e poder político, passaram a ser os ingredientes legitimadores da posse e usufruto de estoques e fluxos de riqueza.

Já bastante desenvolvido, o capitalismo começou a ser explicado não só como um sistema de colaboração que atende simultaneamente aos interesses individuais e aos interesses coletivos (graças à divisão do trabalho e à tendência natural à troca presente na natureza humana, segundo Adam Smith), mas também como um sistema que se conduz por si mesmo ao equilíbrio. *A mão invisível*, já percebida pelos economistas clássicos, passou, entre 1870 e 1930, a ser teorizada em termos bastante matematizados, pela chamada Escola Neoclássica, chegando-se a um arcabouço teórico e técnico que formatou o modo de pensar do economista profissional. O sucesso do capitalismo, enquanto instrumento propiciador do progresso material e das liberdades políticas, passou a ser amplamente enfatizado. Daí resultaram severas críticas à intervenção econômica governamental, aceita somente até o ponto em que não extrapolasse a estruturação das regras e a garantia dos contratos. Teoria e prática pareciam caminhar de mãos dadas, até que a crise de 1929 colocou em xeque a validade da lei da oferta e da procura como exclusivos reguladores do equilíbrio e da prosperidade. O desemprego

revelou sua capacidade de permanência e trouxe à tona a possibilidade de cessar a capacidade de inclusão que vinha sendo a marca legitimadora do capitalismo.

Em 1936, em sua revolucionária *Teoria geral do emprego, do juro e da moeda*, John Maynard Keynes se encarregou de incluir novos ingredientes ao pensamento econômico, tornando-o capaz de equacionar de modo mais realista e rápido o problema do desemprego e das variações no nível geral de preços. Ao fazê-lo, incluiu o governo como um ente econômico legítimo, desde que voltado para a manutenção do nível geral de renda, de emprego e de preços, protegendo a economia de distorções e quedas do produto capazes de desorganizá-la e de inviabilizar a inclusão que a caracteriza.

Assim, desde meados dos anos 30 foi se consolidando a visão até pouco predominante sobre o funcionamento da economia: de uma lado, o 1º. setor (o setor privado, constituído pelas empresas) atua perseguindo o lucro, obtido somente quando oferece os bens e serviços demandados, a um dado preço e respeitado certo patamar de produtividade; de outro lado, o 2º. setor (o governo), intervém planejando, regulando (através da política econômica) e assegurando a provisão de certos bens (públicos e meritórios).

Não tardou para que a intervenção governamental, agora já aceita (apesar do incessante discurso liberal contrário), começasse a tomar rumos de cunho social. Um estado do bem-estar social logo passou a ser defendido e efetivamente construído em alguns países, não só acatando as idéias keynesianas, mas também agregando os ideais de sociedade menos desigual da social-democracia. Em tais circunstância já não se acredita mais na possibilidade auto-reguladora do mercado, nem na infinitude de sua capacidade de inclusão, com os níveis de bem-estar elevados agora vislumbrados por uma sociedade muito mais bem aquinhoada (em termos quantitativos e qualitativos) do que a que se conheceu no início do capitalismo.

O capitalismo avançou, os anos de ouro do segundo pós-guerra lançaram seu brilho até meados dos anos 70, construindo um patamar de produtividade inusitado mas, ao mesmo tempo, solapando a capacidade de inclusão via mercado e a capacidade de socorro governamental aos excluídos. Teve início o ocaso do Estado do bem-estar social. Em seu lugar, pretende-se hoje um Estado (2º. setor) planejador, potencializador, viabilizador, mais ágil e menos intervencionista (ao estilo da onda da “reinvenção do governo”). Em estreita colaboração com o Estado e entre si, pretende-se que se consolidem uma iniciativa privada (1º. setor) extremamente eficiente na busca de lucro e, portanto, da produtividade e um 3º. setor (organizações não-governamentais)

que zelee pelos desassistidos e fracassados e pelas causas para as quais o 1º setor não se interessa e o 2º. setor não tem competência para tratar.

Um fato digno de nota é que desde Adam Smith até hoje, as condições para acesso à riqueza admitidas são aquelas propiciadas ou pelo mercado (compra e venda), ou pelo governo (políticas públicas e políticas assistenciais) ou pela caridade, se as outras duas não funcionarem. O empreendimento, o emprego ou o socorro (governamental ou filantrópico) tem sido as formas admitidas de obtenção de riqueza ao longo da existência do capitalismo e da teoria econômica. Outras formas de acesso a fatias do bolo em que consiste a riqueza social têm sido consideradas marginais e patológicas, devendo ser combatidas, se não puderem ser eliminadas. Dentre essas formas de acesso à riqueza figuram: assaltos, roubos, furtos, corrupção, produção e comércio ilícitos (prostituição, drogas, jogos etc.), chantagem (como sequestros, por exemplo), saque, abuso de poder (econômico ou político), golpes e logros, invasões etc.

Ocorre, todavia, que de tal modo e com tal rapidez têm crescido os mecanismos “alternativos” de acesso à riqueza socialmente produzida, que já não parece mais correto simplesmente considerá-los marginais e esporádicos, combatendo-os através da proibição legal e da aplicação de penas. Observa-se um crescimento assustador do contingente de seres humanos impossibilitados de prover sua subsistência através das formas “normais” de acesso à riqueza ou desestimulados a fazê-lo. Assim como cresce a convicção de que hoje existe toda uma rede de indivíduos e grupos que no jargão policial denomina-se crime organizado. Trata-se de uma grande indústria, de tal magnitude, expressão e poder, que certamente adquire o *status* de 4º. setor. Sem margens para dúvidas, ele é muito maior que o chamado 3º. setor num grande número de economias nacionais hoje, talvez ocorrendo o mesmo em âmbito mundial. Além disso, é provável que se trate de uma indústria oligopolizada, com algumas “firmas” dominando fatias significativas da “demanda”.

Atualmente floresce lentamente uma literatura econômica que procura explicar a lógica e o funcionamento do que aqui se está chamando de 4º. setor. Em sua maioria, os autores procuram flagrar os motivos que tornam mais atraente um crime do que a ação lícita, fornecendo bases para a adoção de medidas que tornem menos conveniente a relação custo-benefício das práticas criminosas. Em geral o pensamento econômico segue a rotina de considerar a anormalidade e a exceção como características de tais práticas, o que parece um caminho de alcance limitado.

Enquanto as formas “alternativas” ilícitas de acesso à riqueza continuarem sendo tratadas como simples “casos de polícia”, seguirão prosperando e construindo potencial para solapar por completo o modo de vida construído ao longo dos últimos três séculos, lançando uma nuvem negra sobre o novo milênio que se anuncia. É preciso encará-las como dado “normal” da realidade capitalista atual (prosperando e entrando em recessão de acordo com a conjuntura, ou seja, movendo-se em ciclos, do mesmo modo que o mercado).

Somente partindo dessa mudança de paradigma será possível canalizar os esforços práticos e teóricos para a construção de uma sociedade em que as condições de vida sejam mais aceitáveis, menos arriscadas, mais favoráveis ao desenvolvimento das qualidades humanas. Tal mudança de perspectiva implica forçosamente na necessidade de reformas no que se considera “normal” e não somente no combate ao que se julga “anormal”, uma vez que a anormalidade talvez esteja se ampliando devido à falta de funcionalidade do “normal”.

Por que às vezes o crime compensa?

Tradicionalmente, o crime, suas causas e conseqüências, tem sido abordado ora pela psicologia (interessada em entender a mente criminoso) ora pela sociologia (interessada em desvendar as origens sociais do crime e as disfunções que provoca), ora pela cooperação entre ambas. É recente o interesse da Economia pela atividade criminoso. No entanto, os economistas ofereceram um olhar no mínimo inovador. Abordaram o crime como uma decisão racional – baseada em cálculos de custo-benefício – de agentes interessados em produzir e apropriar-se de riqueza. Para eles, a decisão de cometer ou não um crime seria fruto de um processo de maximização de utilidade esperada, em que os indivíduos comparariam, de um lado, os ganhos potenciais da iniciativa criminoso, o valor da punição e as probabilidades de detenção e aprisionamento associadas e, de outro lado, o custo de oportunidade de cometer crime, traduzido pelo salário alternativo no mercado de trabalho. Se os ganhos esperados forem elevados, ao passo que sejam baixos os salários alternativos no mercado de trabalho, as penas para a infração escolhida, e a possibilidade de ser aprisionado, um indivíduo racional e honesto poderia ter grandes motivos para empreender no mundo do crime.

A corrupção: componente cultural não mensurável

A corrupção, motor de um dos subsetores do 4º. setor da economia, ganhou destaque nos noticiários em todo o mundo, nos últimos anos, alcançando governos, empresas e o mercado financeiro. Deixou de ser um fato isolado, típico de países subdesenvolvidos, ocorrendo com maior intensidade também em economias avançadas.

Provavelmente foi incrementada pelas mudanças radicais nas formas de acumulação (que diminuem oportunidades de acesso à riqueza pela via dos investimentos tradicionais) e facilitada pela intensificação da forma escritural da riqueza (que torna mais fáceis as práticas ilícitas).

A preocupação com a corrupção de grande porte, que desvia recursos gigantescos dos orçamentos públicos e que pode levar empresas à bancarrota, destruir cooperativas e sociedades anônimas, tem crescido, levando ao surgimento de tentativas de mensurá-la e combatê-la a partir da denúncia e da punição. As tarefas antes delegadas a tribunais de contas, comissões de valores mobiliários e congêneres agora começam a ser assumidas, informal e paralelamente, por instituições e grupos organizados no interior da sociedade civil. Organizações não-governamentais são criadas para esta finalidade, fundações e governos destinam recursos para apoiá-las. Aos poucos, o combate à corrupção vai se tornando uma questão de cidadania, comparecendo com força excepcional nas plataformas eleitorais e em planos de trabalho de dirigentes de organismos públicos e privados (associações de classe, fundações filantrópicas, clubes etc.).

Fundada em 1995, a Transparência Internacional é uma das entidades surgidas no bojo das mudanças no tratamento à corrupção. Trata-se de uma organização de caráter global, que elabora periodicamente um índice de percepção da corrupção, fortemente divulgado, com boa acolhida pela imprensa e pela opinião pública. Apesar da importância que esta iniciativa e esta organização certamente têm, do ponto de vista ético, é necessário analisar com cuidado seu alcance. Num contexto de economia globalizada, em que as decisões financeiras são tomadas tendo por referência diversos parâmetros que são apenas indícios do quadro social e econômico geral utilizado para configurar as expectativas dos investidores, corre-se sempre o risco de inviabilizar um país ou região com informações nem sempre significativas ou, pelo contrário, canalizar recursos escassos para áreas e atividades de retorno duvidoso, com risco não só de perdas para inversionistas individuais, como também de instabilidade sistêmica.

Por mais sofisticada que seja a técnica utilizada para a construção de um índice para medir a corrupção (ou sua percepção, como é o caso), é preciso ter claro que a corrupção é um fenômeno impossível de ser apreendido quantitativamente. A percepção que dela se tem e o impacto que provoca podem ser compreendidos e até sentidos, mas dificilmente quantificados de alguma maneira que inspire confiança. Consta que a técnica de montagem do índice de corrupção tem por base a opinião de um

conjunto de pessoas que são entrevistadas com o objetivo de apontar qual o grau de corrupção que avaliam estar ocorrendo na sociedade num determinado momento. Os próprios formuladores dessa metodologia vêem o seu limite. Várias questões podem ser colocadas. Como são escolhidos os entrevistados? Que garantia há de que advogados, funcionários públicos, jornalistas etc. estejam sendo sinceros? Como lidar com o fato de que o entendimento do que seja corrupção varia de pessoa para pessoa? Que sentido tem agregar opiniões díspares?

Um índice de percepção da corrupção, mesmo que fosse construído com base em metodologia aceitável, ainda assim teria problemas. Primeiro, ele seria a expressão de opiniões que dependem do grau de informação detido pelos entrevistados. Essas informações não circulam livremente, pois a corrupção é algo que não se procura mostrar, havendo redes de contenção bem pagas para evitar que apareça. Quando ela se torna visível o bastante para gerar um elevado grau de desconfiança, a ponto de fazer com que uma amostra de indivíduos constatem sua presença, já não é mais necessário medi-la: torna-se imperioso combatê-la de todos os modos possíveis. Sucessivas denúncias de corrupção na imprensa já são um bom indicador do problema.

Segundo, um índice representa a fotografia de um momento. Permite apenas uma análise estática, comparações entre momentos, enquanto a corrupção é um fenômeno dinâmico, silenciosamente entranhado nas relações sociais. Em geral só é percebida depois de fazer estragos por longos períodos. Além disso, há muitos tipos de corrupção, que vão desde “colar” na prova, utilizar instrumentos de medida fora de padrão, falsificar o exame médico para frequentar a piscina do condomínio, subornar o policial rodoviário para fugir à multa, até viciar licitação pública, utilizar informação privilegiada no mercado financeiro, vender segredos industriais aproveitando posição dentro da empresa etc. Quando as práticas de corrupção atravessam todo o tecido social, atingindo desde o adolescente na escola até o detentor do cargo público e o dirigente empresarial, o mal se alastrou de tal maneira, que a corrupção tornou-se modo de vida, foi incorporada pela cultura. A medição qualitativa do fenômeno já deveria, num caso assim, ser suficiente para ensejar medidas corretivas e ações coletivas por mudanças nos valores, independentemente de qualquer “medição quantitativa”.

Em síntese, há fenômenos (entre eles a corrupção) para os quais deve-se abandonar por completo o esforço de mensuração quantitativa. Para compreendê-los adequadamente, será necessário construir métodos inovadores, de medição qualitativa. É preciso descobrir caminhos para medir sem quantificar, indo na contramão do que

vem fazendo a Economia nos últimos anos, por vezes desconsiderando sua condição de ciência social e se arvorando em ciência exata.

A corrupção é tão perversa para a vida em sociedade e para o progresso, que parece ocioso saber em que grau é praticada. Antes de saber a que ponto chegou, é mais importante descobrir porque cresceu, porque se tornou parte das atitudes quotidianas de um número expressivo de indivíduos. Por que o funcionário público se deixa corromper? Por que um cidadão se coloca na posição de corruptor? Por que um aluno “cola”? Por que as verbas públicas são desviadas? Será que na raiz desses comportamentos não está a exacerbação do individualismo, o fomento ao consumismo, num contexto de crescente dificuldade de acesso à riqueza gerada? Será que apenas com medidas punitivas e com o aumento do número de “fiscais” é possível baixar o grau de corrupção?

Talvez seja mais produtivo focar a corrupção de modo contrário ao que permite um índice de percepção. Enquanto este índice enfatiza um aspecto negativo da sociedade, um indicador que se voltasse para a detecção dos fatores positivos relacionados à ausência de corrupção daria importância ao lado positivo do mesmo assunto. Por que não entrevistar pessoas a fim de verificar o grau de rejeição à corrupção? Elas teriam que pensar em si mesmas, ao invés de julgar o intangível “outro”. Também poderiam ser chamadas a opinar sobre formas de banir o mal que rejeitam no discurso.

Poucos são os que, como um conhecido político paulista, não se inibem ao dizer: “Roubo, mas faço”. Mas devem ser poucos também os que fogem à condição de agente econômico racional-maximizante previsto pela teoria econômica ortodoxa. Ou seja, um ingrediente básico do comportamento econômico é o egoísmo: cada um age por si, na busca do melhor para si. Se assim é, qual a razão para crer que existe um freio para a busca individual de prazer imediato, para o hedonismo? Seria o homem egoísta somente até o ponto em que passa a se comportar como lesa-sociedade? Seriam as instituições e leis suficientes para produzir um freio? Qual deve ser a força do freio quando a energia favorável ao egoísmo impulsiona o bólido dos desejos para frente com força crescente?

A indústria do roubo e do furto

O roubo e o furto tornaram-se uma instituição na sociedade mercantil. Seus adeptos, desde o simples “ladroão de galinhas” até o mais astuto e poderoso chefe de quadrilha, agem com base numa ética própria, mais inviolável que a prevalecente entre os cidadãos honestos. A eficácia do “trabalho” praticado pelos “profissionais” do crime também é superior ao da indústria tradicional. Dado o grau de risco, a margem de erros tende a ser muito menor e as inovações são uma constante, para que o criminoso possa estar à frente daqueles que o combatem. Em muitos casos, também no campo das “despesas de representação” o crime organizado se mostra mais competente: adotam “programas sociais” mais abrangentes e acolhedores que a filantropia tradicional.

O roubo e o furto criam, enfim, uma sociedade paralela. E o fazem sem romper totalmente com a sociedade “normal”. São muito evidentes e fortes os elos entre a sociedade do trabalho e do empreendimento e a sociedade da apropriação sem contrapartida. São conhecidas as dificuldades para coibir a colaboração entre bandidos e polícia; relações inaceitáveis já foram detectadas entre seguradoras e criminosos; sistemas de cobrança por “proteção” são práticas que comerciantes aceitam para não serem incomodados. Mais grave que a existência dessas relações são, primeiro o fato de que crescem exponencialmente e, segundo, a constatação de que são construídas e consagradas sob a hegemonia do crime.

O cidadão comum, temeroso, reage às ameaças de modo perverso: procura fazer sozinho o que a sociedade inteira não consegue: criar um cordão de isolamento entre o seu mundo “normal” e o mundo do crime. Quando pode, constrói verdadeiras fortalezas, isola-se em condomínios fechados, adquire carros blindados, contrata seguranças. Quando não pode, arma-se precariamente, clama por segurança pública, abandona o espaço público à noite. Esse comportamento, por sua vez, faz florescer uma enorme indústria de aparatos e serviços, destinados a proporcionar segurança (proteção pessoal e patrimonial, blindagens, armas, equipamentos de detecção de veículos ligados a satélites, sistemas de proteção com câmaras e alarmes etc.) ou a remediar os desastres provocados pela insegurança (seguros de vida, seguros contra roubos residenciais, de veículos etc.).

Esse estado de coisas impede que se pense o roubo e o furto como uma patologia no corpo são da sociedade. As práticas criminosas destinadas a oportunizar acesso às riquezas ilicitamente têm que ser encaradas como uma parte integrante desse corpo, dando-lhe aspecto e aparência desagradáveis. Utilizando essa metáfora do corpo, pode-se constatar com facilidade que a sociedade não tem aparência indesejável porque exhibe

uma ferida (que poderia ser curada), mas sim porque é normalmente desengonçada (exigindo intervenção genética para mudar).

Crime, corrupção e capital social

A confiança existente entre os agentes econômicos/atores políticos é um ingrediente fundamental no processo de desenvolvimento, a ponto de ser considerada a base do capital social por Robert Putnam³⁵. Para ele, as sociedades em que os indivíduos conseguem estabelecer amplas redes de confiança são as que mais rapidamente se desenvolvem. Como o crime e a corrupção reduzem drasticamente a confiança possível entre os indivíduos, dificultam o acúmulo de capital social e atrasam o desenvolvimento (sendo impossível captar quantitativamente esse efeito econômico). Portanto, quanto maior o 4º. setor em uma economia, maior o obstáculo para que consiga avançar. Numa economia com essa característica, o combate às práticas ilícitas passa a ser condição *sine qua non* para o progresso. Desta maneira, encontrar formas efetivas de promoção desse combate é algo urgente. E já deve estar claro que não se trata (apenas e isoladamente) de pôr a polícia nas ruas, de buscar auxílio militar internacional (como no caso Colômbia-Estados Unidos), de criar leis severas, de assegurar o cumprimento de penas ou de reformas sistemas penitenciários. Trata-se de buscar formas concretas de fortalecer valores que a sociedade mercantil, tal como se apresenta, impede que se disseminem.

Como fazer? É um debate que vale a pena e no qual os economistas têm muita contribuição a dar, desde que abandonem a idéia fixa de que sua ciência não pode e não deve imiscuir-se questões que envolvam juízos de valor. Afinal, o conceito sobre o qual se assenta toda a lógica mercantil (que os economistas procuram explicar “tecnicamente”, asépticamente) é o de propriedade, que não sobrevive à mais fraca tentativa de acusação de que parte de um juízo de valor. O conceito de propriedade é um se for considerado um direito “sagrado” *a priori* e é outro se for relativizado pela sua função social. A escolha de um ou de outro depende de juízo de valor.

³⁵ PUTNAM, Robert D. *Comunidade e democracia: a experiência da Itália moderna*. Rio de Janeiro: FGV, 1996.

Cap. 11

A riqueza entre países³⁶

A riqueza circula intensamente entre os países. Os fluxos financeiros e de mercadorias são elementos marcantes das relações que se estabelecem entre nações, sendo normatizados por organismos internacionais e objeto de atenção das políticas econômicas de cada país. As possibilidades de desenvolvimento autóctone tornou-se inimaginável, num contexto de interação desigual, no qual as grandes empresas se tornaram instituições determinantes. Seu avassalador poder econômico contrasta com o poder político dos governos, desenhando um mundo em que cada dia mais a lógica econômico-financeira se sobrepõe às demais, colocando a produtividade crescente e a inovação tecnológica como linguagens universais.

Nos capítulos anteriores, viu-se que a riqueza é o resultado de um processo que tem origem na interação entre estoques e fluxos. No Capítulo 9, **Governo: Poder e Riqueza**, foi visto que o fluxo de riqueza, ou seja, o fluxo de renda agregada depende da grandeza da demanda agregada. Esta, por sua vez, é composta pelos gastos em consumo e investimento, pelos gastos do governo e pelo saldo da balança de comércio e serviços. Neste capítulo, busca-se aprofundar a questão dos determinantes do fluxo de produção e renda agregada a partir da discussão da interação entre um país e o resto do mundo, ou seja, aquilo a que se chamará, a partir de agora, de sua forma de inserção na economia internacional, interfere na geração do fluxo de riqueza e também no movimento do estoque da riqueza.

É muito comum, em muitos textos sobre Economia, como forma de simplificar a análise, supor uma economia fechada. Uma economia fechada é aquela que não estabelece relações econômicas com o resto do mundo. No mundo real, porém, não existe um único país fechado nesse sentido. Existem países com diferentes graus de interação e formas de relacionamento com o resto do mundo, mas nem um único país vive em autarquia.

A seguir, analisa-se como a forma e o grau com que os países se relacionam entre si impacta sobre a riqueza. Para tanto, este capítulo será dividido em quatro partes. Na primeira, analisam-se as formas de interação entre os países e seu registro contábil.

³⁶ Este capítulo foi uma contribuição do Prof. Dr. Valdir Jussef Dainez

Na segunda, será analisado o mercado. Na parte 3, analisam-se as formas de inserção internacional, os controles sobre o Balanço de Pagamentos e sua influência sobre a riqueza. A quarta parte, por fim, é um apêndice em que são apresentadas as principais teorias sobre o comércio internacional.

As Relações Econômicas entre os Países e seu Registro Contábil

Um país estabelece com o resto do mundo relações econômicas de vários tipos: exporta e importa mercadorias, serviços e rendas; compra e vende ativos financeiros³⁷. Essas transações entre os países possuem duas particularidades importantes, que se faz necessário analisar para se entender melhor as relações entre os países. A primeira é que, como cada país possui uma moeda diferente, essas transações passam necessariamente pelo mercado de câmbio. O mercado de câmbio é o *locus* onde as diferentes moedas são trocadas entre si. A segunda particularidade é que essas transações são registradas no Balanço de Pagamentos. O Balanço de Pagamentos é o registro contábil de todas as transações de um país com outros países do mundo.

O Balanço de Pagamentos é basicamente composto de duas contas, a saber, a Conta de Transações Correntes e a Conta de Capital. Assim, se se chamar o Balanço de Pagamentos de BP, a Conta de Transações Correntes de TC e a Conta de Capital de CC, tem-se:

$$\mathbf{BP = TC + CC}$$

A conta de transações correntes basicamente expressa a diferença entre as exportações e importações de mercadorias e serviços. Ela engloba três contas: a balança comercial, a balança de serviços e as transferências unilaterais.

A balança comercial registra a diferença entre exportação e importação de mercadorias, de tal forma que se um país comprou mais mercadorias do que vendeu ao resto do mundo essa conta registrará um déficit. Se o país vendeu mais mercadorias do que comprou do resto do mundo, essa conta registrará um superávit.

A balança de serviços, por sua vez, registra a diferença entre a exportação e a importação de serviços. Há basicamente dois grupos de serviços. Os *serviços de não-*

³⁷ Ativos são as várias formas pelas quais a riqueza pode ser mantida. São exemplos de ativos: dinheiro, ações, títulos da dívida do governo, fábricas, etc.

fatores, que engloba, por exemplo, as viagens internacionais, transportes, fretes e seguros e os *serviços de fatores*, que são remessas e recebimento de fluxos de renda ligados a remuneração do fator de produção capital — juros e lucros — ou remuneração pela propriedade intelectual — *royalties* e assistência técnica, por exemplo. Da mesma forma que a balança comercial, no caso da balança de serviços se um país exportou mais serviços do que importou essa conta registrará um superávit, do contrário, a balança de serviços registrará um déficit.

A terceira e última conta que compõe a balança de transações correntes é a conta denominada transferências unilaterais. As transferências unilaterais, como o próprio nome denuncia, são transações que não apresentam contrapartida, como os donativos, doações ou remessas de emigrantes.

Chamando-se as transações correntes de TC, a Balança comercial de BC, a Balança de Serviços de BS e as transferências unilaterais de TU, tem-se que:

$$\mathbf{TC = BC + BS + TU}$$

A segunda conta que compõe o Balanço de Pagamentos é a Conta de Capital, que engloba entradas e saídas ligadas às seguintes operações: Investimentos e reinvestimentos; entradas e saídas de capital de risco; empréstimos e financiamentos de longo prazo; financiamentos concedidos por bancos e fornecedores estrangeiros para transações correntes (exportação e importação de mercadorias e serviços) e de organismos internacionais, agências governamentais e instituições financeiras privadas de outros países; empréstimos e financiamentos de curto prazo; outros movimentos de capital; amortizações.

Chamando-se a Conta de Capitais de MC, tem-se finalmente que:

$$\mathbf{BP = TC + MC}$$

Abaixo é apresentado o Quadro 2, que sintetiza o que se discutiu aqui a respeito do Balanço de Pagamentos.

Quadro 2 – O Balanço de Pagamentos

Balanço de Pagamentos
A. Balança de transações correntes (1+2+3)
1. Balança comercial – é a diferença entre exportações e importações de mercadorias.
2. Balança de serviços – é a diferença entre exportações e importações de serviços.
3. Transferências unilaterais – são transações que não envolvem contrapartida.
B. Movimentos de capital (1+2)
1. Empréstimos e financiamentos
2. Movimentos autônomos de capital: <ul style="list-style-type: none"> - Investimentos líquidos no setor real - Aplicações líquidas no setor financeiro
C. Conta de resultado (A + B)

Foi dito no começo desse capítulo que as transações entre os países possuem duas particularidades. Elas são registradas num instrumento contábil chamado de Balanço de Pagamentos que acabou de ser analisada e a outra é que essas transações,

por envolverem moedas diferentes, passam necessariamente pelo mercado de câmbio. Analisa-se, a seguir, essa segunda particularidade.

As Relações Econômicas entre os Países e o Mercado de Câmbio

O mercado de câmbio é o *locus* onde as diferentes moedas são trocadas entre si. Participam desse mercado como ofertantes e demandantes de moedas quatro tipos de atores: os bancos comerciais, as instituições financeiras não-bancárias, as empresas e o Governo, normalmente através do Banco Central.

A taxa pela qual uma dada moeda é trocada por qualquer outra é chamada de taxa de câmbio. A taxa de câmbio, assim, é o preço de uma moeda em relação à outra. Ela permite converter um preço qualquer expresso em uma unidade monetária — dólar, por exemplo — em seu equivalente em outra moeda — o Real, suponha-se.

Teoricamente, há dois tipos de regime cambial, o câmbio fixo e o câmbio flutuante. Se o câmbio é fixo, isso significa que o Governo fixa a taxa de câmbio e se compromete a comprar e vender divisas a essa paridade estabelecida, usando suas reservas em moeda estrangeira. Se o câmbio é perfeitamente flutuante, a taxa de câmbio será determinada de acordo com a oferta e demanda de divisas.

No caso do regime de câmbio flexível, por exemplo, a taxa de câmbio entre real e dólar vai depender da procura relativa das duas moedas. Suponha-se que existe um excesso de oferta de reais em relação a sua demanda, enquanto o contrário acontece em relação ao dólar. Nesse caso, o dólar se valorizará em relação ao real e, por consequência, o real se desvalorizará frente ao dólar. Diz, no exemplo, que a taxa de câmbio está se desvalorizando, na medida em que se precisa de mais reais para adquirir a mesma quantidade de dólares. Imagine-se agora que exista um excesso de oferta de dólares em relação a sua demanda, enquanto o contrário acontece em relação ao real. Nesse outro caso, o real se valorizará em relação ao dólar e, por consequência, o dólar se desvalorizará frente ao real. Nesse caso, diz-se que a taxa de câmbio está se valorizando, na medida em que se necessita de cada vez menos reais para adquirir a mesma quantidade de dólares.

Na prática, entretanto, os regimes cambiais predominantes são os que chamamos de intermediários (ou mistos), ou seja, não são nem fixos, nem perfeitamente flutuantes. Entre os regimes intermediários os que mais se destacam são os regimes de bandas

cambiais e a assim chamada flutuação suja. No regime de bandas cambiais, o governo fixa um teto e um piso, ou seja, um limite inferior e um superior, permitindo que a taxa de câmbio flutue livremente somente dentro desses limites. No caso da flutuação suja, a taxa de câmbio será determinada pela oferta e demanda por divisas, porém, o governo atua, por intermédio do Banco Central, comprando e vendendo divisas, a fim de evitar que a taxa de câmbio se valorize ou desvalorize muito.

O regime de flutuações sujas é hoje o mais utilizado entre os países e o regime de câmbio fixo é, ao contrário, o menos utilizado. O regime de câmbio fixo é pouco utilizado porque ele é muito rígido, ou seja, uma vez fixada a taxa de câmbio ela não mais pode ser modificada. O regime de flutuação suja, por outro lado, dá aos países que o adotam mais flexibilidade e permite que o governo em questão atue para evitar que a taxa de câmbio esteja em desequilíbrio.

Uma taxa de câmbio em desequilíbrio é aquela que não está nem muito valorizada, nem muito desvalorizada. Uma taxa de câmbio valorizada torna as mercadorias e serviços do país mais caros para o resto do mundo e, de forma inversa, torna as mercadorias e serviços oferecidos pelo resto do mundo mais barato dentro do país. Assim, uma taxa de câmbio valorizada tende a produzir déficits na balança de comércio e serviços. Uma taxa de câmbio desvalorizada, ao contrário, torna as mercadorias e serviços do país mais baratos para o resto do mundo e torna as mercadorias e serviços do resto do mundo mais caros no país. Dessa forma, uma taxa de câmbio desvalorizada tende a produzir superávits na balança de comércio e serviços. Porém, como nenhum país é auto-suficiente, ou seja, precisa importar algumas mercadorias, seja como insumo, seja para consumo direto, uma taxa de câmbio desvalorizada, ao aumentar em moeda nacional o preço das mercadorias importadas tende a produzir inflação.

Pode-se concluir, assim, que uma taxa de câmbio equilibrada deve ser aquela que, ao mesmo tempo não prejudique as exportações de mercadorias e serviços e também não produza pressões inflacionárias..

Controles sobre o Balanço de Pagamentos, Inserção Internacional e a Riqueza.

Viu-se as particularidades que as transações entre os países possuem, é hora de se discutir as formas de inserção de um país na economia internacional e seus efeitos sobre a riqueza.

Há duas situações limites quanto às possibilidades de inserção: uma inserção totalmente controlada num extremo ou, em outro extremo, uma inserção totalmente liberal, ou seja, sem controles. Uma inserção totalmente liberal seria aquela em que tanto a conta de capital, como a conta de transações correntes, seriam totalmente conversíveis, ou seja, em que não existiriam barreiras a entrada e saída de capitais, mercadorias e serviços.

Outra forma limite de inserção é aquela em que a conta de transações correntes e a conta de capital são controladas, ou seja, o governo pode criar barreiras à entrada e saída de capitais, mercadorias e serviços.

Para entender bem como a forma de inserção pode afetar a riqueza deve-se dar um passo a frente da discussão do Capítulo 9. Lá foi visto que a demanda agregada é composta pela soma de consumo, investimento, gasto do governo e saldo da balança comercial. Porém, o correto é conceber como componente da demanda agregada não o saldo da balança comercial, mas o saldo da balança de Transações Correntes.

A conta de Transações Correntes é importante na medida em que ela espelha a contribuição, negativa ou positiva, que o comércio exterior desempenha na criação da riqueza de um país. Se um país tem saldo negativo na Balança de Transações Correntes, significa que seu fluxo de riqueza diminui na medida em que parte da renda gerada na produção está sendo utilizada na compra de mercadorias e serviços estrangeiros. Porém, se o saldo na Balança de Transações Correntes é positivo, o fluxo de riqueza gerado internamente será maior, na medida em que o resto do mundo estará gastando parte de sua renda na aquisição de mercadorias domésticas. Em outros termos, superávits em transações correntes aumentam a demanda agregada e, por consequência, o fluxo de produção e renda agregadas. Déficits em transações correntes, ao seu turno, reduzem a demanda agregada e, portanto, o fluxo de produção e renda agregadas.

Não é à toa, portanto, que os países lutam para ampliar a sua participação no comércio internacional visando ampliar seu saldo na conta de Transações Correntes. Déficits em Transações Correntes, além de reduzir o fluxo de riqueza nova, é sinal de

que o país gastou mais com o resto do mundo do que dele recebeu e, portanto, que essa diferença tem que ser paga e/ou financiada. Teoricamente o ajustamento só é possível: 1) se transitório, por variações nas reservas; 2) se estrutural, por modificações na procura interna ou por modificações na taxa de câmbio.

Supondo que o déficit em transações correntes não é transitório, há, portanto, duas maneiras de tentar ajustá-lo. A primeira forma é desvalorizando a taxa de câmbio. Como já foi visto uma desvalorização da taxa de câmbio ao encarecer as mercadorias e serviços importados e baratear as mercadorias e serviços nacionais, tende a incentivar as exportações e a inibir as importações. Porém, a simples desvalorização cambial leva algum tempo para que seus efeitos sejam sentidos. No comércio internacional, normalmente as exportações e importações de hoje dependem de contratos fechados há alguns meses atrás. Dessa forma, uma desvalorização ou valorização cambial afeta o comércio de bens e serviços após um retardo temporal que não é pequeno. Além disso, deve-se precisar que nem todos os componentes da balança de transações correntes são sensíveis a uma modificação na taxa de câmbio. É o caso, por exemplo, dos serviços de fatores (lucros, juros, dividendos, *royalties* e assistência técnica).

Há uma outra questão a considerar. Se o déficit em Transações Correntes for grande, a desvalorização cambial necessária para debelá-lo também será grande. Uma desvalorização cambial grande, porém, como se viu acima, gera pressões inflacionárias.

Assim, a desvalorização cambial como forma de ajustamento tem um lado positivo e um negativo. O positivo é que ela afeta positivamente o crescimento da riqueza, já que tende a ampliar o superávit em Transações Correntes e, por conseqüência, a demanda agregada, a produção agregada e a renda agregada. O negativo é que seus efeitos são lentos e ela pode gerar pressões inflacionárias.

A segunda maneira de se ajustar o déficit em transações correntes é mediante a alteração na procura interna. O governo pode alterar a procura interna basicamente reduzindo a absorção interna, ou seja, a soma de consumo, investimento e gasto do governo. Assim procedendo, as importações irão aumentar e, ao mesmo tempo, aumentará o excedente exportável, já que se reduziu a absorção interna. Essa alternativa de ajustamento é rápida, porém, só tem efeitos negativos. Reduzir a absorção externa só pode ser feito mediante a redução na demanda agregada, o que pode ser feito através de

um aumento na taxa de juros e/ou por uma redução nos gastos do governo.³⁸ A redução da demanda agregada reduz os níveis de produção, emprego e renda agregados e, portanto, o fluxo de riqueza.

Para evitar o aparecimento de déficits em Transações Correntes, ou para debelá-los sem os efeitos negativos acima descritos, é possível estabelecer controles sobre a Conta de Transações Correntes. Esses controles podem ser quantitativos, fiscais ou de outros tipo. Através deles é possível ajustar a conta de Transações Correntes, sem afetar o fluxo de riqueza. Exemplo. Suponha-se que determinado país encontra-se com déficit na conta de Transações Correntes. Esse país pode aumentar o imposto sobre importações e reduzi-lo sobre as exportações. Pode também, simplesmente proibir a importação de determinadas mercadorias ou serviços consideradas não-essenciais.

Os controles sobre Transações Correntes, assim, permitem evitar ou ajustar os déficits em Transações Correntes sem afetar o crescimento da riqueza.

Os controles também podem ser aplicados à conta de Capital. Sabe-se que no caso da conta de Capital nem sempre um superávit é positivo. Um superávit causado pela entrada de capitais de curto prazo ou especulativos, por exemplo, é ruim. Capitais especulativos são aqueles que entram num país apenas para se valorizar via a compra de ativos nacionais. Porém, da mesma forma que esses capitais entraram, eles podem sair a qualquer momento. Assim, pode não ser vantajoso para um país permitir que esses capitais ingressem sem controle, na medida em que eles, além de não contribuírem para o crescimento da produção e riqueza, ainda levam, ao voltarem para seu país de origem, parte da riqueza nacional na forma de juros.

Desse modo, os controles sobre as Contas de Transações correntes e de Capital são fundamentais para permitir que os países possam se ajustar sem comprometer o crescimento da riqueza. John Maynard Keynes, tanto no seu livro “A Treatise on Money”³⁹, como em suas contribuições ao Tratado de Bretton Woods⁴⁰, afirmava que

³⁸ Sobre como um aumento na taxa de juros e/ou uma redução dos gastos públicos reduz a demanda agregada vide Capítulo 9.

³⁹ KEYNES, J. M. **A Treatise on Money: I - The Pure Theory of Money**. Vol. 1 In: **Collected Writings of John Maynard Keynes**. Vol. 5. Cambridge: Cambridge University Press, 1979

⁴⁰ O Acordo de Bretton Woods foi um tratado assinado em 1944 por representantes de 44 países, que criava o Sistema Monetário Internacional do pós-guerra que iria perdurar até 1971.

os controles sobre o Balanço de Pagamentos são fundamentais para permitir autonomia às políticas macroeconômicas. Os controles, ao permitir aos países ajustar seu Balanço de Pagamentos através deles próprio, libera as políticas monetária, cambial, e fiscal para perseguir outros objetivos, como o crescimento da produção, emprego e renda. É por isso que Keynes defendeu em Bretton Woods que os países deveriam ter a liberdade de praticar controles sobre a conta de capital e de transações correntes e liberdade para ajustar a taxa de câmbio. Só assim, pensava ele, os países poderiam liberar sua política fiscal e monetária para perseguir o seu objetivo mais nobre, ou seja, o crescimento da produção, emprego e renda agregados.

É por isso que afirmou-se que a forma de inserção de um país na economia internacional pode comprometer o fluxo de riqueza. Um país que se insere de maneira totalmente liberal a economia internacional, já que não possui controles sobre o Balanço de Pagamentos, só pode ajustá-lo, em caso de desequilíbrio, comprometendo seu crescimento econômico e/ou permitindo um crescimento da inflação, moderado ou não. O ideal aos países, portanto, é se inserir a economia internacional de forma intermediária, ou seja, resguardando o direito de proceder a utilização de controles sobre as contas de Transação Corrente e Capital e, assim, resguardando sua soberania nacional.

Apêndice

As Teorias Sobre o Comércio Internacional

Nenhuma discussão sobre a riqueza entre os países estaria completa sem a apresentação das teorias sobre o comércio internacional. Embora, a luz do que se discutiu acima, possa-se julgá-las problemáticas, parciais ou irreais, seu estudo é fundamental, já que muitos ainda baseiam-se nelas para discutir a melhor forma de inserção dos países na economia internacional.

As várias teorias existentes sobre o comércio internacional são tentativas, nem sempre bem sucedidas, de tentar avaliar o impacto sobre a produção nacional, a renda

nacional e o emprego, das relações econômicas que um país estabelece com o resto do mundo.

As relações econômicas que um país estabelece com o resto do mundo são de dois tipos: aquelas que envolvem fluxos reais, como a exportação e importação de mercadorias e serviços; e aquelas que envolvem fluxos monetários, como a exportação e importação de capital, o recebimento e o pagamento de juros, lucros e dividendos, etc. Muito embora nem sempre na prática seja possível a separação entre as relações reais e as monetárias, já que uma relação real, como a exportação ou importação de uma mercadoria envolve uma contrapartida monetária, ou seja, o pagamento em divisas da operação, a maioria das teorias sobre o comércio internacional tem por objetivo avaliar as relações reais que um país estabelece com o resto do mundo.

O objetivo deste apêndice é apresentar as principais teorias sobre o comércio internacional.

Os Mercantilistas

A primeira tentativa de se compreender o papel que o comércio exterior exerce sobre as economias nacionais foi empreendida pelos mercantilistas. Chama-se de Mercantilismo à fase que marca a passagem do Feudalismo para o Capitalismo e que se estende do século XV ao XVII, e de mercantilistas aos autores que tentavam compreender a complexidade da nova realidade que o nascimento do capitalismo ensejava.⁴¹

Não é mero acaso que a gênese das teorias sobre o comércio internacional tenha ocorrido nessa época. Como todo período de transição, o Mercantilismo marcava a crise de um sistema social que havia durado dez séculos (do século V ao XV) em meio ao nascimento de um novo, o capitalismo. As transformações, econômicas, sociais, culturais, políticas, religiosa e científica a que a civilização dessa época assistiam eram enormes. No campo econômico, o advento das manufaturas que suplantavam aos poucos a produção artesanal, as transformações que se operavam no campo com o fim da produção feudal e o advento da agricultura moderna, as grandes navegações que permitiam um intenso comércio com lugares e produtos nunca antes sonhados.

⁴¹ Sobre os autores mercantilistas, consultar Denis, 1987.

Todas essas transformações clamavam por explicação. As pessoas estavam ávidas em compreender as raízes desse verdadeiro furacão que revolucionava por completo seu modo de vida. Coube aos mercantilistas elaborarem tentativas de se compreender a nova realidade, chamada por muitos de modernidade.

Os escritos mercantilistas, em geral, se debruçavam sobre temas econômicos, é por isso que muitos autores e historiadores os consideram os primeiros economistas. O objetivo central dos escritos mercantilistas era compreender no que consistia a riqueza de um país.⁴² A correta conceituação da riqueza, além de permitir, sem controvérsias, avaliar qual Estado Nacional era o mais rico, também permitia conceber políticas econômicas que permitissem o enriquecimento das nações. O enriquecimento das nações não apenas significaria o enriquecimento de seus habitantes, mas o que era tão ou mais importante naquela época, exponenciaria seu poderio militar: quanto mais rico um Estado Nacional, tanto maior e mais equipado poderia ser seu exército e sua marinha e, por extensão, maiores poderiam ser também suas conquistas de novos territórios.

Nesse sentido, portanto, os mercantilistas foram realmente os ancestrais dos economistas modernos, que também hoje, elaboram e colocam em prática políticas econômicas que objetivam ampliar a riqueza nacional.

Voltando aos mercantilistas, o que acabou caracterizando todo o seu arcabouço teórico e mesmo se constituindo numa espécie de estigma da teoria mercantilista, foi a conceituação de riqueza deles: a riqueza consiste no estoque de metais preciosos (ouro e prata, principalmente) de que dispõe um país. Quanto maior o estoque de metais preciosos, portanto, mais rico é um país e, por extensão, sua população.

Conceituada a riqueza, como *estoque* de metais preciosos, resolvia-se a um só golpe dois problemas práticos: aquele de mensuração da riqueza relativa dos países e outro de como tornar um país rico.

A resposta inequívoca de que a riqueza se constitui em estoque de metais preciosos, colocava aos países como única forma de se enriquecer ampliar seus estoques de ouro e prata.

Para enriquecer e, portanto, aumentar a quantidade de metais preciosos que um país dispõe existiam na época diversas maneiras. Todas essas maneiras foram utilizadas, não necessariamente por um mesmo país.

⁴² Uma discussão mais aprofundada sobre riqueza encontra-se no Cap. Pires 1

A primeira maneira de se conseguir mais metais preciosos é aumentando a sua produção. Para tanto, é possível tentar ampliar a produção das minas já em operação internamente ou se procurar novas minas no país.

A segunda maneira, era procurar novas minas em outros países. Lembremo-nos que durante as grandes navegações as potências européias buscavam encontrar novas terras para colonizar onde houvesse abundância de metais preciosos.

A terceira maneira, muito utilizada por muitos países, foi o saque e a pirataria.

A última maneira era a que os autores mercantilistas advogavam: o comércio. Como os pagamentos internacionais naquele período se davam em metais preciosos ou em moedas metálicas, quanto mais se exportasse em relação as importações maior seria a diferença que o país receberia. Como essa diferença era paga em metais preciosos, os estoques desses metais aumentariam por conseqüência. Assim, segundo os mercantilistas manter uma balança de comércio favorável (ou seja, manter as exportações de mercadorias sempre maiores que as importações) resultava em aumento do estoque de metais preciosos, por conseqüência, em enriquecimento do país e da população.

Por muito tempo a recomendação dos mercantilistas de se manter uma balança comercial favorável (ou, em outras palavras, mantê-la superavitária) foi seguida pelos Estados Nacionais. Ela, porém, era apenas mais um expediente da crescente intervenção do Estado na vida das pessoas.

A crescente intervenção do Estado na economia e em outros âmbitos da nação criou um ambiente propício ao nascimento do Liberalismo. O movimento liberal defendia o fim da intervenção do Estado na vida da nação, argumentando que a liberdade era condição suficiente para o desenvolvimento econômico.

Muito embora o movimento liberal tenha, aos poucos minado as doutrinas mercantilistas, o conceito de riqueza adjacente a ela, bem como as recomendações de política econômica que dela derivavam continuaram dominando a política econômica das nações. Uma completa superação da teoria mercantilista passava, portanto, por uma refutação de seu conceito de riqueza e de suas recomendações de política econômica. Coube a um filósofo Inglês, David Hume esse feito.

A Teoria do Equilíbrio Automático da Balança Comercial

Partindo da suposição de que o poder de compra da moeda é inversamente proporcional à sua quantidade, premissa essa aceita pelos próprios mercantilistas, Hume mostrou que a quantidade de metais preciosos é indiferente. Se a quantidade de metais preciosos aumenta dentro de um país, a conseqüente queda do poder de compra da moeda determinará um aumento da quantidade de dinheiro necessária para adquirir os produtos — o que implica dizer que se instala um processo inflacionário. Se a quantidade de metais preciosos se reduz, o aumento do poder de compra da moeda implicará que uma menor quantidade de moeda será necessária para se adquirir a mesma quantidade de produtos — e, portanto, que há um processo deflacionário em curso. (HUME, 1988)

Se não fosse suficiente ter mostrado que o estoque de metais preciosos é indiferente a um país, Hume ainda iria dar o “tiro de misericórdia” na teoria mercantilista, ao mostrar que os esforços para perseguir uma balança de comércio favorável eram infrutíferos e efêmeros, na medida em que existiam mecanismos automáticos que tratavam de contrarestar estes esforços, garantindo uma tendência ao equilíbrio na balança comercial. (HUME, 1988)

Essa explicação de Hume conhecida como “A Teoria do Equilíbrio Automático da Balança Comercial” ou “Modelo de Fluxo de Moedas Metálicas” é um dos primeiros modelos de equilíbrio econômico geral da teoria econômica. O que mais impressiona nesse modelo, elaborado no século XVIII, é que, não obstante sua simplicidade, é até hoje a abordagem dominante na análise do padrão ouro. (EICHENGREEN, 2000)

Como todo modelo, o de Hume, parte de pressupostos simplificadores: considerava ele um mundo onde só circulavam moedas de ouro e onde o papel dos bancos era desprezível. Pressupunha ademais, que toda vez que uma mercadoria era exportada, o exportador levava a quantidade de ouro que recebia como pagamento à casa da moeda para ser cunhado. Assim, a quantidade de moeda aumentava toda vez que o estoque de ouro aumentava dentro do país. Da mesma forma, toda vez que se importavam mercadorias, os pagamentos eram feitos em ouro e, assim, a diminuição da quantidade de ouro se refletia numa queda da quantidade de moedas em circulação. (EICHENGREEN, 2000)

Para entendermos o modelo de Hume deve-se supor que um país imaginário obtenha um superávit em sua balança comercial com o resto do mundo. Como conseqüência do superávit, um fluxo de metais preciosos sairá do resto do mundo e entrará neste país. A entrada de ouro nele causará um aumento da quantidade de moeda

em circulação e, como consequência, — já que para Hume o poder de compra da moeda é inversamente proporcional à sua quantidade — haverá um aumento dos preços internamente. No resto do mundo, já que a quantidade de ouro diminuiu, ocorre o contrário: diminui a quantidade de moeda em circulação e, por consequência, se reduzem os preços (HUME, 1988).

No país imaginário, o aumento dos preços domésticos fará com que o resto do mundo compre menos de nossas mercadorias, o que levará a uma queda das nossas exportações. O aumento dos preços também fará com que compremos mais mercadorias estrangeiras que agora estão mais baratas que as nacionais, o que levará, portanto, a um aumento das importações.

No resto do mundo, devido a queda dos preços, ocorrerá exatamente o contrário. Aumentarão as exportações e se reduzirão as importações.

Esse processo tanto na economia nacional, como no resto do mundo, prosseguirá até que o superávit comercial de nosso país desapareça.

Caso nesse processo a redução das exportações de nosso país e o aumento das importações levarem a um déficit na balança comercial, o contrário ocorrerá. Como consequência da saída de ouro a quantidade de moeda em circulação diminuirá e o nível de preços também. O inverso ocorre no resto do mundo: aumento da quantidade de moeda e dos preços. A queda dos preços dentro de nosso país estimulará a exportação e inibirá as importações. No resto do mundo o inverso: o aumento dos preços estimulará a importação e inibirá as exportações. Novamente, o processo em curso só terá fim quando o déficit desaparecer e o equilíbrio se estabelecer na balança comercial.

Dessa forma, mostrou Hume que não há razões para se tentar manter uma balança comercial favorável, já que o superávit desencadeia mecanismos que o eliminarão. Adicionalmente, não há razão para se temer os déficits na balança comercial, porque eles também tendem a ser corrigidos automaticamente (HUME, 1988).

Ao descrever os mecanismos que garantiriam o equilíbrio automático da balança comercial, deu Hume contribuição inestimável ao liberalismo. Mostrou ele que qualquer política que visasse superávits na balança comercial seriam ineficazes. Para impulsionar mais ainda o liberalismo era preciso mostrar que a política liberal em matéria de comércio exterior traria vantagens aos países. Isso Hume não mostrou. Mas um outro filósofo escocês, amigo pessoal de Hume, o faria com maestria. E esse feito, aliado a

outras contribuições à Economia Política renderiam a esse filósofo o título de pai da Economia: falamos de Adam Smith.

A Teoria das Vantagens Comparativas Absolutas

Adam Smith (1723-1790), assim como os Mercantilistas, tinha como objeto de sua análise a riqueza nacional, como já denuncia o título de seu mais famoso livro sobre economia, publicado em 1776: “Investigação Sobre a Natureza e as Causas da Riqueza das Nações” (SMITH, 1988). A teoria de Smith sobre o comércio exterior foi, assim, decorrência de sua análise da riqueza. Para entendê-la melhor tentemos reconstruir o argumento do autor.

Para Smith a riqueza de um país depende de sua renda *per capita*⁴³. Quanto maior é a renda ou produto *per capita* mais rico é o país. A renda per capita, por sua vez depende da produtividade do trabalho e essa da divisão do trabalho.

Riqueza = Renda	⇐	Produtividade	⇐	Divisão do	⇔	Extensão do
Per Capita		Do Trabalho		Trabalho		Mercado

A divisão do trabalho amplia a produtividade do trabalho e, por extensão, a renda *per capita* e a riqueza nacional por três razões, que são explicadas por Smith na citação abaixo.

“Esse grande aumento da quantidade de trabalho que, em consequência da divisão do trabalho, o mesmo número de pessoas é capaz de realizar, é devido a três circunstâncias distintas: em primeiro lugar, devido à maior destreza existente em cada trabalhador; em segundo lugar, à poupança daquele tempo que, geralmente, seria costume perder ao passar de um tipo de trabalho para outro; finalmente à invenção de um grande número de máquinas que facilitam e abreviam o trabalho, possibilitando a uma única pessoa fazer o trabalho que, de outra forma, teria que ser feito por muitas” (SMITH, 1988a:19)

Dessa forma, é a divisão do trabalho a grande causa do aumento da riqueza nacional para Smith.

A divisão do trabalho, entretanto, depende da amplitude do mercado e ao mesmo tempo determina a amplitude do mercado. Entendamos essa questão.

A divisão do trabalho, ao ampliar a produtividade do trabalho, permite que um mesmo número de trabalhadores produza mais. Porém, para se produzir mais é necessário que hajam compradores para essa produção adicional. Se não houver mercados para tais mercadorias, não haverá espaço nem motivos para se aprofundar a divisão do trabalho e ampliar a produção. É exatamente nesse sentido que a divisão do trabalho depende da amplitude do mercado.

Para se entender como a amplitude do mercado depende da divisão do trabalho recorramos a um exemplo extremo. Imaginemos uma economia sem divisão do trabalho e onde, portanto, cada indivíduo produza tudo que necessita. Nessa economia hipotética não haverá trocas, já que todos produzem tudo o que necessitam, ou apenas haverá trocas esporádicas. Se nessa economia se supor agora, novamente de maneira extrema, que cada trabalhador produz uma única mercadoria o número de trocas crescerá de forma espantosa e, portanto, a extensão do mercado. Como cada indivíduo produz apenas uma única mercadoria, para adquirir tudo o mais que necessita terá que vender essa mercadoria que produz e, com o dinheiro que recebe, comprar as demais mercadorias. É nesse sentido, assim, que a extensão do mercado depende da divisão do trabalho.

Nesse ponto é possível explicar porque afirmamos que a análise do comércio exterior em Smith é decorrência de sua análise da riqueza.

A partir da explicação anterior e/ou do esquema acima é possível inferir que para Adam Smith a riqueza atingirá seu mais alto grau, quando a divisão do trabalho for a mais profunda possível. Para isso, porém, é necessário que o mercado seja o mais amplo possível também. Obviamente, o mercado será o mais amplo possível, quando o mundo todo for um único mercado. E o mundo todo só será um único mercado quando todas as nações se inserirem e participarem do comércio internacional da maneira mais livre e intensa possível. Se todas as nações praticarem o livre comércio, o mercado

⁴³ A renda per capita ou produto per capita nada mais é que a produção agregada ou a renda agregada dividida pelo número de habitantes. Ver Cap. 1-Pires

mundial será um só. Nesse momento, também a riqueza global será a máxima possível, favorecendo a todas as nações.

Não é, portanto, sem razão que os argumentos de Adam Smith sobre as vantagens do livre comércio são utilizados hoje para legitimar a globalização. Smith foi, mesmo que inconscientemente, um dos primeiros ideólogos da globalização.

Nesse ponto pode-se entender a teoria do comércio internacional de Smith. Segundo ele, para que os países tenham benefícios ao participar do comércio exterior é necessário que se especializem na produção daquelas mercadorias em que possuem maior vantagem comparativa.

Vantagem comparativa para Smith é produzir certa mercadoria com um custo em trabalho menor que os seus concorrentes no comércio mundial. Se especializar na produção das mercadorias em que o país possui maior vantagem comparativa, assim, significa produzir e exportar as mercadorias que se produz com um custo mais baixo que as importadas e importar as demais. Um país, ao assim proceder, está possibilitando que seus cidadãos sempre possam consumir mercadorias ao menor preço possível.⁴⁴

Para Smith todo país possui vantagem na produção de alguma mercadoria. As vantagens que os países podem possuir na produção de mercadorias são de dois tipos, segundo ele:

- 1) Vantagens Naturais- Como o próprio nome permite inferir, as vantagens naturais são aquelas decorrentes da dotação natural de fatores, ou na verdade dos recursos naturais, como clima e solo. A França devido a seu clima possui vantagem na produção de vinho em relação à Inglaterra.
- 2) Vantagens Adquiridas- Essas vantagens, contrariamente as naturais, são aquelas que não decorrem da dotação natural de recursos naturais, mas são desenvolvidas, são aquelas, portanto, que advém da especialização. Os EUA, por exemplo, adquiriram vantagem na produção de automóveis em relação ao Brasil.

A argumentação de Smith sobre as vantagens do livre comércio, baseando-se nas vantagens absolutas, comporta certos problemas percebidos por seu sucessor David Ricardo.

⁴⁴ É interessante notar que é esse o argumento invocado ainda hoje pelos liberais para defender o livre comércio.

A Teoria das Vantagens Comparativas Relativas

A forma definitiva que assumiria a Teoria das Vantagens Comparativas foi esculpida por David Ricardo (1772-1823), no Capítulo VII, intitulado “Sobre o Comércio Internacional” da sua obra máxima “Princípios de Economia Política e Tributação”, publicada em 1817. Na verdade, a contribuição de Ricardo para a Teoria das Vantagens Comparativas é uma espécie de complemento à posição de Smith.

Nos termos em que Smith coloca a questão do comércio internacional ele só seria vantajoso para um país para se adquirir mercadorias que não se produz internamente com um custo menor que as importadas. Assim sendo, caso um país produza tudo o que ele necessita a um preço menor que as mercadorias importadas, não haveria razões para participar do comércio internacional.

Por essa lógica também, caso um país não produza internamente nenhuma mercadoria com um custo mais baixo que as importadas, ele deveria importar tudo o que consome, não produzindo nada internamente.

O que Ricardo queria mostrar é que mesmo que um país produza tudo o que necessita com um custo mais baixo que o das mercadorias importadas seria vantajoso para o país em questão participar no comércio internacional, basta que ele se especialize na produção da mercadoria em que ele possui maior vantagem relativa.

Da mesma forma, caso um país não produza nenhuma mercadoria com custo mais baixo que as mercadorias importadas, sempre haverá vantagens em se produzir mercadorias em que a desvantagem relativa é menor.

Ricardo, dessa forma desloca a questão da origem das vantagens no comércio internacional dos custos absolutos para os custos relativos, ou seja, das vantagens absolutas para as vantagens relativas (Napoleoni, 1985).

Para elaborar sua concepção de vantagens relativas Ricardo parte dos seguintes pressupostos:

- 1- Não há mobilidade do capital em nível internacional;
- 2- Todos os países que participam do comércio internacional praticam uma política de livre comércio.

A partir desses pressupostos, pode-se definir a forma de inserção dos países no comércio internacional a partir da Teoria das Vantagens Comparativas da seguinte forma: Cada país deve se especializar na produção da mercadoria em que tenha maior vantagem comparativa relativa, nem que para tanto tenha que importar mercadorias por um preço maior do que o produzido internamente.

Para entender como um país que produza tudo o que necessita a um preço menor que as mercadorias importadas teria vantagem em participar do comércio internacional utilizemos o seguinte exemplo. Deve-se supor a existência de dois países que produzem vinho e tecido ao custo que a tabela abaixo ilustra.

País	Vinho (1bilhão litros)	Tecido (1 bilhão de metros)
Portugal	80 h/a	90 h/a
Inglaterra	120 h/a	100 h/a

Como pode ser visualizado, Portugal produz tecido e vinho a um custo em trabalho muito menor que a Inglaterra e, portanto, possui vantagem absoluta na produção de vinho, como também na de tecidos. Assim sendo, baseando-se nas vantagens absolutas não é vantagem para Portugal importar nem vinho nem tecido da Inglaterra. Para Inglaterra, porém, é vantajoso importar tanto vinho como tecido de Portugal, já que ela possui desvantagem absoluta na produção das duas mercadorias.

Segundo Ricardo, entretanto, seria vantajoso para Portugal se especializar na produção daquela mercadoria que ele possui maior vantagem relativa e importar a outra. No exemplo acima, a mercadoria na qual Portugal possui maior vantagem relativa é o vinho.⁴⁵

Imaginemos que Portugal tenha 1.000 trabalhadores disponíveis e que resolva dividi-los igualmente na produção de vinho e tecido. Portugal produzirá:

Vinho: $500 / 80 = 6,25$ bilhões de litros de vinho por ano

⁴⁵ A vantagem de Portugal na produção de vinho ($120 - 80 = 40$) é muito maior que na produção de tecidos ($100 - 90 = 10$). Consequentemente, a desvantagem da Inglaterra na produção de tecidos é menor.

Tecido: $500/90 = 5,55$ bilhões de metros de tecidos por ano.

Se Portugal, seguindo as recomendações da Teoria das Vantagens Comparativas Relativas se especializar na produção de vinho, produzirá 12,5 bilhões de litros de vinho ($1.000 : 80 = 12,5$). Suponha-se que Portugal reserve metade de sua produção de vinho (6,25 bilhões de litros) para consumo interno e que venda a outra metade para com as divisas adquiridas importar tecidos. Veja-se quanto de tecido Portugal adquirirá na troca.

Suponha-se que Portugal conseguirá vender seu vinho ao mesmo preço que os produtores ingleses vendem vinho no mercado interno da Inglaterra, ou seja, a \$120 cada bilhão de litros. Ao vender 6,25 bilhões de unidades de vinho ao preço de \$120 Portugal obterá \$ 750 ($6,25 \times 120$). Supondo que Portugal compre os tecidos ingleses ao mesmo preço que os produtores ingleses o vendem no mercado interno, portanto, \$100, Portugal importará 7,5 bilhões de unidades de tecidos ($750 : 100 = 7,5$).

Como foi visto, se Portugal utilizasse os mesmo 500 trabalhadores para produzir tecido eles só produziriam 5,5 bilhões de unidades de tecidos. Ao se especializar na produção de vinhos, Portugal trocou o produto do trabalho dos mesmos 500 homens (6,25 bilhões de unidades de vinho) por 7,5 bilhões de unidades de tecidos. Para Portugal produzir os mesmos 7,5 bilhões de unidades de tecido precisaria do trabalho de 675 homens durante um ano ($675 : 90 = 7,5$). Portanto, Portugal ganhou na troca, pois trocou o trabalho de 500 homens pelo trabalho de 675 homens.

No exemplo acima a Inglaterra não obteve vantagem no comércio, pois obteve 6,25 bilhões de unidades de vinho que para ser produzida internamente demandaria o trabalho de 750 homens durante um ano ($750 : 120 = 6,25$) em troca de 7,5 unidades de tecidos que lhe custou o trabalho dos mesmos 750 homens ($7,5 \times 100 = 750$).

Para que o comércio seja vantajoso para a Inglaterra também, bastava que Portugal vendesse seu vinho por um preço um pouco menor do que o praticado dentro da Inglaterra. Se assim o fizesse, continuaria a obter vantagem e a Inglaterra também obteria vantagem . A vantagem mútua daí derivada, estimularia ambos países a participar do comércio internacional.

O Modelo Heckscher-Ohlin

A teoria neoclássica do Comércio Internacional foi formulada por Bertil Ohlin, Prêmio Nobel de Economia em 1977, sob inspiração de um artigo de seu professor Eli Heckscher, que se intitulava “Efeitos do Comércio Exterior na Distribuição da Renda”, publicado em 1919.

Para Ohlin a Teoria das Vantagens Comparativas de Ricardo não explica a forma de inserção dos países no comércio internacional por duas razões: primeiro por que ela leva em conta a existência de um único fator de produção e segundo por que ela não leva em conta os impactos que a tecnologia exerce na produtividade do trabalho. No modelo Heckscher-Ohlin as vantagens comparativas são influenciadas pela interação entre os recursos da nação (a abundância relativa de fatores de produção) e a tecnologia utilizada na produção (que influencia a intensidade relativa com a qual os fatores de produção são usados na produção).

Dessa forma, segundo o teorema de Heckscher-Ohlin o que vai definir a forma como um país deve se inserir no comércio mundial é sua dotação de fatores. Para se obter vantagens no comércio internacional o país deverá **exportar o produto que usa de forma intensiva o fator de produção que é relativamente mais abundante domesticamente**. (Ohlin & Heckscher, 1991)

Para explicar de que forma a especialização na produção do(s) produto(s) que utiliza(m) de forma intensiva o fator de produção mais abundante domesticamente dá vantagens ao país no comércio internacional, Heckscher e Ohlin partem dos seguintes pressupostos:

- 1) 2 economias que produzem tecidos e alimentos;
- 2) 2 bens (tecidos e alimentos) que utilizam dois fatores de produção em proporções diferentes;
- 3) 2 fatores de produção: mão-de-obra e terra.

Para se produzir alimentos pode-se usar mais terra e menos trabalho (se o aluguel da terra é menor e os salários maiores) ou menos terra e mais trabalho (se o aluguel da terra é maior e os salários menores). Para se produzir tecidos vale a mesma coisa.

A concorrência entre os produtores dentro de cada setor das economias nacionais sempre assegurará que o preço de cada bem se iguale ao seus custos de

produção (ou seja, o preço será igual ao custo de fatores). O custo de produção, dessa forma, dependerá tanto do preço dos fatores de produção utilizados, como da quantidade dos fatores de produção utilizados. Por exemplo, se supomos que o preço do fator de produção trabalho é maior que os alugueis das terras, um produto trabalho-intensivo custará relativamente mais que um bem terra-intensivo. Como consequência, se em nosso exemplo ocorrer um aumento do preço das terras, o aumento dos alugueis afetará pouco o preço um produto trabalho intensivo e muito o preço de um produto terra-intensivo. (Ohlin & Heckscher, 1991)

De forma semelhante, *mudanças de preços relativos afetam a distribuição de renda*. Como todo valor da produção é apropriado pelos fatores de produção, já que o preço é igual ao custo de fatores, se houver um aumento no preço de um produto trabalho intensivo em relação ao preço de um produto terra-intensivo, isso acarretará em um aumento da renda dos trabalhadores em relação à renda dos proprietários de terra (Ohlin & Heckscher, 1991).

Para entender os efeitos que o comércio internacional causa dentro de um país, vamos primeiro supor duas economias em autarquia, ou seja, que não participam do comércio internacional. Chama-se uma de economia doméstica e a outra de economia estrangeira. Supõe-se também que as duas economias produzem tecidos e alimentos e que, em ambas, tecido é um produto trabalho-intensivo e alimentos é terra-intensivo. Os consumidores dessas duas economias (a doméstica e a estrangeira), por suposição, possuem os mesmos gostos e, portanto, a mesma demanda relativa quando se defrontam com os mesmos preços relativos de dois bens. As duas economias também possuem a mesma tecnologia, de tal forma que uma dada quantidade de terras e mão-de-obra gera a mesma produção de tecidos e alimentos nos dois países.

A única diferença entre essas economias é na dotação de fatores de produção: a economia doméstica é abundante em mão-de-obra e a economia estrangeira é abundante em terras.

Em consequência da diferença na dotação relativa de fatores de produção, as duas economias produzem tecidos e alimentos em quantidades e com preços diferentes. Vejamos. Na *economia doméstica*, que é abundante em mão-de-obra, o preço do tecido, que é trabalho-intensivo, será menor que o preço dos alimentos que é terra intensivo. Devido a diferença entre os preços relativos, a produção de tecidos também será relativamente maior que a de alimentos. Já na *economia estrangeira*, que é abundante

em terra, o preço dos alimentos será menor que o preço dos tecidos e se produzirá mais alimentos que tecidos.

Quando as duas economias começarem a comercializar entre si, cada uma acabará exportando o produto em que ela possui mais vantagem na produção, ou seja, aquele produto que utiliza de forma intensiva o fator de produção que é internamente mais abundante.

Na economia doméstica, como o preço dos tecidos é menor, ela exportará tecidos e importará alimentos. Na economia estrangeira ocorrerá o contrário: ela exportará alimentos e importará tecidos.

Os dois países ao se inserirem no comércio internacional dessa forma, estarão assegurando a sua população o acesso aos produtos com o menor preço possível (Ohlin & Heckscher, 1991 e Krugman & Obstfeld, 2001).

Mas o comércio internacional terá também outro efeito sobre as duas economias: quando a economia doméstica e a estrangeira comercializam há uma conversão de preços relativos, que acaba beneficiando os consumidores das duas economias. Na economia doméstica, a exportação de tecidos, ao aumentar a demanda por sua produção, levará a um aumento dos preços do tecido. O aumento do preço estimulará um aumento da produção e uma diminuição do consumo interno — a população consumirá menos tecidos, cujo preço aumentou e mais alimentos, cujo preço diminuiu em função da oferta externa —, gerando um excedente de produção de tecido para a exportação. Na economia estrangeira a mesma coisa acontecerá com o preço e a produção de alimentos.

Assim, de acordo com o Teorema de Heckscher-Ohlin, para se obter vantagens no comércio internacional, cada país deve se especializar na produção daqueles produtos que utilizam de forma intensiva o fator de produção que é mais abundante domesticamente.

Cap. 12

Uma riqueza de abordagens: escolas do pensamento econômico

Como os economistas trataram a riqueza ao longo do tempo? Quais as principais diferenças? Que implicações têm isto? Este capítulo objetiva discutir como as principais escolas do Pensamento Econômico encaram a riqueza e qual a raiz da discordância entre elas. Como se verá a grande riqueza da economia é a riqueza de abordagens que ela oferece.

12.1 - Mercado e Riqueza na Análise dos Clássicos e Neoclássicos

Como já foi visto no Apêndice do capítulo anterior, os mercantilistas conceituavam a riqueza como o estoque de metais preciosos (ouro e prata, principalmente) de que dispõe um país. Quanto maior o estoque de metais preciosos, portanto, mais rico seria o país e, por extensão, sua população. David Hume, porém, mostrou que a quantidade de metais preciosos é indiferente, abrindo caminho para que Adam Smith entendesse a riqueza como um fluxo.

Para Smith a riqueza de um país dependia de sua renda *per capita*. Quanto maior fosse a renda ou produto *per capita* mais rico seria o país. A renda *per capita*, por sua vez, dependia da produtividade do trabalho e essa da divisão do trabalho. A divisão do trabalho dependia da amplitude do mercado e ao mesmo tempo a determinava.

Smith foi um dos primeiros autores a defender o ponto de vista de que a riqueza de um país seria máxima quando o mercado não encontrasse obstáculos a seu livre funcionamento. Para ele o mercado tem uma ligação bastante estreita com a divisão do trabalho. Divisão do trabalho e mercado estão duplamente relacionados: por um lado, a troca origina a própria divisão do trabalho na medida em que uma pretensa “propensão à troca”, atributo imanente à espécie humana, dá origem a especialização;⁴⁶ por outro, é a

⁴⁶ Quanto à questão da origem da divisão do trabalho, Smith assim se referiu em dois escritos distintos: “A divisão do trabalho origina-se do que constitui uma inclinação natural do homem, ou seja, da tendência a efetuar trocas com seus próprios semelhantes, tendência que se mostra comum a todos os seres humanos e que é desconhecida em qualquer outro animal” (Smith, “Do Baixo Valor das Mercadorias, Isto é, da Abundância”, s/d, pág. 181); “Essa divisão do trabalho, (...) é a consequência necessária, embora muito lenta e gradual, de uma certa tendência ou propensão existente na natureza humana que não tem em vista essa utilidade extensa, ou seja: a propensão a intercambiar, permutar ou trocar uma coisa pela outra. Não é nossa tarefa investigar aqui se essa propensão é simplesmente um dos

própria extensão do mercado que permite a especialização individual e, portanto, a divisão do trabalho.⁴⁷ Portanto, segundo Smith, é por ser dotado de razão que o homem pode se relacionar socialmente com outros homens através da troca. A troca, por seu turno, ao impor um contato social aos indivíduos isolados dá origem à própria sociedade capitalista: “Assim sendo, todo homem subsiste por meio da troca, tornando-se de certo modo comerciante; e assim é que a própria sociedade se transforma naquilo que adequadamente se denomina sociedade comercial” (Smith, 1988a, pág. 31).

Num estágio inferior de desenvolvimento social, do qual Smith parte em sua análise, cada produtor, proprietário de seus próprios meios de produção, encontra-se isolado dos demais dentro de sua especialização produtiva. É somente na circulação da produção que se estabelece a relação social entre os produtores, onde cada um se beneficia do grau de produtividade que todos tiverem atingido na divisão do trabalho. Ao reportar sua análise ao capitalismo, Smith argumenta que o que é específico ao capitalismo é o fato de que o capital, ao pôr ao seu comando um certo número de trabalhadores, provê os mesmos com os meios de subsistência necessários e lhes possibilita utilizar as melhores máquinas. Em outras palavras, o capital é o meio pelo qual se potencializa a divisão do trabalho estabelecida pela troca. Providos dos meios de subsistência, aos quais os trabalhadores isolados só poderiam obter após a venda do produto de seus trabalhos, e utilizando-se de máquinas, o capital possibilita uma melhor distribuição do trabalho social e um incremento na produtividade do trabalho e, por extensão, na própria riqueza nacional (Napoleoni, 1977, págs. 19 a 31).

Para Smith, portanto, o capitalismo nada mais é que a realização da própria natureza humana, objetivação social da “propensão a intercambiar”. Para completar o quadro da sociedade a que ele tem em mente falta-nos ainda agregar mais um traço específico à natureza humana: o egoísmo.

Para Smith, um dos traços específicos da natureza humana é o egoísmo. No entanto, o egoísmo humano, longe de levar, como em Hobbes, a sociedade à desagregação, é ele o elemento fundante da própria sociedade comercial. Desde que um

princípios originais da natureza humana, sobre o qual nada mais restaria a dizer, ou se — como parece mais provável — é uma consequência necessária das faculdades de raciocinar e falar.” (Smith, 1988a, pág. 24).

⁴⁷ “Como é o poder de troca que leva à divisão do trabalho, assim, a extensão dessa divisão deve sempre ser limitada pela extensão desse poder ou, em outros termos, pela extensão do mercado. Quando o mercado é muito reduzido, ninguém pode sentir-se estimulado a dedicar-se inteiramente a uma ocupação, porque não poderá permutar toda parcela excedente de sua produção que ultrapassa seu consumo pessoal pela parcela de produção do trabalho alheio, da qual tem necessidade.” (Smith, 1988a, pág. 27).

indivíduo, na procura de seus interesses egoístas, não impeça aos demais a obtenção dos seus próprios interesses — o que deve ser garantido pelo Estado —, a busca do interesse pessoal gera benefícios para todos (Napoleoni, 1985).

Para precisar a maneira pela qual a atitude egoísta individual se transforma em virtude coletiva faz-se necessário primeiro lembrar que Smith definiu a riqueza nacional como o produto *per capita* resultante do trabalho produtivo da nação. Este produto, por seu turno, depende das forças produtivas do trabalho e da proporção entre trabalhadores produtivos e trabalhadores improdutivos. Segundo ele, o mais importante desses dois determinantes do produto nacional é a força produtiva do trabalho, a qual depende, por sua vez, da divisão do trabalho:

“O trabalho anual de cada nação constitui o fundo que originalmente lhe fornece todos os bens necessários e os confortos materiais que consome anualmente. O mencionado fundo consiste sempre na produção imediata do referido trabalho ou naquilo que com essa produção é comprado de outras nações. Conforme, portanto, essa produção, ou o que com ela se compra, estiver numa proporção maior ou menor em relação ao número dos que a consumirão, a nação será mais ou menos bem suprida de todos os bens necessários e os confortos de que tem necessidade. Essa proporção deve em cada nação ser regulada ou determinada por duas circunstâncias diferentes; primeiro, pela habilidade, destreza e bom senso com os quais seu trabalho for geralmente executado; em segundo lugar, pela proporção entre o número dos que executam trabalho útil e o dos que não executam tal trabalho. (...) a abundância ou escassez de bens de que a nação disporá parece depender mais da primeira das duas circunstâncias mencionadas do que da segunda” (Smith, 1988a, pág. 11).

Um pouco mais à frente, Smith continua:

“O maior aprimoramento das forças produtivas do trabalho, e a maior parte da habilidade, destreza e bom senso com os quais o trabalho é em toda parte dirigido ou executado, parecem ter sido resultados da divisão do trabalho” (Smith, 1988a,, pág. 17).

Numa sociedade em que a divisão do trabalho já se impôs e que portanto um indivíduo só pode prover suas necessidades pela troca, e que o capital já é uma realidade desenvolvida, os capitalistas se esforçarão em aplicar seus capitais de maneira mais eficiente naqueles setores onde a taxa de lucro é maior. Cada capitalista ao assim proceder, visando unicamente seus próprios interesses, estará maximizando a oferta de seus produtos à sociedade e, ao mesmo tempo, estará em condições de se apropriar dos excedentes dos demais indivíduos. Em outros termos, cada indivíduo ao procurar seu próprio interesse estaria, inconscientemente, promovendo o bem geral, ou seja, incrementando as forças produtivas do trabalho e, com ela, a riqueza nacional. Em suas palavras:

“Todo indivíduo empenha-se continuamente em descobrir a aplicação mais vantajosa de todo capital que possui. Com efeito, o que o indivíduo tem em vista é sua própria vantagem, e não a da sociedade. (...) Ora, a renda anual de cada sociedade é sempre exatamente igual ao valor de troca da produção total anual de sua atividade, ou mais precisamente, equivale ao citado valor de troca. Portanto, já que cada indivíduo procura, na medida do possível, empregar seu capital em fomentar a atividade nacional e dirigir de tal maneira essa atividade que seu produto tenha o máximo valor possível, cada indivíduo necessariamente se esforça por aumentar ao máximo possível a renda anual da sociedade. (...) e orientando sua atividade de tal maneira que sua produção possa ser de maior valor, visa apenas a seu próprio ganho e, neste, como em muitos outros casos, é levado como que por [uma] mão invisível a promover um objetivo que não fazia parte de suas intenções”(Smith, 1988b, págs. 64 e 65).

É importante frisar que o mecanismo que garante o processo acima descrito é a concorrência entre os capitais na busca da maior taxa de lucro. E, ademais, o que impele os capitais a se deslocarem de um setor de atividade a outro são as flutuações dos preços de mercado em torno do preço natural (valor)⁴⁸, que expressam, em última instância, as condições da oferta e demanda pelas várias mercadorias (Smith, 1988a). Quando o

⁴⁸ Não é possível aqui discutir a interessante questão do valor em Adam Smith, basta apontar que sua teoria do valor chega a um resultado negativo. Sob o capitalismo, afirma Smith, o valor é igual à soma das taxas naturais de salário, mais lucro, mais renda da terra. Não obstante, como estas três grandezas são também, por seu turno, valores, chegamos a uma conclusão destituída de sentido: são os valores que determinam os valores. Veja-se a respeito as duas já citadas obras de Cláudio Napoleoni.

Estado, ou qualquer outro tipo de instituição ou estrutura, interfere no livre funcionamento da “mão invisível do mercado”, o resultado é que os capitais são artificialmente desviados daqueles empregos naturais, diminuindo a renda e a produção do país. Na medida em que Smith rechaça a intervenção do Estado na economia, por ser danosa ao bem-estar geral, ganha o liberalismo sua primeira formulação orgânica (Smith, 1988b).

Esta visão extremamente otimista de Adam Smith com relação ao mercado foi aprofundada e aprimorada por David Ricardo. Ricardo, a partir de algumas formulações de Smith e da sistematização e aprimoramento de um conceito elaborado por Jean Baptiste Say — a “lei dos mercados” segundo a qual “a produção cria seus próprios mercados”(Say, 1988) —, erigirá a base sobre a qual o liberalismo, até hoje, se assenta. Se em Say a “lei dos mercados” não passava de um princípio desprezível, não sistematizado e não explorado em todas suas implicações, Ricardo transformou-o em verdadeiro dogma da economia política, propriamente em uma “lei”, a “lei de Say”, como passaria a ser conhecida.

Para elaborá-la, Ricardo parte da constatação trivial, já percebida por Say, de que a produção gera um fluxo de renda de igual intensidade, que se divide entre salários e lucros; em outros termos, que a produção gera um poder de compra suficiente para realizá-la. É claro que se não há entesouramento de parte dos rendimentos gerados no processo produtivo, toda produção será vendida sem uma queda de preços. Para afirmar, todavia, que não pode haver entesouramento líquido na economia Ricardo tem que fazer as seguintes suposições: a) a demanda global é ilimitada; b) toda poupança (no sentido de não gasto de uma parte dos rendimentos gerados no processo produtivo) é investida. Aceitando-se estes pressupostos, é claro que o resultado é uma igualdade *ex ante* entre oferta e demanda, o que implica que na economia capitalista são impossíveis crises de superprodução, já que toda produção encontra um mercado (Ricardo, 1988).

O conceito de riqueza dos economistas neoclássicos é diferente do de Smith e Ricardo. Léon Walras, um dos fundadores e mais importantes teóricos da escola neoclássica, em um de seus livros mais importantes, assim define riqueza: “Chamo de riqueza social o conjunto de coisas materiais ou imateriais (porque a materialidade ou imaterialidade das coisas não têm aqui importância alguma) que são raras, isto é, que nos são, por um lado, úteis e que, por outro, existem à nossa disposição apenas em quantidade limitada” (Walras, 1988, pág. 22).

A dupla qualidade, de ser útil e de existir em quantidade limitada, confere à riqueza três propriedades: ser apropriável, ser objeto de troca e ser objeto da atividade produtiva. (Walras, 1988).

Assim, embora definida de forma diferente da de Smith, riqueza para Walras também nada mais é que o resultado da atividade produtiva, ou produção agregada. É só porque o resultado da atividade produtiva tem utilidade para alguém, que ela é demandada e, portanto, produzida. O que não é útil não é objeto nem de atividade produtiva e nem de troca.

Os neoclássicos, da mesma forma que Smith e Ricardo, acreditavam que a riqueza nacional seria máxima desde que nada interferisse no livre funcionamento do mercado. Também para eles a explicação para tanto se apóia na “Lei de Say”.

A partir de Ricardo e John Stuart Mill, a “lei de Say” foi incorporada pela teoria neoclássica, embora com algumas modificações marginais. Com os economistas neoclássicos esta seria a pedra fundamental do liberalismo econômico, uma vez que, desde que o Estado não interfira, a “mão invisível do mercado” conduziria a economia a um ponto de ótimo econômico, a um equilíbrio de pleno emprego dos fatores de produção (Miglioli, 1981 e Possas, 1987). Embora muitos dos pressupostos do liberalismo econômico, incluso os pressupostos da “lei de Say”, não se verificassem na prática e embora a realidade capitalista fosse marcada por crises de produção, desemprego e subutilização de capacidade produtiva, a teoria neoclássica foi dominante até a Grande Depressão de 1929/33. Por que ? Porque: “Uma teoria que excluía a superprodução geral fazia o sistema capitalista parecer capaz de funcionar com plena utilização dos recursos produtivos e apresentava as flutuações cíclicas da economia como fricções insignificantes. (...) Dito de outro modo, a Lei de Say era um dogma servindo de apoio aos fundamentos do capitalismo...” (Kalecki, 1980, pág. 41).

Portanto, é no final do século XIX com os economistas neoclássicos, que a idéia do mercado auto-regulado se torna sistematizada e que o liberalismo econômico tem seus fundamentos econômicos plenamente desenvolvidos. Segundo esta teoria, uma vez o mercado totalmente livre, o resultado de milhões de transações mediadas pelo mecanismo de preços de mercado conduz a economia a um equilíbrio econômico geral no qual os recursos produtivos são utilizados da maneira mais eficiente possível e, portanto, onde maior será a riqueza nacional. Qualquer modificação passível de ocorrer no sistema econômico gerará uma adaptação a fim de se estabelecer um novo equilíbrio

com uma utilização ótima dos recursos produtivos. O novo equilíbrio será estabelecido sempre que não haja interferência no mecanismo de preços de mercado (Block, 1990).

Dessa forma, para os economistas neoclássicos, o livre mercado sempre se encarregará em conduzir a economia a uma situação em que a eficiência na utilização dos recursos produtivos será máxima e também o fluxo de riqueza gerada.

12.2 - Mercado e Riqueza segundo Karl Marx

O conceito de riqueza de Karl Marx não difere muito daquele dos economistas clássicos e neoclássicos. Disse ele, “A riqueza das sociedades onde rege a produção capitalista configura-se em ‘imensa acumulação de mercadorias’, e a mercadoria, isoladamente considerada é a forma elementar dessa riqueza”. (Marx, 1988, pág.41). E um pouco mais a frente, na mesma página: “A mercadoria é, antes de mais nada, um objeto externo, uma coisa que, por suas propriedades, satisfaz necessidades humanas, seja qual for a natureza, a origem delas, provenham do estômago ou da fantasia” (Marx, 1988, pág. 41).

No entanto, Marx se contrapôs a visão otimista do mercado. Para ele, a sociedade mercantil não é um processo natural, mas consequência da perda do caráter social do trabalho humano. Em qualquer sociedade mercantil, embora os produtores de mercadorias produzam um objeto social, manifestação da divisão social do trabalho, no exercício de sua própria atividade produtiva encontram-se isolados. É só no mercado, através da troca dos produtos dos trabalhos privados, que os produtores se relacionam socialmente, ou seja, a relação social propriamente dita só se processa mediante um vínculo material externo, independente dos próprios produtores e que os subordina. Dessa forma, portanto, é a própria troca que dá origem à sociedade (Napoleoni, 1977). Em suas palavras: “Objetos de uso se tornam mercadorias apenas por serem produtos de trabalhos privados, exercidos independentemente uns dos outros. O complexo desses trabalhos privados forma o trabalho social total. Como os produtores só entram em contato social mediante a troca de seus produtos de trabalho, as características especificamente sociais de seus trabalhos privados só aparecem dentro desta troca. Em outras palavras, os trabalhos privados só atuam, de fato, como membros do trabalho social total por meio das relações que a troca estabelece entre os produtos do trabalho e, por meio dos mesmos, entre os produtores. Por isso, aos últimos aparecem as relações

sociais entre seus trabalhos privados como o que são, isto é, não como relações diretamente sociais entre pessoas em seu próprios trabalhos, senão como relações reificadas entre as pessoas e relações sociais entre as coisas” (MARX, 1988, pág.71).

A sociedade mercantil, assim, que só toma forma mediante a troca, pressupõe a alienação dos produtores. Se o trabalho perdeu seu caráter imediatamente social e só se torna social mediadamente, pela intermediação das coisas no mercado, é só quando o trabalhador se vê alienado do produto de seu próprio trabalho que o trabalho reencontra sua dimensão social. Mas, o que é fundamental, é que este resgate da dimensão social do trabalho, que se efetiva mediante a troca, pressupõe a equalização dos vários tipos de trabalho. Para que a troca possa se realizar é necessário que o próprio trabalho objetivado na mercadoria se dispça de sua concretude de uso, em outros termos, é necessário que os vários tipos de trabalho se contraponham no mercado meramente como criadores de poder de compra, como valores.(Marx, 1988).

Assim, o trabalho privado adquire de fato duplo caráter social. Enquanto trabalho privado ele tem de satisfazer determinadas necessidades sociais e, portanto, se afirmar como trabalho útil, concreto. Porém, para que possa satisfazer as necessidades de seu possuidor deve poder ser intercambiável no mercado e, para tanto, deve igualar-se aos demais trabalhos. Para que esta igualação dos diferentes trabalhos seja possível, o trabalho deve se despir de sua concretude, abstrair de sua desigualdade e se confrontar mediante o caráter comum que possuem, qual seja, enquanto puro dispêndio de energia humana, portanto, trabalho abstrato. (Marx, 1988).

Dessa forma, somente enquanto trabalho abstrato, produtor de valor cristalizado na mercadoria, é que se efetiva a troca no mercado entre os vários tipos de trabalho. O trabalho concreto propriamente dito nada mais é que uma pré-condição para que as mercadorias possuam valor de troca, mas é só na própria troca que se pode determinar se a mercadoria é útil para alguém. “Isto significa que na sociedade baseada na relação de troca não existe uma relação de igualdade entre as duas determinações da mercadoria, valor de uso e valor de troca, e que é o valor de troca que sanciona todo o processo: do ponto de vista da sociedade, em suma, é o valor de troca que, em virtude do seu caráter constitutivo, subordina a si o valor de uso e o justifica” (Napoleoni, 1977, pág.62).

Adicionalmente, por fim, a dualidade contraditória entre valor de uso e valor de troca deve-se resolver na forma dinheiro. No próprio processo de troca vai se afirmando uma mercadoria que passa a funcionar como equivalente geral, dada sua aceitação

social como intermediadora das trocas. Esta mercadoria, o dinheiro, cujo valor de uso consiste em ser a materialização do valor de troca, é a princípio mero intermediador de valores de uso (M-D-M), não domina a troca. É só a partir do momento em que o dinheiro se converte em capital que ele passa a dominar a circulação e se impõe como poder social (Marx, 1988).

Numa sociedade mercantil, em que a própria existência da troca já priva os produtores do caráter social de seu próprio trabalho, o produtor deve ser separado de seu próprio trabalho, o que se realiza sob o capitalismo. À medida em que o dinheiro se converte necessariamente em capital, se conclui aquela separação que já está implícita na separação dos indivíduos do caráter concreto, imediatamente social de seus trabalhos: o trabalhador é separado das condições objetivas do trabalho (meios de produção e instrumentos de trabalho) e, por consequência do próprio trabalho (Napoleoni, 1977).

Separada das condições objetivas do trabalho, a própria força de trabalho se converte em mercadoria, mercadoria peculiar cujo valor de uso consiste em ser o elemento criador do valor. É exatamente essa peculiaridade da mercadoria força de trabalho, de ser substância do valor, que possibilita a seu comprador extrair dela um excedente de valor ou mais-valia (Marx, 1988).

Com a transformação do dinheiro em capital e da força de trabalho em mercadoria completa-se aquela alienação já implícita nas categorias troca e dinheiro, e trabalho e capital passam, daqui por diante, a se contraporem. A sociedade mercantil, e o capitalismo como sua feição acabada está assentada no valor e na troca, não como elementos naturais, mas como relações de produção que, embora criadas pelo homem, acabam por dominá-lo, ao mesmo tempo em que esta dominação aparece como “natural”.

Marx também não concordava com a idéia de Ricardo e dos Neoclássicos de que o livre mercado conduziria a economia a um estado de permanente pleno emprego. Para ele o sistema capitalista era sujeito a crises periódicas causadas por várias razões, entre elas a insuficiência de demanda para a produção.

A questão da insuficiência de demanda efetiva para a produção e da instabilidade do capitalismo foi tratada de maneira adequada só a partir dos anos 30, com Keynes.

12.3 - Keynes e a Instabilidade do Capitalismo

Em seu livro mais famoso “A Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda”, publicado pela primeira vez em 1936, Keynes lançou uma crítica feroz à idéia de que o livre mercado conduziria a economia a um estado de pleno emprego (Keynes, 1991).

Segundo Keynes, dadas certas condições técnicas e de custos de fatores por unidade de emprego, o volume de emprego agregado depende do volume de produção, o qual depende do montante de receitas que os empresários *esperam* receber da correspondente produção. Os empresários esforçam-se para fixar um volume de emprego no nível que torne máxima a diferença entre receita e custos de fatores. O volume de emprego, assim, vai depender das expectativas do empresário.

O nível de produção e emprego onde as *expectativas* de lucros dos empresários serão maximizadas é o ponto que corresponde a intersecção entre as funções de oferta e demanda agregada. A este ponto Keynes dá o nome de demanda efetiva. Estas duas funções, calculadas em termos de valor adicionado, são positivamente inclinadas e podem ser assim explicadas: a função de oferta agregada é o retorno desejado ou esperado do emprego de N homens; enquanto a função de demanda agregada corresponde as estimativas de demanda agregada das empresas. Dessa forma, como ambas as funções são avaliações subjetivas, cabe concluir que o volume de emprego efetivamente oferecido depende das expectativas dos empresários (Keynes, 1991 e Chick 1993).

É importante compreender que o volume de produção e emprego decidido pelos empresários pode não corresponder ao pleno emprego, e segundo Keynes na maioria das vezes ele não assegura o pleno emprego. Uma das razões que explica o fato do volume de produção decidido não corresponder ao de pleno emprego está no fato de que parte da renda gerada pela produção não é efetivamente gasta em consumo e em investimento. O consumo nunca é igual à renda porque a propensão média e marginal a consumir nunca são igual a unidade. Quanto ao investimento, veremos porque ele não necessariamente se eleva no montante necessário para cobrir o hiato entre renda agregada e consumo.

A existência de desemprego involuntário, no entanto, pode corresponder a uma posição de equilíbrio. Na visão de Keynes, se os empresários, *por mero acaso*, anteciparam corretamente as funções de oferta e demanda agregada eles estarão em

equilíbrio. Nada, porém, permite afirmar que se trata de um equilíbrio de pleno emprego. O conceito de equilíbrio na “Teoria Geral” corresponde a expectativas satisfeitas; mas trata-se de um equilíbrio instável que, para utilizar a imagem sugerida por Shackle, “pode se alterar tão rapidamente, tão completamente e por uma tão leve provocação como o instável e efêmero mosaico do caleidoscópio” (Shackle, 1969, pág. 60).

Uma diferença essencial entre a teoria de Keynes em relação à teoria clássica do emprego é que ele afirma que o volume de emprego depende das decisões dos empresários, ou em outros termos, que as expectativas formadas sobre incerteza são o elemento determinante do produto e do emprego. Estas decisões, por sua vez, são de dois tipos, aquelas concernentes à decisão de utilizar ou não o equipamento de capital já existente, e aquela relativa às decisões dos empresários quanto a forma objetiva de valorização da riqueza existente (Keynes, 1991).

As decisões sobre produzir ou não e sobre o volume de produção (a taxa de utilização da capacidade produtiva instalada) dependem das expectativas de curto prazo dos empresários quanto ao comportamento da demanda efetiva. Estas expectativas de curto prazo, embora envolvam um grau acentuado de incerteza sobre o futuro são, em geral, formadas em bases convencionais. Normalmente, os empresários formam suas expectativas levando-se em conta a experiência passada (nível de vendas, taxa de lucro, custos), admitindo-se que tal estado dos negócios permaneça indefinidamente até que eles tenham razões mais ou menos objetivas para esperar que mude (Keynes, 1991). Este tipo de procedimento convencional é possível na medida em que as decisões de curto prazo podem ser revistas ou adaptadas a nova realidade cada vez que se torne necessário.

As expectativas de longo prazo, relativas a forma de valorização da riqueza, possuem também um componente convencional, como o acima discutido. Porém, a possibilidade deste tipo de convenção requer pelo menos uma condição: a relativa estabilidade do contexto onde as expectativas se formam. Se o ambiente em que as expectativas se formam for instável, a convenção será quebrada e os empresários terão que formar suas expectativas de outras formas. Nesse caso, normalmente os capitalistas adotarão uma postura defensiva, até que o critério convencional anterior, ou um novo critério convencional, se imponha (Possas, 1987). O critério convencional, porém, não esgota os critérios que governam as expectativas de longo prazo. Estas contêm um componente subjetivo, o qual explica sua maior volatilidade em face das expectativas de

curto prazo e que é fundamental para explicar as flutuações bruscas e violentas do investimento. A este componente não convencional das expectativas de longo prazo, Keynes denominou *estado de confiança* (Keynes, 1991). É por meio do estado de confiança que a incerteza, enquanto incalculável, afeta as expectativas de longo prazo. Na medida em que o futuro é incerto e incalculável, qualquer modificação no estado de confiança pode conduzir a violentas flutuações do investimento e, em consequência, do emprego.

Na medida em que as decisões de investimento são determinadas pela relação entre a eficiência marginal do capital (taxa de lucro prevista) e a taxa de juros (entendida aqui como o retorno esperado dos vários tipos de ativos e não somente dinheiro), o estado das expectativas de longo prazo afeta o investimento tanto através de sua influência sobre a eficiência marginal do capital, como também através de sua influência sobre as taxas de juros (motivo especulação). Como frisou Minsky, num mundo acostumado aos hábitos financeiros capitalistas, a incerteza é o principal determinante da evolução do emprego e da renda e, portanto, da própria riqueza (Minsky, 1982).

É porque a economia capitalista é inerentemente instável que, segundo Keynes, o Estado deve, através do uso das políticas fiscal e monetária tentar estabilizar a economia e, assim, fazer com que o crescimento da riqueza e do emprego não dependam unicamente do mercado.

12.4 - Schumpeter e o Processo de Destruição Criativa

Joseph Alois Schumpeter entendia o processo de enriquecimento de um país não apenas como um crescimento quantitativo dos fluxos de produção e renda, mas também como um crescimento qualitativo desses fluxos. A esse processo de crescimento qualitativo ele denominava desenvolvimento econômico. O desenvolvimento econômico — ou seja, a expansão quantitativa e qualitativa do fluxo de produção —, dizia ele, não pode ser confundido com o crescimento econômico — esse sim, crescimento puramente quantitativo da riqueza. O desenvolvimento econômico para ele é um “processo de mutação industrial que incessantemente revoluciona a estrutura econômica *a partir de* dentro, incessantemente destruindo a velha, incessantemente

criando uma nova. Esse processo de Destruição Criativa é o fato essencial acerca do capitalismo” (Schumpeter, 1984, págs.112 e 113).

O processo de destruição criativa a que Schumpeter se refere na citação acima e o qual é responsável pelo desenvolvimento econômico é consequência da introdução na economia das inovações. O processo de inovação, ao revolucionar o processo produtivo, dá origem a um crescimento, ao mesmo tempo quantitativo e qualitativo, do sistema econômico.

Segundo Schumpeter, o fenômeno fundamental do desenvolvimento econômico, a inovação, é entendida como a realização de novas combinações produtivas, na verdade, uma mudança nas funções de produção. Sob a designação genérica de inovações, Schumpeter engloba cinco casos: 1) Introdução no mercado de um novo bem, ou que os consumidores ainda não estejam familiarizados, ou que possua uma nova qualidade; 2) Introdução de um novo método de produção, que não precisa ser, necessariamente, baseado em uma nova descoberta científica, pode tanto englobar um método que ainda não havia sido experimentado na prática no ramo de produção em que foi introduzido, como pode consistir de uma nova maneira de manejar comercialmente uma mercadoria; 3) Abertura de um novo mercado, isto é de um mercado novo para um determinado ramo da indústria de um país, no sentido de um mercado em que tais produtores nunca tiveram acesso, não importando se esse mercado existia antes ou não; 4) Conquista de uma nova fonte de matérias-primas ou de produtos semi-manufaturados para posterior transformação ou comercialização independente do fato dessa fonte já existir ou não; 5) Estabelecimento de uma nova forma de organização de qualquer indústria, tal como a criação ou ruptura de uma posição de monopólio (Schumpeter, 1988)

Assim, inovar não significa necessariamente uma invenção científica, mas fazer coisas de forma diferente, enfim, empregar de maneira diferente os meios produtivos existentes no sistema econômico. Uma invenção científica enquanto tal só se torna relevante para o processo de desenvolvimento econômico quando se transforma numa nova combinação produtiva, ou seja, numa inovação.

Quem coloca em prática as inovações são os empresários, buscando com elas conseguir lucro, já que elas permitem ou reduzir custos, ou ampliar vendas, ou ainda aumentar o preço das mercadorias. Ao colocá-las em prática, porém, os empresários aumentam a corrente de mercadorias e, ao mesmo tempo, enriquecem essa corrente com os novos produtos, métodos e outros resultados das inovações.

Para Schumpeter, assim, “O capitalismo, então, é pela própria natureza uma forma ou método de mudança econômica, e não apenas nunca está, mas nunca pode estar estacionário. E tal caráter evolutivo do processo capitalista não se deve meramente ao fato de a vida econômica acontecer num ambiente social que muda e, por sua mudança, altera os dados da ação econômica; isso é importante e tais mudanças (guerras, revoluções e assim por diante) frequentemente condicionam a mudança industrial, mas não são seus motores principais. Tampouco se deve esse caráter evolutivo a um aumento quase automático da população e do capital ou ao aos caprichos dos sistemas monetários, para os quais são verdadeiras exatamente as mesmas coisas. O impulso fundamental que inicia e mantém o movimento da máquina capitalista decorre dos novos bens de consumo, dos novos métodos de produção ou transporte, dos novos mercados, das novas formas de organização industrial que a empresa capitalista cria” (Schumpeter, 1984, pág.112).

Por fim, é necessário acrescentar que o processo de desenvolvimento econômico, segundo Schumpeter, se exterioriza na forma de ciclos econômicos. Dessa forma, a sucessão de períodos de crise e de crescimento econômico — a que se dá o nome de ciclos econômicos —, é não apenas inerente, mas necessária ao desenvolvimento da riqueza sob o capitalismo.

Bibliografia

- AGLIETTA, Michel. **Macroéconomie Financière**. Paris: La Decouverte, 1995.
- BLOCK, Fred, **PostIndustrial Possibilities - A Critique of Economic Discourse**, Berkeley and Los Angeles, University of Califórnia Press, 1990.
- CHANDLER JR, A. **Managerial hierarchies**. New York:Harvard University Press, 1980.
- CERQUEIRA, D; LOBÃO, W- **Determinantes da criminalidade: uma resenha dos modelos teóricos e resultados empíricos**. Rio de Janeiro: IPEA, 2003. (Textos para discussão 956).
- DENIS, Henri. **História do Pensamento Econômico**. 5^a edição. Lisboa: Livros Horizonte, 1987.
- EICHENGREEN, Barry. **A Globalização do Capital**. SP: Editora 34, 2000.
- GALBRAITH, J.K. **The anatomy of power**. London: Corgi Books,1985
- HUME, David, **Escritos Econômicos**. SP: Nova Cultural, 1988. Col. Os Economistas.
- KALECKI, Michal., “Por que a Economia Ainda Não é Uma Ciência Exata”, in MIGLIOLI, Jorge, org.. **Kalecki**, SP, Ática, 1980, Coleção Grandes Cientistas Sociais, número 16.
- KAUTSKY, K. **A questão agrária**. Porto: ed. Portucalense. 1972.
- KEYNES, John Maynard. **The General Theory of Employment, Interest e Money**. New York: A Harverst Book, 1991.
- KRUGMAN, P.R & OBSTFELD, M. **Economia Internacional – Teoria e Política**. RJ: Makron Books, 2001.
- MARX, Karl. **O Capital**. SP, Nova Cultural, 1988, Col. Os Economistas, Volume I, Livro I.
- MASTEN, SCOTT. *A legal basis for the firm*. In: **The nature of the firm**. New York: Oxford University Press, 1993. p.196-212.
- MIGLIOLI, J., **Acumulação de Capital e Demanda Efetiva**, SP, T. A. Queiroz, 1981.
- MICKLETHWAIT, J; WOOLDRIDGE, A. **A companhia: breve história de uma idéia revolucionária**. Rio de Janeiro: Editora Objetiva, 2003.

- MINSKY, Hyman P. **John Maynard Keynes**. New York: Columbia University Press, 1975.
- MINSKY, Hynar. The Financial Instability Hypothesis: an Interpretation of Keynes and an Alternative to Standard Theory. In: *Inflation, Recession and Economy Policy*. Londres: Wheatsheaf Books, 1982.
- NAPOLEONI, Cláudio. **Smith, Ricardo e Marx**. 5^a edição. RJ: Graal, 1985.
- NAPOLEONI, C. **O Valor na Ciência Econômica**. Lisboa Presença/Martins Fontes, 1977.
- OHLIN, Bertil & HECKSCER, Eli F. **Heckscher-Ohlin Trade Theory**. MIT Press, 1991.
- POLANYI, K. **A grande transformação**. Rio de Janeiro: Editora Campus, 1980.
- POSSAS, M. L. **Dinâmica da Economia Capitalista: uma abordagem teórica**, SP, Brasiliense, 1987
- RICARDO, David. **Princípios de Economia Política e Tributação**. SP Nova Cultural, 1988. Col. Os Economistas.
- SHACKLE, G.L.S.. **Um Esquema de Teoria Econômica**. RJ: Zahar, 1969
- SAY, Jean Baptiste, **Tratado de Economia Política**, SP, Nova Cultural, 1988.
- SMITH, Adam. **A Riqueza das Nações: Investigação Sobre Sua Natureza e Causas**. SP Nova Cultural, 1988a. Col. Os Economistas. Volume 1.
- SMITH, Adam. **A Riqueza das Nações: Investigação Sobre Sua Natureza e Causas**. SP Nova Cultural, 1988b. Col. Os Economistas. Volume 2.
- SMITH, Adam. **A Riqueza das Nações: Investigação Sobre Sua Natureza e Causas**. SP Nova Cultural, 1988c. Col. Os Economistas. Volume 3.
- SMITH, Adam. “Do Baixo Valor das Mercadorias, Isto é, da Abundância”, fragmento das Conferências de Glasgow, in NAPOLEONI, Cláudio. **Smith, Ricardo e Marx**. 5^a edição. RJ: Graal, 1985.
- SCHUMPETER, J.A. **A Teoria do Desenvolvimento Econômico**. SP Nova Cultural, 1988. Coleção Os Economistas.
- SCHUMPETER, J.A. **Capitalismo, Socialismo e Democracia**. RJ, Zahar, 1984.
- TAYLOR, F.W – **The principles of scientific management**. Mineola, Dover Publications, 1997.
- VEBLEN, T. **A teoria da classe ociosa**. São Paulo: Editora Abril, 1983.

WALRAS, Leon. **Compêndio dos Elementos de Economia Política Pura**. SP, Nova Cultural, 1988. Coleção Os Economistas.

WILLIAMSON, O – **The economic institutions of capitalism**. New York. The Free Press. 1985.

Exercícios propostos

Questões de múltipla escolha

1) Não é exemplo de instituição:

- a) a legislação trabalhista de um país;
- b) uma empresa metalúrgica;
- c) o código de trânsito de um país;
- d) as tradições culturais de um país;
- e) Nenhuma das anteriores.

2) Supondo tudo o mais constante, quando a demanda por um produto diminui:

- a) seu preço e a quantidade ofertada se elevam;
- b) seu preço e a quantidade ofertada permanecem constantes;
- c) seu preço diminui, mas a quantidade ofertada aumenta;
- d) seu preço aumenta, mas a quantidade ofertada diminui;
- e) nenhuma das anteriores está correta.

3) O objetivo da economia diz respeito a:

- a) políticas econômicas;
- b) controle;
- c) escassez;
- d) riqueza;
- e) nenhuma das anteriores está correta.

4) É instrumento de poder da firma:

- a) o poder de polícia;
- b) o poder de criar moeda;
- c) o poder burlesco;
- d) o poder de tributar;
- e) nenhuma das alternativas anteriores está correta.

5) Para medir a produtividade o correto é fazê-lo como:

- a) o produto em relação ao preço;
- b) trabalho em relação ao insumo;
- c) produto em relação ao insumo;
- d) preço em relação aos insumos;
- e) nenhuma das anteriores está correta.

6) Por capital humano entende-se:

- a) as relações de trabalho mais humanas estabelecidas no interior da firma;
- b) as aplicações de recursos das empresas em folha de pagamento;
- c) o estoque de capital possuído por um indivíduo;
- d) ao capital aplicado na atividade de serviços;
- e) nenhuma das anteriores está correta.

7) Uma parcela majoritária da população fica com a maior parte da renda nacional. Isto caracteriza:

- a) pobreza social;
- b) sobra de renda;
- c) renda per capitã;
- d) concentração de renda;
- e) nenhuma das anteriores está correta.

8) são características das firmas funcional e divisional, respectivamente:

- a) baixa diversificação e elevada integração vertical;
- b) elevada integração vertical e elevada diversificação;
- c) elevada diversificação e baixa integração vertical;
- d) elevada integração vertical e baixa diversificação;
- e) nenhuma das anteriores está correta.

9) Não é característica da firma:

- a) divisão do trabalho;
- b) hierarquia;
- c) criação de um espaço produtivo distinto do doméstico;
- d) busca do interesse público;
- e) nenhuma das anteriores está correta.

10) No modelo simples do mercado de trabalho:

- a) aumento na oferta de trabalho eleva os salários;
- b) aumento na demanda de trabalho reduz os salários;
- c) inovação tecnológica tende a reduzir a oferta de trabalho;
- d) inovação tecnológica tende a aumentar a demanda de trabalho;
- e) nenhuma das anteriores está correta;

11) É exemplo de imposto regressivo:

- a) o imposto de renda;
- b) o imposto sobre grandes fortunas;
- c) o imposto sobre a transmissão de patrimônio intervivos;
- d) o imposto sobre exportação;
- e) nenhuma das anteriores está correta.

12) O PIB enquanto medida da riqueza é:

- a) um conceito de fluxo;
- b) medido pela soma das unidades físicas dos produtos e serviços;
- c) uma medida que subtrai do estoque de riqueza a destruição nele causada pela produção dos fluxos de riqueza;
- d) um conceito de estoque;
- e) Nenhuma das anteriores está correta.

13) Uma taxa de câmbio valorizada:

- a) favorece a obtenção de superávit na balança comercial;
- b) favorece a obtenção de déficit na balança comercial;
- c) é neutra em relação à balança comercial;
- d) favorece as exportações;
- e) nenhuma das alternativas anteriores.

14) Para um país, um saldo superavitário em transações correntes indica:

- a) que o país vendeu ao exterior mais bens e serviços do que comprou;
- b) que está havendo uma poupança externa negativa;
- c) que o país comprou mais bens e serviços do exterior do que vendeu;
- d) que está havendo uma transferência de renda do país que apresentou o déficit para o “resto do mundo”;

e) nenhuma das anteriores está correta.

15) Conforme a teoria das vantagens comparativas:

- a) O comércio exterior somente é vantajoso se gerar saldos positivos na balança comercial;
- b) Tarifas alfandegárias elevadas promovem o comércio entre países;
- c) Um país não deve comercializar com o resto do mundo se produzir com mais eficiência que o resto do mundo todos os bens que produz;
- d) O livre comércio deve ser irrestrito para assegurar o bem-estar de uma nação;
- e) nenhuma das anteriores está correta.

16) Admitindo-se que G representa os gastos/despesas do governo e T os impostos/receita líquida do governo, então uma política fiscal contracionista será aquela em que:

- a) $G=T$;
- b) $G > T$;
- c) $G < T$;
- d) G é igual a zero;
- e) nenhuma das anteriores está correta.

17) Dentre as alternativas colocadas a seguir, uma não é função da moeda:

- a) padrão de pagamento diferido;
- b) meio ou instrumento de troca;
- c) homogeneidade;
- d) medida de valor;
- e) Nenhuma das anteriores está incorreta.

18) No mercado monetário quando a oferta de moeda aumenta:

- a) a taxa de juro se reduz;
- b) a taxa de juro aumenta;
- c) a demanda de moeda aumenta;
- d) a demanda de moeda diminui;
- e) nenhuma das anteriores está correta.

19) Não é fator de distribuição da renda:

- a) a propriedade privada;
- f) a atitude cooperativa;
- g) o poder sindical;
- h) o governo;
- e) nenhuma das anteriores está correta.

20) Entende-se por demanda:

- a) a venda de uma mercadoria a preços mais baixos do que os preços normalmente cobrados por essa mercadoria;
- b) a quantidade de um determinado bem (ou serviço) que o produtor deseja oferecer para venda no mercado, por unidade de tempo;
- c) uma liquidação de mercadorias, que ocorre quando as empresas liquidam seus estoques para posterior reposição, e o fazem a preços convidativos;
- d) a quantidade de um determinado bem (ou serviço) que os consumidores compram das empresas, desde que esse bem esteja em liquidação;
- e) nenhuma das alternativas anteriores.

21) O nível de investimento em uma economia:

- a) está inversamente relacionado com a taxas de juros;
- b) está diretamente relacionado com a taxa de juros;
- c) independe da taxa de juros;

- d) depende exclusivamente de decisões do governo em efetuar gastos;
- e) Nenhuma das alternativas anteriores.

22) Em relação ao balanço de pagamentos é correto afirmar que:

- a) A conta corrente registra o ingresso e saída dos fluxos de capitais;
- b) A conta capital registra os lucros remetidos por estrangeiros ao seu país de origem;
- c) A conta corrente registra o ingresso de capitais de curto prazo;
- d) A balança de serviços compõe a conta capital do Balanço de pagamentos;
- e) nenhuma das anteriores está correta.

23) NÃO é característica do Estado:

- a) o exercício exclusivo da violência legítima;
- b) o monopólio sobre a tributação;
- c) o monopólio sobre a iniciativa de empreender nos negócios;
- d) o monopólio sobre a oferta de moeda;
- e) nenhuma das alternativas anteriores.

24) Economia é uma ciência que estuda e analisa:

- a) Empresa e administração;
- b) consumo exclusivamente;
- c) produção, distribuição e consumo;
- d) planejamento de vendas;
- e) nenhuma das anteriores está correta.

25) Os pontos de vista de Adam Smith a respeito do comércio exterior podem ser melhor entendidas se forem consideradas como ataque:

- a) à teoria das vantagens comparativas;
- b) às posições de Ricardo acerca do comércio exterior;
- c) ao ponto de vista mercantilista acerca do comércio exterior;
- d) à lei de responsabilidade Fiscal do governo brasileiro;
- e) nenhuma das anteriores está correta.

26) A forma de governança mais eficiente para uma transação pouco freqüente, que implica elevados ativos específicos e grande incerteza é (são):

- a) o contrato;
- b) a hierarquia;
- c) o mercado;
- d) as estruturas híbridas;
- e) nenhuma das anteriores.

27) O conceito de oportunismo empregado para a análise das relações econômicas bilaterais contrapõe-se ao de:

- a) exclusão social;
- b) má-fé;
- c) honestidade;
- d) egoísmo;
- e) nenhuma das anteriores.

Questões discursivas

- 1) Quais são os problemas com os quais qualquer sociedade deve lidar num contexto de escassez de recursos?

- 2) **Em que sentido o objeto e o objetivo da Economia se articulam?**
- 3) **De que maneiras se relacionam riqueza e bem-estar?**
- 4) **Discuta e problematize a seguinte afirmação: “Do ponto de vista ambiental, não é possível a universalização dos padrões de produção e consumo predominantes nos países desenvolvidos”.**
- 5) **Explique porque o capital deve ser entendido como uma relação social.**
- 6) **Diferencie organização de instituição.**
- 7) **Por que a firma é uma organização distinta das demais?**
- 8) **Qual é o papel do sistema de preços em uma economia de mercado?**
- 9) **Quais os fatores que influenciam a distribuição da renda ?**
- 10) **Quais as três funções que fazem qualquer bem exercer o papel de dinheiro? Comente e desenvolva da uma delas.**
- 11) **Explique o que é o princípio da demanda efetiva e o papel do Estado na estabilização da renda e emprego agregados.**
- 12) **Defina e caracterize os seguintes termos:**
 - a) **política fiscal;**
 - b) **política monetária;**
 - c) **Estado;**
 - d) **Governo;**
- 13) **Explique e diferencie a teoria do comércio exterior proposta por Adam Smith daquela formulada por David Ricardo.**
- 14) **Em que condições e por que o crime é considerado uma atividade econômica?**

