

Sobre o conceito de taxa ótima de lucro*

PAOLO SYLOS-LABINI**

O reexame do princípio da demanda efetiva à luz da teoria do investimento permite estabelecer uma dupla relação entre salários e investimento: se pelo efeito demanda uma elevação dos salários acima da produtividade induz à elevação dos investimentos, pelo efeito lucro ela o inibe, ao aumentar o custo da mão-de-obra. As variações salariais e da produtividade são, portanto, determinantes diretos do processo de acumulação do capital. Conclui-se daí que há uma taxa ótima de variação salarial vis-à-vis a produtividade, que maximiza os efeitos positivos e minimiza os efeitos negativos da dinâmica do custo do trabalho sobre o investimento. Conseqüentemente, há uma taxa ótima de lucro no sentido de que ela maximiza a taxa de acumulação do capital.

1 — Keynes e Kalecki, a respeito da demanda efetiva

John Maynard Keynes formulou sua teoria da demanda efetiva baseando-se em duas fortes hipóteses, isto é, tecnologia constante e distribuição da renda estável. Essas hipóteses reduzem drasticamente o valor interpretativo da análise keynesiana, dado que as mudanças tecnológicas e as variações dos padrões distributivos, devidas a conflitos sociais, são precisamente os principais aspectos das economias capitalistas. Habitualmente, supõe-se que a premissa de tecnologia constante é justificada numa análise de curto prazo, uma vez que nesta considera-se o estoque de capital como dado, e as mudanças

Nota do Editor: Tradução não revista pelo autor. Este artigo está sendo publicado no volume *Essays in Honour of Edward Lipinski* (Amsterdã: North Holland, Publishing Company, 1980).

* Expresso meus agradecimentos ao colega Gioacchino D'Ippolito, por sua ajuda nas elaborações matemáticas apresentadas na Seção 3.

** Da Universidade de Roma.

tecnológicas dependem principalmente de novas máquinas. Justifica-se a segunda hipótese através da evidência empírica, mas ambas as justificativas são bastante duvidosas. A primeira hipótese pode ser provada num plano puramente lógico, mas ela é irrealista, pois a tecnologia se modifica mesmo em um prazo muito curto. Em decorrência da introdução de novas máquinas em períodos prévios, as novas tecnologias viabilizadas através de tais máquinas são gradualmente desenvolvidas pelo processo de “aprender fazendo”. A estabilidade dos padrões distributivos foi, durante muito tempo, uma fonte de desentendimento. Primeiro, afirma-se que a distribuição foi relativamente estável somente no longo prazo, e não no curto (a análise keynesiana refere-se a este último tipo). Entretanto, mesmo no longo prazo, a distribuição parece ser “relativamente” estável somente em certos países (Reino Unido e EUA) e somente mediante a escolha de certos anos, e não em todos. Além disso, o conceito de estabilidade “relativa” é arbitrário: deve-se considerar uma mudança de três ou quatro pontos na parcela de lucros como desprezível ou relevante? Seja como for, aumentos ou decréscimos nesse tamanho são freqüentes. (Como veremos, dado o papel-chave que deve ser atribuído à parcela de lucros em um processo dinâmico, qualquer mudança nesse tamanho deve ser considerada relevante, ou muito relevante.) Finalmente, neste período do pós-guerra a supramencionada estabilidade “relativa” parece ser um fenômeno do passado: a parcela salarial — salários + ordenados¹ — tem crescido sistematicamente em todas as sociedades capitalistas avançadas.

Michael Kalecki elaborou antes de Keynes uma teoria de demanda efetiva, na qual, diferentemente desse autor, introduziu o progresso técnico e as mudanças nos padrões distributivos. Desse ponto de vista, a teoria de Kalecki é superior à de Keynes, mas ele não levou muito adiante a análise das conseqüências de ambas as mudanças.

Neste trabalho, pretendemos examinar certas relações entre os dois tipos de variações e as decisões de investimento, seguindo uma linha que estimamos ser compatível com aquela traçada por Kalecki, que, corretamente, considerou a teoria do investimento como a base

¹ No original, *wages + salaries*. (N. do E.)

de sustentação da teoria da demanda efetiva. Vamos referir-nos à indústria manufatureira, pois é este o setor que constitui o centro propulsor de inovações tecnológicas e, em termos mais gerais, da acumulação do capital. Além disso, pensamos que a forma de mercado mais freqüente na indústria moderna é o oligopólio, e suas três variedades: concentrado (com produtos homogêneos), diferenciado e misto.

2 — Os determinantes básicos do investimento

O processo de investimento implica três estágios: no primeiro, a decisão é tomada; no segundo, tem lugar a despesa decorrente da decisão; no terceiro, ocorre o efeito final do processo, isto é, a capacidade produtiva aumenta; via de regra, a produtividade do trabalho cresce também, dado que o investimento fixo, que constitui a parte essencial do investimento total, consiste em máquinas que são quase sempre mais eficientes que as precedentes. Visando a uma simplicidade maior, consideraremos desprezível o intervalo de tempo entre a decisão de investir e a despesa em investimento, daqui por diante chamada “investimento”.

Os determinantes básicos do investimento, em particular do investimento industrial, são três: a taxa esperada de lucro, representando o incentivo a investir; o lucro total, do qual uma considerável parte torna-se autofinanciada; e a oferta total de empréstimos bancários, que representa a base do financiamento externo. Em símbolos:

$$I = I(G^*/K^*, G, B) \quad (1)$$

onde I é investimento, G^*/K^* é a taxa esperada de lucro, G o lucro total e B a oferta de empréstimos bancários, ou fundos de empréstimos. A taxa esperada de lucro, G^*/K^* , é estimada com base na taxa corrente de lucro (em condições normais, as duas taxas coincidem ou não diferem muito):

$$\frac{G^*}{K^*} = f\left(\frac{G}{K}\right) \quad (2)$$

O lucro total, G , é uma função do grau de utilização da capacidade produtiva – pois, de maneira geral, o custo total unitário alcança seu mínimo no limite da capacidade – e da margem adicionada aos custos diretos,² $\alpha = P/D$, que, para um dado grau de utilização da capacidade produtiva e, portanto, para um dado valor dos custos fixos por unidade de produto, determina a margem de lucro:

$$G = F (UT, \alpha) \quad (3)$$

O grau de utilização, UT , pode ser expresso como o quociente entre o produto efetivo, X_e , e o produto potencial, X_p ; o produto potencial é a relação entre o capital fixo, K_F , e o chamado acelerador, v , isto é, a relação capital/produto, onde o produto deve ser considerado como produto potencial:

$$UT \equiv X_e/X_p$$

onde

$$X_p \equiv \frac{K_F}{v}$$

e onde se supõe que o capital fixo guarda uma relação constante com o capital total, ou:

$$K_F \equiv a K$$

O grau de utilização depende dos elementos básicos da demanda efetiva, isto é, despesas de consumo, investimento total e exportações:

$$UT = UT (C, I_T, E) \quad (4)$$

Por sua vez, as despesas de consumo dependem, primeira e principalmente, das rendas do trabalho (folha de salários e ordenados) e também de rendas não provenientes do trabalho:

$$C = C (LI, NLI) \quad (5)$$

Os custos diretos, D , são dados pelo custo unitário da mão-de-obra direta, isto é, a relação entre salário por hora e a produtividade horária, w/π , e pelo custo unitário das matérias-primas, M . Assim:

$$\alpha = \frac{P}{\frac{w}{\pi} + M} \quad (6)$$

² No original, *mark-up*. (N. do E.)

Considera-se que o salário médio e o ordenado médio variam à mesma taxa. Dados o nível de emprego e os preços das matérias-primas, uma mudança no salário médio (e no ordenado médio) implica uma variação proporcional do total da renda do trabalho.

Com o $\frac{w}{\pi} = \frac{w_t}{X_e}$, se w aumenta menos que π , a relação da renda do trabalho sobre produto total decresce. Essas considerações e observações deverão ser utilizadas na análise subsequente. Adotaremos aqui, sem tentar demonstrá-la, a premissa de acordo com a qual α , a margem adicionada aos custos diretos (equivalente ao grau de monopólio de Kalecki), não é constante, mas varia inversamente a D , os custos diretos; isto é, decresce quando D aumenta, e vice-versa.³

3 — A relação entre salários e investimentos

Um aumento na folha de salários estimulará, *ceteris paribus*, o investimento, pois tal incremento implica um acréscimo proporcional da renda do trabalho e, portanto, de despesa de consumo, do grau de utilização da capacidade produtiva, do lucro total e, em condições normais, da taxa esperada de lucro. (Considera-se que a taxa de incremento da produtividade é determinada exogenamente e é constante; mais adiante, supõe-se que os salários são as únicas fontes de demanda de bens de consumo.)

Se os salários crescem mais do que a produtividade, aumenta o custo médio de mão-de-obra por unidade do produto e (de acordo com o que foi dito acima, a respeito do comportamento de α) a margem adicionada aos custos diretos tende a cair. *Ceteris paribus*, a queda dessa margem sobre os custos diretos determina uma queda na margem de lucro e na taxa de lucro. Sob esse ponto de vista, um aumento de salários ocasiona uma redução do investimento.

³ Cf. P. Sylos-Labini, *Oligopoly and Technical Progress* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1969), Cap. 3; *Trade Unions Inflation and Productivity* (Westmead: Saxon House, 1974); e "Prices and Distribution of Income in Manufacturing", in *Journal of Post-Keynesian Economics* (1979).

Portanto, se, por um lado, o acréscimo de salários estimula o investimento, por outro, ele o deprime. Qual o resultado final?

O resultado depende fundamentalmente das velocidades relativas dos incrementos de salário e de produtividade. Enquanto aquele aumento for inferior a este último, a queda nos custos de mão-de-obra terá um efeito positivo sobre o investimento, ao provocar uma elevação da margem de lucro e da taxa de lucro (e um efeito negativo, dado que a despesa de consumo tenderá a crescer mais lentamente que o produto). Com o decorrer do tempo, o lento acréscimo nos gastos de consumo tenderá a influenciar adversamente a taxa de lucro e, assim, tenderá também a compensar o efeito positivo inicial.

Quando o aumento salarial se tornar maior que o incremento de produtividade, a elevação dos custos de mão-de-obra terá o efeito negativo de redução da taxa de lucro e o efeito positivo de expansão da despesa de consumo mais rápida que a do produto. Entretanto, mais cedo ou mais tarde a diminuição da taxa de lucro determinará uma queda do investimento e, eventualmente, da despesa de consumo, anulando, assim, o efeito positivo inicial.

Consideremos, primeiro, os movimentos do investimento que dependem da taxa de lucro, abstraindo a demanda de bens de consumo (poderíamos imaginar, por exemplo, que a produção crescente fosse comprada a crédito por outros países). Em segundo lugar, consideremos os movimentos do investimento que dependem da demanda de bens de consumo, abstraindo o incentivo a investir, isto é, a taxa de lucro (poderíamos imaginar que os empresários industriais continuassem investindo e expandindo a produção e que eles a pudessem vender rapidamente, apesar da taxa decrescente de lucro e, a partir de um certo ponto, a despeito de prejuízos). Em qualquer um dos casos, deve-se considerar que o investimento aumenta a uma taxa decrescente, pois tal incremento fatalmente encontrará resistências cada vez maiores, devidas, dentre outras razões, à crescente escassez de mão-de-obra.

Admitamos que a função investimento possa ser formulada como o produto de duas funções independentes, isto é:

$$I = I_g \cdot I_d \quad (7)$$

onde I_g é a função que expressa o efeito lucro e I_a aquela que expressa o efeito demanda sobre o investimento, provocados pelas variações de w . Isto posto, a taxa de variação do investimento por unidade de tempo pode ser escrita como a soma das taxas de cada um dos dois componentes,⁴ ou seja:

$$\dot{I} = \dot{I}_g + \dot{I}_a \quad (8)$$

As condições previamente mencionadas são satisfeitas pelas curvas exponenciais desenhadas nos Gráficos 1 e 2. Em ambos, a taxa de variação dos salários por unidade de tempo $\left(\frac{I}{w} \cdot \frac{dw}{dt} = \dot{w}\right)$ é representada no eixo horizontal e a taxa de variação do investimento no eixo vertical.

Na origem, \dot{I}_g é positiva, pois \dot{w} é nulo, mas a taxa de incremento da produtividade é positiva; \dot{I}_g aumenta quando \dot{w} diminui, e vice-versa, devido às resistências referidas acima.

Na origem, \dot{I}_a é nula, pois \dot{w} é a única fonte de demanda de bens de consumo; \dot{I}_a cresce quando \dot{w} cresce; entretanto, \dot{I}_a aumenta a uma taxa decrescente.

A relação entre as taxas de variação do investimento e dos salários, quando se consideram os salários somente como custos, pode ser expressa por uma função do tipo:

$$\dot{I}_g = a - h b^{\dot{w}} \quad (9)$$

onde $a > h > 0$, de forma que, quando $\dot{I}_g > 0$ e quando $b > 1$, a representa a reta para a qual \dot{I}_g tende quando $\dot{w} \rightarrow -\infty$.

⁴ De (7), temos que:

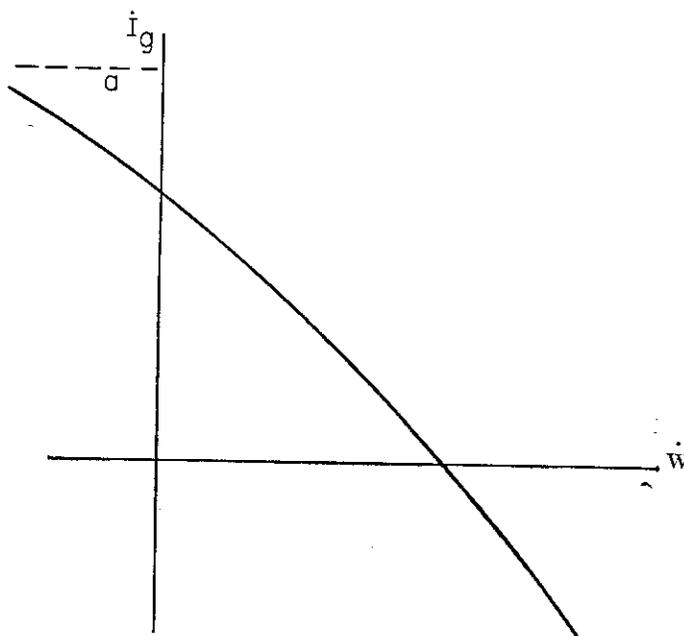
$$\frac{dI}{dt} = I_a \cdot \frac{dI_g}{dt} + I_g \cdot \frac{dI_a}{dt}$$

e

$$\frac{I}{I} \cdot \frac{dI}{dt} = \frac{I}{I_g} \cdot \frac{dI_g}{dt} + \frac{I}{I_a} \cdot \frac{dI_a}{dt}$$

que podem ser escritos sob a notação da expressão (8).

Gráfico 1



A relação entre essas taxas de variação, quando se consideram os salários somente como rendas, pode ser expressa por uma função similar, isto é:

$$\dot{I}_a = a (1 - c^{\dot{w}}) \quad (10)$$

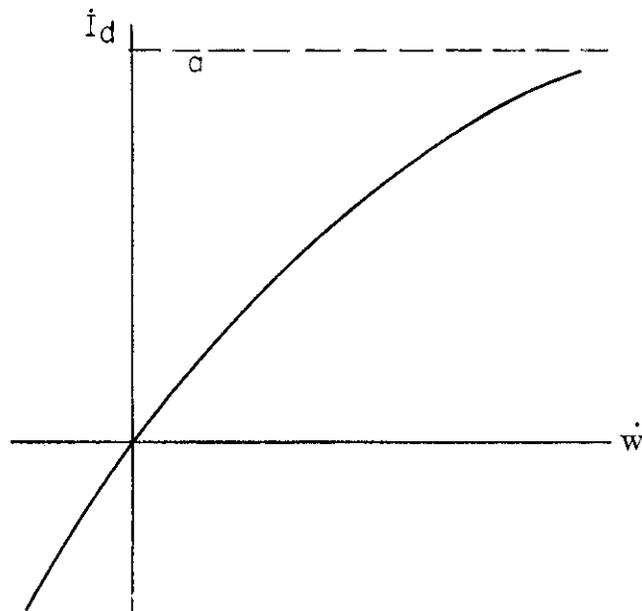
onde $c < 1$; quando $\dot{w} = 0$, $\dot{I}_a = 0$, a representa a reta para a qual \dot{I}_a tende quando $\dot{w} \rightarrow \infty$.

A relação unificada, representada no Gráfico 3, é:

$$\dot{I} = 2 a - h b^{\dot{w}} - a c^{\dot{w}} \quad (11)$$

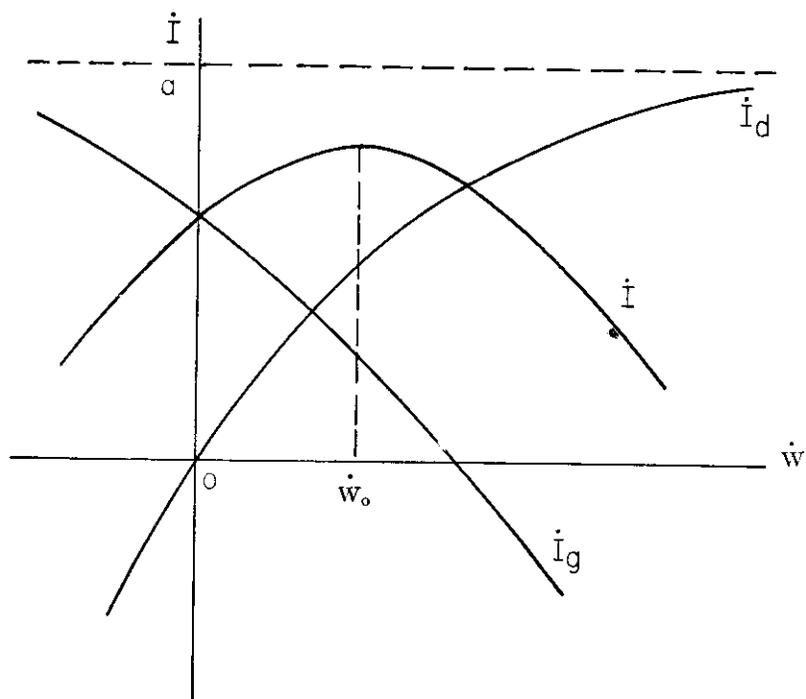
Na origem, devemos ter $\frac{d \dot{I}_a}{d \dot{w}} > - \frac{d \dot{I}_g}{d \dot{w}}$ tal que, revendo todas as condições acima mencionadas, \dot{I} alcança seu máximo à direita da origem e, mais precisamente, quando $\frac{d \dot{I}_a}{d \dot{w}} = - \frac{d \dot{I}_g}{d \dot{w}}$.

Gráfico 2



Deve-se observar que as variações dos salários não têm somente os efeitos sobre o investimento que foram mencionados: se considerássemos esses efeitos em um modelo global, o resultado líquido seria incerto. Entretanto, parece que nesse caso a cláusula *ceteris paribus* não é enganadora. De fato, as equações apresentadas na seção prévia pertencem a um modelo teórico mais amplo, que foi utilizado na elaboração de um modelo econométrico para a economia italiana. Foram feitas várias simulações com esse modelo, tomando-se \dot{w} como variável independente e observando-se os efeitos de suas mudanças sobre a taxa de variação do investimento. Os resultados são plenamente consistentes com a hipótese de que os efeitos demanda e lucro de \dot{w} sobre o investimento são os preponderantes, e que o comportamento de \dot{I} quando \dot{w} varia pode ser representado por uma equação como a (11).

Gráfico 3



4 — A taxa ótima de lucro

A análise acima apresentada pode levar-nos à conclusão de que há uma taxa “ótima” de aumento salarial que maximiza os efeitos positivos e minimiza os efeitos negativos da dinâmica do custo do trabalho sobre o investimento. Ela seria “ótima” no sentido de que maximiza a taxa de acumulação — a taxa “ótima” de aumento salarial implica uma taxa “ótima” de lucro, a qual, para ser realista, deve ser concebida como o valor modal de uma variedade de taxas de lucro. A taxa ótima de aumento salarial, \dot{w}_o , deve ser igual à taxa de incremento da produtividade no caso de uma economia fechada, na qual os preços das matérias-primas são supostos constantes. Em uma economia aberta, o efeito renda pode ser suple-

mentado pela demanda externa, de forma que a taxa de aumento salarial possa ser menor que a taxa de incremento da produtividade, sem que isso afete negativamente a taxa de aumento da demanda efetiva total. Por outro lado, a taxa de incremento salarial pode ser superior à taxa de aumento da produtividade, sem afetar negativamente a margem de lucro e a taxa de lucro, no caso de os preços das matérias-primas caírem suficientemente.

O Gráfico 3 não pretende resolver um problema de equilíbrio. Ilustra somente a afirmação de que, no que diz respeito aos custos de mão-de-obra, o processo de crescimento pode manter-se a uma taxa constante se (e enquanto) a taxa de aumento salarial não divergir demasiadamente da taxa ótima. Se \dot{w} estiver à esquerda de \dot{w}_o , a taxa de lucro é “excessivamente alta” e o crescimento da demanda efetiva é “demasiadamente lento”; o oposto é verdadeiro no caso de \dot{w} encontrar-se à direita de \dot{w}_o . Em qualquer caso, mais cedo ou mais tarde, uma crise interromperá o processo de acumulação. A taxa de aumento salarial, portanto, não permanecerá estável, mas flutuará (e não ficará estável mesmo se, por um período, não divergir muito de \dot{w}_o), e isto porque as flutuações econômicas não dependem somente da dinâmica dos custos de mão-de-obra. Entretanto, se (e enquanto) \dot{w} não divergir muito de \dot{w}_o , as flutuações serão — *ceteris paribus* — relativamente moderadas.

5 — Keynes e as reduções salariais

Como é bem conhecido, Keynes estuda o que se denominou neste artigo de efeito demanda e efeito lucro de uma redução salarial sobre o nível de atividade, a partir de um ângulo específico e sob hipóteses particulares, entre as quais: tecnologia constante e desemprego generalizado. Segundo Keynes,⁵ uma redução salarial tem pouca probabilidade de elevar o nível de atividade, pois ela tende a acarretar não somente uma redução de preços, mas também uma

⁵ J. M. Keynes, *General Theory of Employment, Interest and Money* (Nova York: Harcourt Brace, 1936), Cap. XIX.

redistribuição da renda a favor dos lucros, com uma provável diminuição da propensão a consumir. É certo que essa redistribuição tende a elevar a eficiência marginal do capital, mas tal elevação terá pouca duração se o consumo diminuir. (Este é um dos poucos casos em que Keynes sugeriu as possíveis conseqüências de uma redistribuição da renda.) Se deixarmos de lado as hipóteses de tecnologia constante e desemprego generalizado e considerarmos não só as reduções, mas também os aumentos salariais, a gama de possíveis conseqüências das variações dos salários sobre o nível de atividade mostra-se muito mais ampla do que aquela percebida por Keynes; e não é mais possível generalizar, como fez Keynes — embora de forma prudente — a respeito da soma algébrica dos dois efeitos opostos.

6 — A dinâmica do custo da mão-de-obra e do ciclo econômico

Ao concentrar a atenção sobre a dinâmica do custo da mão-de-obra, observamos que, nas sociedades capitalistas avançadas de hoje, a taxa de variação salarial acompanhou, geralmente, as flutuações da atividade econômica. Entretanto, comparando essa dinâmica no século passado, e até a I Guerra Mundial, com aquela experimentada a partir da II Guerra Mundial, notou-se pelo menos duas diferenças importantes (o período entre guerras, caracterizado pela Grande Depressão, constitui um caso especial, sobre o qual são apresentadas algumas considerações na Seção 8): a primeira diferença é que, no passado, a taxa de variação salarial monetária era freqüentemente positiva e, algumas vezes, negativa, enquanto que, nos dias de hoje, ela é sempre positiva; em segundo lugar, as variações dessa taxa no passado acompanhavam regularmente as flutuações da atividade econômica, enquanto que hoje a correspondência não é nada próxima. Não cabe aqui discutir as razões de tais diferenças, que são associadas a uma série de mudanças estruturais, dentre as quais pode-se mencionar a rigidez para baixo dos preços, o poder adquirido pelos sindicatos, uma abrangência maior da intervenção governamental na economia e o aumento da integração econômica internacional. O comentário será limitado aqui a algumas observações a

respeito do papel exercido pelas mudanças do custo da mão-de-obra no processo de acumulação, distinguindo o ciclo econômico da tendência.

Consideremos, primeiro, o ciclo econômico, referindo-nos, preferencialmente, ao do passado, e não ao de hoje. Nas fases ascendentes do ciclo — recuperação e prosperidade — o nível salarial aumentou progressivamente, paralelamente à redução do desemprego; na recessão e na depressão, esse nível decresceu; nas fases descendentes, a resolução do problema da demanda efetiva tornou-se progressivamente fácil. Mas surgiu a questão da parcela de lucros, que se tornou crescentemente séria, especialmente no auge do *boom*, momento no qual os salários aumentaram muito rapidamente. Para reduzir esta pressão, os empresários industriais aceleraram o processo de mecanização. Mas, se esta conduta aliviou a pressão do custo da mão-de-obra, ela também tornou menos fácil o problema do mercado, pois implicou uma queda da taxa de aumento salarial e da folha de salários. Eventualmente, o *boom* terminou em um declínio; via de regra, o ponto crítico caracterizou-se por uma compressão dos lucros, em consequência do rápido crescimento não só dos salários, mas também da taxa de juros.

7 — Marx e o ciclo econômico

A análise marxista do ciclo econômico tem sido interpretada de duas maneiras. Ambas as interpretações reconhecem que, segundo Marx, toda flutuação cíclica é condicionada pelos movimentos do “exército industrial de reserva” e pelo progresso técnico. A primeira interpretação enfatiza a tendência ao subconsumo, e, assim, o chamado “problema de realização” constitui a principal fonte das crises periódicas. A outra corrente destaca a tendência à queda da taxa de lucro, devido à crescente composição orgânica do capital, tendência esta que apenas pode ser impedida temporariamente. É paradoxal observar que ninguém ainda ofereceu uma interpretação similar à acima mencionada, combinando “dialeticamente” as duas tendências. Entretanto, tal interpretação teria sido, sem dúvida, a mais apropriada para aqueles que pretendem aceitar um tipo de análise marxista.

8 — A taxa ótima de lucro e a Grande Depressão

O processo de acumulação, que é um processo cíclico, não ocorre em todas as sociedades capitalistas, e em todos os períodos, com o mesmo ritmo. Penso que um dos determinantes da tendência desse processo é dado pelo comportamento do custo da mão-de-obra: em certos períodos, a taxa de elevação salarial tende a ser sistemática e “excessivamente baixa” (sempre atravessando flutuações), e determina uma elevação exagerada dos lucros; em outros períodos, o inverso tende a acontecer. Em períodos do primeiro tipo, o aumento do investimento, durante as fases ascendentes do ciclo, tem propensão a ser maior do que nos últimos; mas as crises tendem a ser mais severas.

Pode parecer estranho que uma expansão dos lucros prepare o terreno para crises particularmente graves. Mas é isso o que geralmente acontece. A Grande Depressão, que, na economia norte-americana, começou em 1929, foi precedida e, de certa forma, “causada” por um período de excessiva expansão dos lucros. De fato, a onda especulativa — sem precedentes — na Bolsa de Valores foi alimentada precisamente por uma extraordinária expansão dos lucros, que não pôde encontrar no investimento uma saída adequada.

A Tabela 1 fornece alguns dados referentes ao comportamento da indústria norte-americana no período 1922/29.

A expansão absoluta e relativa das rendas não provenientes do trabalho (lucros e rendas de propriedade) deve-se principalmente à rigidez para baixo dos preços. De fato, no período considerado, os preços das matérias-primas permaneceram praticamente estacionários e o custo da mão-de-obra direta caiu quase 20%, mas os preços dos produtos finais caíram muito pouco.⁶

⁶ Essas observações devem ser lidas à luz das considerações tecidas na Seção 3, isto é, a margem adicionada aos custos diretos cresce quando os custos diretos caem; e decrescem quando aumentam os custos diretos. Gostaríamos de acrescentar que a relação não é somente parcial, mas também assimétrica: ela é sempre menor do que 100%; mas torna-se muito inferior a 100% quando os custos diretos diminuem, bem como atinge quase 100% ao crescerem os custos diretos.

TABELA 1

Custo da mão-de-obra, preços e distribuição da renda

	(Em %)				
1 — Produção Industrial ^a (1922/23 — 1928/29)	38,4				
2 — Emprego ^a					
2.1 — Total do Emprego	1,5				
2.2 — Assalariados ^b	0,7				
3 — Produtividade por Hora ^a	37,4				
4 — Salário por Hora ^a	12,0				
5 — Custo da Mão-de-Obra Direta ^a	— 18,5				
6 — Preços, por Atacado, dos Bens Industriais ^a	— 2,1				
7 — Ordenado Médio ^a	19,6				
8 — Folha de Salários ^c (US\$ Bilhões)	11 → 11,6				
9 — Folha de Ordenados ^d (US\$ Bilhões)	2,8 → 3,6				
10 — Rendas não Provenientes do Trabalho (Participação do Valor Adicionado)	47 → 53				
Variações no <i>Quantum</i> de Produtos Seleccionados (1922/23 — 1928/29) (%)					
Produtos Alimentares	Têxteis	Construção Civil (Residencial)	Automóveis	Serviços de Diversão	Ferro e Aço
2	9	46	57	300	33

FONTES: *Statistical Abstract of the U.S.* (Washington, 1934); *The Statistical History of the U.S.: From Colonial Times to the Present* (Nova York: Fairfield Pub. Co., 1965).

^aCorrespondem a taxas de variação percentuais.

^bA pequena variação percentual referente ao número de assalariados pode também ser aplicada ao número total de horas, dado que, no período considerado, as horas de trabalho semanal não variaram muito (com exceção da indústria do ferro e do aço).

^cNo original, *wage bill*. (N. do E.)

^dNo original, *salary bill*. (N. do E.)

Os dados acima para a economia americana mostram claramente que, nesse período, o mercado dos produtos adquiridos pelos assalariados cresceu muito lentamente, devido ao modesto aumento dos níveis salariais e da folha de salários. (Esse lento crescimento mostra que nesse período os sindicatos eram muito fracos, fenômeno que merece um exame cuidadoso.) Os ordenados e a folha salarial cresceram menos lentamente, fornecendo um mercado para certas cate-

gorias de bens, inclusive a construção habitacional e os automóveis (que, nesse período, eram bens quase de luxo). As rendas não provenientes do trabalho cresceram muito rapidamente, mas tal incremento proporcionou principalmente um mercado para bens de luxo, como vilas, serviços de diversões e similares. Grande parte dessas rendas foi investida, mas internamente as oportunidades de investimento cresceram muito lentamente. Portanto, parte dessa renda foi aplicada no exterior (até 1927) e, cada vez mais, em atividades especulativas, principalmente na Bolsa de Valores, que experimentou um *boom* gigantesco e finalmente entrou em colapso.⁷

As observações acima, que dizem respeito ao comportamento das diferentes categorias de renda, embora fragmentárias, são consistentes com a idéia de que a grande prosperidade dos anos 20 não afetou significativamente mais do que 30% da população, principalmente os empresários, administradores e uma parte dos assalariados; via de regra, os pequenos fazendeiros, os burocratas e os trabalhadores irregularmente empregados obtiveram apenas modestos benefícios — se é que os obtiveram — durante a “nova era”.⁸

9 — A situação presente e perspectivas

No presente, estamos atravessando um período no qual, no caso das sociedades capitalistas avançadas, o processo de acumulação está enfrentando obstáculos que são opostos aos que surgiram na década de 20 na economia americana: os lucros industriais decresceram durante vários anos, com flutuações, e agora estão “excessivamente baixos”. Esta situação parece ser comum à maior parte dos países

⁷ Apenas dois economistas observaram e deram importância a alguns dos fenômenos aqui mencionados (rigidez declinante de preços, lento aumento salarial, crescimento insuficiente do investimento), sem, no entanto, tentar explicá-los através de um modelo teórico. São eles Luigi Einaudi, “Debiti”, in *Riforma Sociale*, n.ºs 1/2 (1934), reeditado em *Nuovi Saggi* (Torino: Einaudi, 1937), e John K. Galbraith, *The Great Crash, 1929* (Boston: Houghton Mifflin, 1935).

⁸ Cf. E. Fano, “I Paesi Capitalistici dalla Prima Guerra Mondiale al 1929”, in M. Telo (ed.), *La Crisi del Capitalismo Neglianni 20* (Bari: D. Donato, 1976).

capitalistas (certamente é a situação das economias britânica e italiana). As principais forças responsáveis por essa tendência são, primeiro, os contínuos aumentos dos custos de mão-de-obra e a explosão dos preços do petróleo e de várias matérias-primas. Subjacentemente a esses impulsos, encontram-se os fatores econômicos e políticos: o crescente poder de barganha dos sindicatos, por um lado, e de vários países subdesenvolvidos produtores de matérias-primas, por outro. (Este último poder é condicionado e intensificado pela relativa escassez de vários recursos naturais em face da aceleração da demanda, devido principalmente à expansão internacional do crescimento econômico.) É verdade que, no importante caso do petróleo, as maiores companhias petrolíferas internacionais exerceram uma função considerável na explosão dos preços. Mas, diferentemente do que costumava acontecer no passado, seu papel não foi exclusivo nem prevalecente: a posição dos países produtores não tem sido de inferioridade (certamente, na fixação dos preços do petróleo, desde 1973 foram os países produtores que tiveram o papel preponderante). De qualquer maneira, nos países capitalistas avançados as condições reais são tais que só permitem uma taxa de crescimento relativamente lenta; mas, ao mesmo tempo, elas excluem a probabilidade de maior depressão no futuro próximo.

10 — Smith, Ricardo e os lucros

Uma observação final, referente à história das doutrinas econômicas: Adam Smith acreditava na tendência de a taxa de lucro cair até certo nível, enquanto David Ricardo considerava essa tendência com grande cautela. Penso que essa diferença provém não somente de construções analíticas diferentes, mas também das épocas e condições nas quais viveram os dois grandes economistas. No tempo de Smith, os privilégios legais e as barreiras institucionais à entrada de novos produtores no mercado eram ainda bem amplos e determinavam altos preços e lucros elevados em vários ramos da atividade econômica. Do seu ponto de vista, a abolição desses privilégios e barreiras teria significado uma queda dos preços, uma queda dos lucros e

uma expansão mais rápida da demanda e da produção. Ricardo viveu em um período em que esses privilégios tinham sido consideravelmente reduzidos e no qual os preços dos produtos agrícolas cresciam rapidamente, principalmente em decorrência da Revolução Francesa e das Guerras Napoleônicas. Esse aumento determinava uma elevação dos salários monetários e das rendas e uma queda dos lucros; Ricardo preocupou-se com os efeitos negativos de uma prolongada queda dos lucros sobre a acumulação.

Em termos do modelo aqui proposto, Smith estudou uma situação na qual os lucros, via de regra, eram “excessivamente altos”; Ricardo encarou *uma* situação em que os lucros tendiam a ser “excessivamente baixos”, embora os processos econômicos subjacentes a essas tendências fossem bem diferentes daqueles de hoje.

(Originais recebidos em outubro de 1979.)