

CLÁSSICOS

DE LITERATURA

ECONÔMICA

ipea INPES

PRESIDENCIA DA REPÚBLICA
SECRETARIA DE PLANEJAMENTO E COORDENAÇÃO

IPEA Instituto de Planejamento Econômico e Social

PRESIDENTE DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO
JOÃO BATISTA DE ABREU
Ministro-Chefe da Secretaria de Planejamento e Coordenação

PRESIDENTE DO IPEA
RICARDO LUÍS SANTIAGO
Secretário-Geral da Secretaria de Planejamento e Coordenação

SUPERINTENDENTE DO INSTITUTO DE PESQUISAS (INPES)
REGIS BONELLI

SUPERINTENDENTE DO INSTITUTO DE PLANEJAMENTO (IPLAN)
FLÁVIO RABELO VERSIANI

DIRETOR DO CENTRO DE TREINAMENTO PARA O
DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO (CENDEC)
JOÃO VICENTE DE ABREU NETO

EDITADO PELO SERVIÇO EDITORIAL DO IPEA

Av. Presidente Antônio Carlos, 51 – 14.º andar – Rio de Janeiro, RJ

CLÁSSICOS

DE LITERATURA

ECONÔMICA

ipea INPES

INSTITUTO DE PLANEJAMENTO ECONÔMICO E SOCIAL
INSTITUTO DE PESQUISAS

Rio de Janeiro, 1988

© Copyright by IPEA •

Clássicos de literatura econômica. Rio de Janeiro, IPEA/INPES, 1988. 456 p.

1. Economia. 2. Microeconomia. 3. Macroeconomia. I. Instituto de Planejamento Econômico e Social. Instituto de Pesquisas.

CDD 330

CDU 33

As opiniões emitidas neste trabalho não exprimem, necessariamente, o ponto de vista da Secretaria de Planejamento e Coordenação da Presidência da República.

♦ INSTITUTO DE PLANEJAMENTO ECONÔMICO E SOCIAL

Serviço Editorial

Av. Pres. Antônio Carlos, 51 – 14.º andar – Rio de Janeiro (RJ) – CEP 20.020

Sumário

	Pág.
Apresentação (Anna Luiza Ozorio de Almeida)	V

Parte I

MICROECONOMIA

Uma nota introdutória ao artigo "As Leis dos Rendimentos sob Condições de Concorrência", de Piero Sraffa (Ricardo Tolipan e Eduardo Augusto A. Guimarães)	3
As Leis dos Rendimentos sob Condições de Concorrência (Piero Sraffa)	11
Uma nota introdutória ao artigo "A Teoria dos Preços e o Comportamento Empresarial", de R. L. Hall e C. J. Hitch (Achyles Barcelos da Costa)	33
A Teoria dos Preços e o Comportamento Empresarial (R. L. Hall e C. J. Hitch)	43
Uma nota introdutória ao artigo "Demanda sob Condições de Oligopólio", de Paul M. Sweezy (Duílio de Ávila Bégni)	79
Demanda sob Condições de Oligopólio (Paul M. Sweezy)	83
Uma nota introdutória ao artigo "Análise Marginal e Pesquisa Empírica", de Fritz Machlup (Claudio Monteiro Considera)	89
Análise Marginal e Pesquisa Empírica (I) (Fritz Machlup)	97
Uma nota introdutória ao artigo "Análise Marginal e Pesquisa Empírica", de Fritz Machlup (José Marcio Camargo)	127
Análise Marginal e Pesquisa Empírica (II) (Fritz Machlup)	131
Uma nota introdutória ao artigo "O Objeto e Método da Economia", de Oskar Lange (Duílio de Ávila Bégni)	163
O Objeto e Método da Economia (Oskar Lange)	171
Dudley Seers e os Problemas do Ensino de Economia: Uma nota introdutória ao artigo "As Limitações do Caso Especial" (Flávio R. Versiani)	195
As Limitações do Caso Especial (Dudley Seers)	209

Parte II

MACROECONOMIA

Uma nota introdutória ao artigo "A Instabilidade do Capitalismo", de Joseph Schumpeter (Reinaldo Gonçalves)	243
A Instabilidade do Capitalismo (Joseph Schumpeter)	253
Uma nota introdutória aos artigos de Kalecki, Keynes e Ohlin (Mauro Boianovsky)	291
Algumas Observações sobre a Teoria de Keynes (M. Kalecki)	307
Teorias Alternativas da Taxa de Juros (J. M. Keynes)	317
Teorias Alternativas da Taxa de Juros — Uma Réplica (Bertil Ohlin)	329
A Teoria <i>ex ante</i> da Taxa de Juros (J. M. Keynes)	335
Uma introdução ao artigo "O Sr. Keynes e os Clássicos: Uma Sugestão de Interpretação", de J. R. Hicks (Gustavo H. B. Franco)	343
O Sr. Keynes e os "Clássicos": Uma Sugestão de Interpretação (J. R. Hicks)	357
Uma nota introdutória aos artigos "Moeda, Capital e Outras Reservas de Valor" e "Uma Abordagem de Equilíbrio Geral para a Teoria Monetária", de James Tobin (Marco Antonio Bonomo)	377
Moeda, Capital e Outras Reservas de Valor (James Tobin)	383
Uma Abordagem de Equilíbrio Geral para a Teoria Monetária (James Tobin)	397
Uma nota introdutória ao artigo "Inflação e Desemprego: A Novidade da Dimensão Política", de Milton Friedman (João da Silva Maia)	415
Inflação e Desemprego: A Novidade da Dimensão Política (Milton Friedman)	421

Apresentação

ANNA LUIZA OZORIO DE ALMEIDA

Literatura Econômica vem publicando, desde 1982, traduções comentadas de textos importantes na evolução do pensamento econômico mundial. Os artigos traduzidos, e suas apresentações, incluídos nesta coletânea, foram selecionados por professores e pesquisadores atuantes em instituições de ensino e pesquisa situadas em diferentes pontos do país. Não houve determinação prévia, por parte da revista, a respeito da periodicidade ou dos assuntos que deveriam ser abordados, buscando-se apenas aproveitar os recursos intelectuais disponíveis à medida que as contribuições fossem enviadas, de forma espontânea.

Passados já seis anos desde o início das traduções mencionadas, tornou-se possível reeditar algumas delas, voltadas para questões comuns, neste volume especial de *Literatura Econômica*. Este reagrupamento temático objetiva ampliar a utilidade das traduções já realizadas, oferecendo coleções que contribuam para o ensino de economia, tanto em nível de graduação quanto de pós-graduação. Os demais artigos ainda não reeditados poderão sê-lo no futuro, vindo a compor números especiais adicionais, à medida que se acumulem suficientes textos agrupáveis tematicamente.

O presente volume está dividido em dois grandes grupos de temas gerais de microeconomia e macroeconomia, conforme publicados até o momento nos vários números de *Literatura Econômica*.

A Parte I — *Microeconomia* — começa com o artigo de Piero Sraffa, "As leis dos rendimentos sob condições de concorrência", de 1926, apresentado por Ricardo Tolípan e Eduardo Augusto A. Guimarães (*L.E.*, 4 (1) :13-34, jan./fev. 1982), que dá início a um questionamento sistemático da teoria neoclássica, levando, mais tarde, ao desenvolvimento da teoria da concorrência imperfeita e, modernamente, da teoria dinâmica do oligopólio.

O artigo de R. L. Hall e C. J. Hitch, "A teoria dos preços e o comportamento empresarial", apresentado por Achyles Barcelos da Costa (*L.E.*, 8 (3) :379-414, out. 1986), surge em 1936 e contribui para a crítica à teoria neoclássica, trazendo evidências empíricas que contestam o papel da demanda na formação dos preços e a maximização dos lucros como um objetivo empresarial.

Outra contribuição contemporânea de grande importância é o artigo de Paul M. Sweezy, "Demanda sob condições de oligopólio", de 1939, apresentado por Duílio de Ávila Béni (*L.E.*, 9 (3) :293-8, out. 1987), que,

ao postular a existência da chamada "curva de demanda quebrada" no oligopólio, traz novos elementos de crítica à teoria marginalista da formação de preços nos mercados concentrados.

Este movimento crítico é o alvo de Fritz Machlup em "Análise marginal e pesquisa empírica", de 1946, apresentado por Claudio Monteiro Considera (*L.E.*, 4 (4):419-48, jul./ago. 1982) e José Marcio Camargo (*L.E.*, 4 (5):571-602, set./out. 1982), no qual o autor explicita a base da teoria marginal da firma e discute sua aplicação à pesquisa empírica sobre o comportamento da empresa. Este longo artigo constitui uma das mais brilhantes defesas do marginalismo, ao mesmo tempo em que, ao explicitar suas limitações, incentiva a busca das teorias alternativas do funcionamento da empresa e do mercado de trabalho.

O artigo de Oskar Lange, "O objeto e método da economia", de 1945, apresentado por Duílio de Ávila Béni (*L.E.*, 7 (2):207-30, jun. 1985), busca um substrato não-ideológico na análise dos diversos sistemas econômicos, sejam eles "domésticos", "capitalistas" ou "socialistas", propondo a existência de uma racionalidade comum a todas as suas unidades econômicas e às várias inter-relações entre elas.

A Parte I termina com o artigo de Dudley Seers, "As limitações do caso especial", de 1968, apresentado por Flávio R. Versiani (*L.E.*, 6 (4):545-76, out. 1984), que traz a discussão da relevância da teoria econômica para os países subdesenvolvidos e levanta vários problemas do ensino desta teoria em tais países.

A Parte II — *Macroeconomia* — começa com o artigo de Joseph Schumpeter, "A instabilidade do capitalismo", de 1928, apresentado por Reinaldo Gonçalves (*L.E.*, 6 (2):153-90, mar./abr. 1984), que é a referência básica da introdução ao estudo da interpretação schumpeteriana da dinâmica do capitalismo, resumindo o papel da concentração das invenções, do crédito e dos ciclos econômicos, analisados mais extensamente em suas obras de grande porte.

Os artigos de M. Kalecki, "Algumas observações sobre a teoria de Keynes", de 1936, de J. M. Keynes, "Teorias alternativas da taxa de juros", de junho de 1937, de Bertil Ohlin, "Teorias alternativas da taxa de juros — réplica", de setembro de 1937, e, novamente, de J. M. Keynes, "A teoria *ex ante* da taxa de juros", de dezembro de 1937, todos apresentados por Mauro Boianovsky (*L.E.*, 9 (2):137-46, 147-58, 159-64 e 165-72, jun. 1987), ilustram a controvérsia que se seguiu ao aparecimento da *Teoria Geral* em 1936, tão fértil no estabelecimento de conceitos importantes, tais como o "motivo financiamento" para a demanda de moeda, o instrumental *ex ante/ex post* aplicado à determinação da taxa de juros, a introdução do "risco crescente" e a interpretação dinâmica do conceito do multiplicador.

O artigo de J. R. Hicks, "O Sr. Keynes e os 'clássicos': uma sugestão de interpretação", de 1936, apresentado por Gustavo H. B. Franco (*L.E.*,

5 (2) :139-58, mar./abr. 1983), lançou as curvas IS e LM, tornando-se, por mais de 40 anos, a mais famosa e mais influente interpretação "ortodoxa" de Keynes, ela própria combatida pelos economistas keynesianos.

Dois artigos de James Tobin, "Moeda, capital e outras reservas de valor", de 1961, e "Uma abordagem de equilíbrio geral para a teoria monetária", de 1969, ambos apresentados por Marco Antonio Bonomo (*L.E.*, 8 (1) :9-22 e 23-40, fev. 1986), se complementam estendendo o keynesianismo, segundo um enfoque de equilíbrio geral, à avaliação da política monetária como instrumento de controle da demanda agregada.

O artigo de Milton Friedman, "Inflação e desemprego: a novidade da dimensão política", de 1976, apresentado por João da Silva Maia (*L.E.*, 7 (3) :381-408, out. 1985), expõe, de forma sucinta e brilhante, o cerne da crítica monetarista ao keynesianismo oficial dos anos 60, enfatizando a relação entre inflação e desemprego.

Esperamos que estas traduções comentadas em português de textos clássicos, nas temáticas gerais de microeconomia e macroeconomia, sejam úteis à formação das novas gerações de economistas brasileiros.

Parte I

MICROECONOMIA

Uma Nota Introdutória ao Artigo "As Leis dos Rendimentos sob Condições de Concorrência", de Piero Sraffa

Ricardo Tolipan*

Eduardo Augusto A. Guimarães**

"The Laws of Returns under Competitive Conditions" é, sob o patrocínio editorial de Keynes, peça inicial e importante da crítica à ortodoxia marshalliana que se delinea a partir de meados da década de 20. Publicado por *The Economic Journal* em 1926, reelaborando uma versão italiana pouco anterior (1925), tem seu desdobramento polêmico e imediato em um Simpósio sobre "Rendimentos Crescentes e a Firma Representativa", também promovido por Keynes sob os auspícios da revista *The Economic Journal*, março de 1930). Do ponto de vista biográfico, o efeito maior do artigo é assegurar a Sraffa um lugar de destaque no círculo acadêmico de Cambridge, o que o resgata do fascismo italiano e cria as condições de realização de sua obra posterior.

O destaque dado à contribuição de um desconhecido autor continental pelo Editor de *The Economic Journal* indica, a nosso ver, uma vontade de crítica à ortodoxia que já se vinha conformando em Cambridge. Sob esse aspecto, o artigo "cai como uma luva", pois não apenas responde à exigência de rigor analítico, como faz dela um elemento de crítica interna à ciência ortodoxa. Nisto, ele

* Da FEA/UF RJ.

** Do IPEA/INPES e da FEA/UF RJ.

4 se distingue das críticas precedentes formuladas por correntes heterodoxas que - seja por sua insuficiência analítica, seja por se fixarem na questão dos postulados - não conseguiram romper a muralha do saber oficial e podiam ser relegadas ao submundo da teoria econômica.

Além do mais, associado a essa crítica rigorosa, o artigo dá indicações de como prosseguir positivamente na reconstrução da análise do mercado capitalista, uma vez abandonados os pressupostos criticados. Esta nova linha será imediatamente explorada pela teoria da concorrência imperfeita, e suas sugestões reaparecerão também na análise mais moderna do oligopólio.

O artigo tem uma estrutura de exposição simples. Um primeiro movimento de crítica que conclui: "torna-se necessário, portanto, abandonar o caminho da livre concorrência e voltar-se para o lado oposto, isto é, em direção ao monopólio". Esta conclusão anuncia o segundo movimento, onde se configura sua contribuição positiva.

A parte crítica do artigo abre, ironicamente, advertindo que não vai fazer mais que organizar o conjunto de qualificações, restrições e exceções, dispersas e relegadas a notas de pé de página, buscando explicitar, ao reunir este material, o potencial crítico aí latente, e assim "distinguir o que está vivo do que está morto no conceito de curva de oferta e dos seus efeitos sobre a determinação do preço em concorrência". Neste sentido, das duas pernas da tesoura que definem o preço de equilíbrio marshalliano, o alvo do seu ataque é a lei de rendimentos não proporcionais, princípio que fundamenta a curva de custo médio em U da qual se deriva a curva de oferta da firma competitiva.

Uma primeira crítica formulada por Sraffa diz respeito à natureza híbrida do fundamento teórico deste princípio. Efetivamente, a lei de rendimentos não proporcionais constrói-se a partir da fusão da lei de rendimen-

tos decrescentes (desenvolvida no âmbito da teoria de renda ricardiana) com a lei de rendimentos crescentes (própria da noção de progresso econômico smithiano) - ambas deslocadas de seu contexto teórico original e aplicadas à questão da formação dos preços. A natureza desta primeira crítica mais geral é evidenciar, através da análise da gênese do princípio, que as propriedades geométricas desejadas da curva de oferta comandam seu fundamento teórico: tratava-se de obter uma curva simétrica à curva de demanda.

A crítica mais decisiva, no entanto, questiona a consistência de cada uma das referidas leis com outras características da análise marshalliana - o conceito de concorrência perfeita e a análise do equilíbrio parcial.

No tocante à lei de rendimentos decrescentes, Sraffa aponta que ela se contrapõe à exigência de *ceteris paribus* e de independência entre as curvas de demanda e de oferta formulada pela análise de equilíbrio parcial, exceto para um conjunto particular e provavelmente diminuído de indústrias (aquelas que consomem sozinhas um determinado fator de produção). Note-se que Sraffa, porque raciocina no longo prazo, não contempla a existência de qualquer fator fixo de produção no interior da firma. A versão de que, mesmo no longo prazo, o empresário ou a organização interna da firma constituem um fator fixo, dando lugar a rendimentos decrescentes, não é, portanto, considerada pelo autor.

Quanto à lei de rendimentos crescentes, estes não podem resultar de economias internas à firma, uma vez que tais economias são incompatíveis com as condições de concorrência perfeita. De fato, se são admitidos rendimentos globalmente crescentes e uma curva de demanda infinitamente elástica da firma, deixa de existir um equilíbrio estável e abre-se a possibilidade de expansão ilimitada de cada produtor, o que se contrapõe à hipótese de

6 atomização da produção que caracteriza a concorrência perfeita. Assim, a existência de equilíbrio em concorrência requer que, em algum momento, os rendimentos crescentes sejam contrabalançados pela ação dos rendimentos decrescentes, como esclarece Sraffa em resposta a D. H. Robertson no Simpósio anteriormente citado. No entanto, já vimos quais as razões que Sraffa avança para rejeitar a existência de rendimentos decrescentes.

Se os rendimentos crescentes não podem derivar de economias internas à firma, eles devem resultar de economias externas. Estas, no entanto, não podem ter origem no progresso da economia em geral, pois seriam incompatíveis com a análise de equilíbrio parcial. Assim, a lei vale para os casos, pouco freqüentes, em que as economias são externas à firma mas internas à indústria, as quais, de resto, dificilmente resultariam de pequenos aumentos de produção.

Em resumo, Sraffa aponta que: a) a lei de rendimentos decrescentes é, no caso geral, incompatível com a análise de equilíbrio parcial; b) a lei de rendimentos crescentes, justificada a partir de economias internas à firma, é incompatível com a hipótese de concorrência perfeita; e c) a lei de rendimentos crescentes, justificada a partir de economias externas à firma, é, no caso geral, incompatível com a análise de equilíbrio parcial.

Essa análise crítica conclui, a partir da desconsideração das causas que fazem variar os custos, pela proposta de retorno à análise clássica de formação de preços em concorrência. De fato, "nos casos normais, o custo de produção de mercadorias produzidas em concorrência - e dado que não estamos em condição de levar em consideração as causas que o possam aumentar ou diminuir - deve ser visto como constante em relação a pequenas variações na quantidade produzida" (grifos nossos).

A esta conclusão, segue-se a recomendação, já

mencionada, de que "torna-se necessário, portanto, abandonar o caminho da livre concorrência e voltar-se para o lado oposto, isto é, em direção ao monopólio". 7

Com estas duas proposições, Sraffa aponta dois caminhos alternativos que podem resultar de sua crítica à análise marshalliana: de um lado, assumir rendimentos constantes como única forma de reter a análise da concorrência, o que corresponde a retomar a análise clássica do valor, e, de outro, aceitar a evidência empírica das economias de escala e abrir mão da análise da concorrência perfeita. Convém assinalar que a versão italiana, de apenas um ano antes, se esgota na primeira proposta. É no presente artigo que Sraffa introduz a segunda alternativa, cujo desenvolvimento constitui o que foi chamado de parte positiva do texto. Assim, a passagem da primeira para a segunda parte do trabalho não é apenas um mero dispositivo de organização do texto, mas envolve uma fratura na sua linha de argumento. Anote-se que Sraffa reverteria mais tarde, em outro trabalho,¹ à alternativa de retorno aos clássicos.

A contribuição positiva do artigo apóia-se na negação de duas hipóteses cruciais da concorrência perfeita: a de que o produtor individual não pode afetar deliberadamente o seu preço, o qual deve considerar como dado independentemente da quantidade produzida; e a de que cada produtor em concorrência opera, necessariamente, em condições de custos crescentes. Assim, Sraffa sugere que: a) o principal obstáculo enfrentado pelo produtor individual para aumentar sua produção é sua incapacidade de vendê-la sem reduzir os preços ou aumentar seus custos de venda - vale dizer, a firma faz face a uma curva de demanda descendente; e b) um único princípio comandará a noção de

¹ P. Sraffa, Produção de Mercadorias por Meio de Mercadorias (Rio de Janeiro: Zahar, 1977). 1ª edição, em inglês: 1960.

8 custos - o dos rendimentos crescentes, os quais, face à proposição anterior, agora podem resultar de economias internas à firma. Por conseguinte, Sraffa abandona as hipóteses de equilíbrio em concorrência perfeita sem abrir mão da ótica da análise de equilíbrio parcial. A nova abordagem que daí decorre pretende, a um tempo, ser logicamente mais consistente que a anterior e fundada no que mostra "a experiência cotidiana".

Embora Sraffa não desenvolva de forma rigorosa um modelo alternativo de formação de preço, aparecem nas páginas finais de seu artigo muitos dos conceitos e idéias que virão configurar desenvolvimentos mais recentes da concorrência imperfeita e oligopolista. Assim, são enfatizados por Sraffa: a idéia de diferenciação de produto; a importância das preferências dos consumidores; o papel dos gastos de venda; a noção de que a firma leva em consideração as possíveis reações de seus competidores e resiste a reduzir preços; a possibilidade de as firmas apresentarem lucros extraordinários como resultado da existência de barreiras a entradas de novos competidores; e a existência de limites ao endividamento da firma.

Assinale-se, em particular, como desdobramento direto do artigo de Sraffa e do Simpósio que o seguiu, o desenvolvimento da teoria da concorrência imperfeita na década de 30. A influência sobre Joan Robinson é reconhecida por esta autora. No caso de Chamberlin, o artigo dá margem a mais um caso de coincidência histórica, já que este autor reivindica o desconhecimento do texto sraffiano.

Para concluir, cabe observar que o esforço crítico de Sraffa não teve o efeito demolidor que o autor parecia esperar. Toda a ironia e força do artigo não impediram, *et pour cause*, que a ele se aplicasse uma de suas considerações iniciais: "De vez em quando acontece de alguém não mais resistir à pressão de suas dúvidas, expres-

sando-as abertamente. Então, a fim de evitar que o escândalo se propague, ele é prontamente silenciado, frequentemente com algumas concessões e aceitação parcial de suas objeções, as quais estavam, naturalmente, implícitas na teoria". Isto não é de espantar. Afinal de contas, como aponta Hicks, "tem-se que reconhecer que o abandono completo da hipótese de competição perfeita... tem consequências muito destrutivas para a teoria econômica".² Assim, se "só for possível salvar alguma coisa destes escombros - e deve ser lembrado que o que está ameaçado de destruição é a maior parte da teoria do equilíbrio geral -, se pudermos admitir que os mercados confrontando a maioria das firmas não diferem demasiadamente de mercados de concorrência perfeita... vale a pena tentar este escape".³

²Cf. J. R. Hicks, Value and Capital (Oxford: Clarendon Press, 1946), p. 83. 1ª edição: 1939.

³Ibid., pp. 84-85.

As Leis dos Rendimentos sob Condições de Concorrência

Piero Sraffa

[Do Trinity College, Universidade de Cambridge, Inglaterra.]

Uma característica notável da posição atual da ciência econômica é o acordo quase unânime a que os economistas chegaram com relação à teoria do valor em concorrência. Tal teoria, que se inspira na simetria fundamental existente entre as forças da demanda e da oferta, baseia-se na hipótese de que as causas essenciais na determinação do preço de bens específicos podem ser simplificadas, e agrupadas, de tal forma que possam ser representadas por um par de curvas de demanda e oferta coletivas que se interceptem.¹

Este estado de coisas está em tamanho contraste com as controvérsias sobre a teoria do valor, que caracterizavam a economia política do século passado, que se poderia mesmo pensar que deste choque de idéias acendeu-se, finalmente, a centelha de uma verdade definitiva. Os céticos poderiam talvez pensar que o acordo em questão se deva mais ao desinteresse atual da maioria pela teoria do valor do que à sua aceitação. Esta indiferença justifi-

[Nota do Editor: Este artigo foi originariamente publicado em The Economic Journal, vol. XXXVI (1926), e está reproduzido em G. S. Stigler e K. E. Boulding (eds.), Readings in Price Theory (Chicago: Richard D. Irwin, Inc., 1952), pp. 180-197. A tradução é de Jacob Frenkel (da FEA/UFRJ), com a colaboração de Antonio de Lima Brito.]

¹As páginas iniciais deste artigo contêm um sumário das conclusões do artigo "Relazioni fra Costo e Quantità Prodotta", publicado no Vol. II dos Annali di Economia.

12 ca-se pelo fato de que a referida teoria, mais do que qual quer outra parte da teoria econômica, perdeu muito de sua influência direta sobre a prática política - particularmente com relação às doutrinas sobre as mudanças sociais - que lhe fora atribuída inicialmente por Ricardo, depois por Marx e, em oposição a eles, pelos economistas burgueses. Ela foi transformada cada vez mais num "instrumento da mente, uma técnica de pensar", que não fornece nenhuma "conclusão estabelecida imediatamente aplicável a políticas".² É essencialmente um instrumento pedagógico, algo como o estudo dos clássicos, e seus objetivos, diferentemente dos estudos das ciências exatas e jurídicas, são exclusivamente os do treinamento da mente, razão pela qual ela dificilmente está apta a estimular as paixões dos homens, mesmo dos acadêmicos. Em resumo, é uma teoria da qual, como tradição formal e aceita, não vale a pena se afastar. De qualquer modo, ainda permanece a questão da concordância.

No quadro de tranqüilidade que a moderna teoria do valor nos apresenta existe um ponto obscuro que altera a harmonia do todo, representado pela curva de oferta baseada nas leis dos rendimentos crescentes e decrescentes. É bem conhecido que suas fundações são menos sólidas que outras partes da estrutura, mas na realidade o fato de serem tão fracas a ponto de não suportarem os pesos a que são submetidas é uma dúvida que permanece adormecida no subconsciente de muitos, mas que a maioria consegue sutilmente ocultar. De vez em quando acontece de alguém não mais resistir à pressão de suas dúvidas, expressando-as abertamente. Então, a fim de evitar que o escândalo se propague, ele é prontamente silenciado, freqüentemente com algumas concessões e aceitação parcial de suas objeções,

² John Maynard Keynes, Introdução aos "Cambridge Economic Handbooks". [No original, "policy", que optamos por "políticas" em vez de "política", para não confundir com "Política". (N. do T.).]

as quais estavam naturalmente implícitas na teoria. Assim sendo, com o passar do tempo as qualificações, restrições e exceções foram-se acumulando, acabando por "engolir", se não toda, certamente a maior parte da teoria. E se seus efeitos conjuntos não são visíveis de imediato é porque se acham dispersos em rodapés e artigos, cuidadosamente separados uns dos outros. 13

Não é intenção deste artigo acrescentar nada à pilha já existente, mas simplesmente tentar coordenar certos componentes, separando os que ainda continuam vivos daqueles que estão mortos no conceito da curva de oferta e dos seus efeitos na determinação dos preços em concorrência. No momento, as leis dos rendimentos revestem-se de especial importância devido ao papel que desempenham no estudo do valor, mas são essencialmente mais antigas que a teoria particular do valor onde são utilizadas, sendo precisamente de sua idade secular e de suas aplicações originais que derivam tanto o seu prestígio quanto suas fraquezas nas aplicações modernas. Estamos dispostos a aceitar as leis dos rendimentos como um dado concreto, pois temos diante de nós os enormes e indiscutíveis serviços por elas prestados quando exerciam a sua antiga função, e raramente nos perguntamos se os velhos barris ainda estão em condições de armazenar um novo vinho.

Há muito tempo, a lei dos rendimentos decrescentes é associada principalmente à questão da "renda", e deste ponto de vista era perfeitamente adequada, conforme formulada pelos economistas clássicos com referência à terra. Nunca houve dúvida de que o seu funcionamento afetava não somente a "renda", como também o custo do produto, mas isto não foi enfatizado como causa da variação no preço relativo dos bens individuais produzidos, porque o funcionamento dos rendimentos decrescentes aumentava, na mesma medida, o custo de todos. Isto permaneceu como verdade mesmo quando os economistas clássicos ingleses aplicaram a

14 lei à produção de cereais, pois, como mostrou Marshall, "o termo cereais foi usado por eles como abreviação para a produção agrícola em geral".³

A posição ocupada na economia clássica pela lei dos rendimentos crescentes era bem menos proeminente, já que era encarada meramente como um aspecto importante na divisão do trabalho, não resultando, assim, do progresso econômico em geral, mas de um aumento na escala de produção.

O resultado foi que nas leis dos rendimentos originais a idéia geral de uma relação funcional entre custos e quantidades produzidas não ocupou um lugar conspícuo, parecendo, de fato, que esteve presente nas mentes dos economistas clássicos com menos proeminência do que a conexão entre demanda e preço de demanda.

O acontecimento que enfatizou o primeiro aspecto das leis dos rendimentos é comparativamente recente. Ao mesmo tempo removeu ambas as leis da posição que, de acordo com a divisão tradicional da economia política, costumavam ocupar, uma sob o título de "distribuição" e a outra de "produção", e transferiu-as para o capítulo "valor de troca", lá fundindo-as na "lei dos rendimentos não proporcionais" e derivando delas uma lei da oferta num mercado, de tal maneira que pudesse ser coordenada com a correspondente lei da demanda; e na simetria destas duas forças opostas baseou-se a moderna teoria do valor.

Para alcançar este resultado, achou-se que era necessário introduzir certas modificações na forma das duas leis. Muito pouco foi necessário com respeito à lei dos rendimentos decrescentes, que simplesmente exigiu sua

³ Marshall, *Principles*, Vol. VI, i, 2, nota. [Em inglês britânico, a palavra "corn" aplica-se ao trigo e a outros cereais. Em inglês americano, diz respeito apenas ao milho, o qual, aliás, é uma planta nativa das Américas e nunca constituiu parcela significativa da produção agrícola europeia. (N. do T.)]

generalização do caso particular da terra para todos os casos em que existisse um fator de produção, com quantidade de disponível constante. A lei dos rendimentos crescentes, porém, teve que sofrer uma transformação muito mais radical: o papel nela desempenhado pela divisão do trabalho - limitado agora ao caso do surgimento de empresas suplementares independentes em face do aumento da produção de uma determinada indústria - foi bastante restringido; enquanto isso, uma maior divisão interna do trabalho, resultante do aumento das dimensões da firma individual, foi inteiramente abandonada, uma vez que foi considerada incompatível com as condições de concorrência. Por outro lado, incentivou-se cada vez mais a importância das "economias externas", isto é, das vantagens obtidas pelos produtores individuais a partir do crescimento da indústria como um todo, e não de seus empreendimentos individuais.

Mesmo em sua presente forma, as duas leis preservaram as características que apontam suas origens como sendo de forças de natureza inteiramente diversas. É fato que esta heterogeneidade constitui um obstáculo intransponível quando se tenta coordenar e empregar as referidas leis em conjunto em problemas relacionados com os efeitos das variações no custo, e não com as causas. Entretanto, introduz uma dificuldade nova quando se tenta classificar as várias indústrias conforme pertençam a uma ou outra categoria. De fato, é da própria natureza dos fundamentos das duas leis que: a) quanto mais ampla a definição que se admita para "indústria" - isto é, quanto mais ela abranja todos os empreendimentos que empregam um dado fator de produção, como, por exemplo, a agricultura ou a indústria metalúrgica -, mais provável é que as forças que impulsionam os rendimentos decrescentes desempenhem um papel importante; e b) quanto mais restritiva esta definição - isto é, quanto mais ela se restrinja apenas a empresas que produzam um dado tipo de mercadoria consumível,

16 como, por exemplo, frutas ou pregos -, maior será a probabilidade de predominarem as forças que acarretam rendimentos crescentes. Em seus efeitos, esta dificuldade é para ela àquela que, já sobejamente conhecida, surge da consideração do componente tempo, pelo qual quanto menor o período de tempo permitido para os ajustamentos, maior a probabilidade de rendimentos decrescentes, e quanto maior o período, maior a probabilidade de rendimentos crescentes.

As dificuldades realmente sérias aparecem quando se analisa em que medida as curvas de oferta baseadas nas leis dos rendimentos satisfazem as condições de concorrência. Este ponto de vista admite que as condições de produção e demanda de uma mercadoria possam ser consideradas, no que diz respeito a pequenas variações, praticamente independentes, tanto entre si como em relação à oferta e demanda de todas as outras mercadorias. Sabe-se perfeitamente que tal hipótese não seria ilegítima apenas pelo fato de a independência não ser absolutamente perfeita (como de fato nunca pode sê-lo), podendo um pequeno grau de interdependência ser desprezado, sem desvantagens, uma vez aplicado a uma segunda ordem de variações. Seria o caso, por exemplo, se o efeito de uma variação na indústria que gostaríamos de isolar, e.g. um aumento de custo, fosse a reação parcial no preço dos produtos de outras indústrias, e este efeito, por sua vez, influenciasse a demanda do produto da primeira indústria. Mas isto, é claro, representa uma questão totalmente diferente, e a hipótese torna-se ilegítima quando a variação na quantidade produzida pela indústria em consideração coloca em ação uma força que age diretamente sobre os custos das outras indústrias, e não somente sobre os seus próprios. Neste caso, as condições de "equilíbrio parcial" * que se pretendia isolar são

* No original, "particular equilibrium". (N. do T.)

rompidas, não sendo mais possível, sem incorrer-se em con 17
tradição, negligenciar os efeitos colaterais.

Acontece que, infelizmente, é precisamente nesta categoria que se situa a maioria dos casos de aplicação das leis dos rendimentos. De fato, com relação aos rendimentos decrescentes, se na produção de uma determinada mercadoria é empregada uma considerável parte do fator - cuja quantidade total é fixa, ou pode ser aumentada somente a um custo maior que o proporcional -, um pequeno aumento na produção da mercadoria necessitará de uma utilização mais intensa deste fator. Isto afetará, da mesma maneira, o custo da mercadoria em questão, bem como o das outras em cuja produção este fator entrar; e, desde que estas mercadorias (em cuja produção existe um fator especial comum) sejam até certo ponto freqüentemente substituídas entre si (por exemplo, vários tipos de produtos agrícolas), a modificação nos seus preços terão efeitos consideráveis sobre a demanda na indústria em discussão.

Se tomarmos, então, uma indústria que utiliza apenas uma pequena parte do "fator constante" (o que parece o mais apropriado para se estudar o equilíbrio parcial de uma indústria individual), verificaremos que um (pequeno) aumento na sua produção é geralmente realizado muito mais com a retirada de "doses marginais" do fator constante de outras indústrias, do que com a intensificação da própria utilização do mesmo. Assim sendo, o aumento no custo será praticamente negligível e continuará, de qualquer maneira, operando em grau idêntico sobre todas as indústrias do grupo.

Excluindo estes casos e - se adotarmos um ponto de vista que abranja períodos longos - numerosos outros nos quais a quantidade dos meios de produção possa ser encarada como se estivesse fixada apenas temporariamente em relação a uma demanda inesperada, muito pouco restará: a estrutura dos rendimentos decrescentes montada está dispo

18 nível somente para os estudos de uma diminuta classe de mercadorias em cuja produção o fator de produção é utilizado. Aqui, é claro, por "mercadoria" deve-se entender um produto para o qual é possível construir, ou no mínimo conceber, um diagrama de demanda que seja suficientemente homogêneo e independente das condições da oferta, e não uma coleção de diferentes produtos, tais como os agrícolas ou os de ferragens, como freqüentemente está implícito.

Não é por acaso que, a despeito da natureza profundamente diversa das duas leis dos rendimentos, as mesmas dificuldades também apareçam, de forma quase idêntica, em relação aos retornos crescentes. Aqui novamente verificamos que a realidade das economias de produção em grande escala não se adaptam às exigências da curva de oferta: elas têm um campo de ação que é maior, ou mais restrito, do que seria necessário. Por um lado, reduções de custo provocadas por "estas economias externas que resultam do progresso em geral do meio ambiente industrial", às quais se refere Marshall,⁴ devem, de fato, ser ignoradas, pois se mostram claramente incompatíveis com as condições do equilíbrio parcial de uma mercadoria. Por outro lado, reduções de custo decorrentes de um aumento da escala de produção da firma, surgidas de economias internas ou da possibilidade de distribuir custos gerais sobre um maior número de unidades, devem ser postas de lado, por se revelarem incompatíveis com as condições de concorrência. As únicas economias que poderiam ser tomadas em consideração seriam aquelas que ocupassem uma posição intermediária entre esses dois extremos, embora seja justamente neste meio-termo que nada, ou quase nada, será encontrado. Aquelas economias que são externas do ponto de vista da firma individual, mas internas com relação à indústria no seu todo, constituem precisamente a classe mais raramente en-

⁴ Marshall, op.cit., V, IX, 1.

contrada. Como disse Marshall no trabalho em que preten- 19
deu focar com mais precisão as atuais condições da in-
dústria, "as economias de produção em larga escala rara-
mente podem ser alocadas com exatidão a alguma indústria:
elas estão extremamente ligadas a grupos, freqüentemente
grandes grupos de indústrias correlacionadas".⁵ Seja co-
mo for, na medida em que existam economias externas deste
tipo, elas provavelmente não surgem devido a *pequenos* au-
mentos na produção. Assim sendo, parece que curvas de of-
erta mostrando custos decrescentes não serão encontradas
com mais freqüência que a situação oposta.

Reduzido a estes limites, o esquema da oferta
com custos variáveis não pode pretender ser um conceito
geral aplicável a indústrias normais, mas apenas provar
ser um instrumento útil somente no caso de algumas indús-
trias excepcionais que satisfaçam razoavelmente as suas
condições. Nos casos normais, o custo de produção de mer-
cadorias produzidas em concorrência - e dado que não esta-
mos em condições de levar em consideração as causas que o
possam aumentar ou diminuir - deve ser visto como constan-
te com respeito a pequenas variações na quantidade produ-
zida.⁶ Assim sendo, como uma maneira simples de abordar

⁵ Industry and Trade, p. 188.

⁶ A ausência de causas que tendem a fazer com que o custo aumente
ou diminua parece ser o modo mais óbvio e plausível pelo qual surgem
custos constantes. Mas, como estes se constituem no mais perigoso iní-
migo da simetria entre a demanda e a oferta, os autores que aceitam
esta doutrina para poderem relegar os custos constantes à categoria
de casos teóricos limites, que na realidade não podem existir, persua-
diram-se de que eles são algo extremamente complicado e improvável,
pois "podem resultar apenas do equilíbrio acidental de duas tendên-
cias opostas: a tendência à diminuição do custo... e a tendência ao
aumento do custo...". Ver Sidwick, Principles of Political Economy, 1.^a
edição, p. 207; para o mesmo efeito, ver Marshall, op.cit., IV, xiii,
2, e Palgrave's Dictionary, sub voce (Lei dos Rendimentos Constantes).
A afirmação de Edgeworth de que "tratar variáveis como constantes é o
vício característico dos economistas não matemáticos" poderia hoje ser
revertida: os economistas matemáticos foram tão longe em corrigir este
vício que não podem mais conceber uma constante, exceto como resul-
tado da compensação de duas variáveis iguais e opostas.

20 o problema do valor em concorrência, a velha e agora obsoleta teoria que o considera dependente apenas do custo de produção continua sendo a melhor disponível.

Até o ponto em que é capaz de atingir, esta primeira avaliação é tão importante quanto útil: enfatiza o fator fundamental, ou seja, a influência predominante do custo de produção na determinação do valor normal das mercadorias, e ao mesmo tempo nos induz ao erro quando desejamos estudar, com maiores detalhes, as condições sob as quais o intercâmbio se realiza em casos particulares. Isto porque ela nos esconde o fato de que não podemos encontrar, dentro dos limites de suas hipóteses, os elementos requeridos para este propósito.

Quando aprofundamos nossa avaliação, mantendo-nos no caminho da livre concorrência, as complicações não surgem gradualmente, como seria o ideal, mas apresentam-se simultaneamente, como um todo. Se os rendimentos decrescentes surgidos de um "fator constante" são tomados em consideração, torna-se necessário entender o campo de investigação de modo a podermos examinar as condições do equilíbrio simultaneamente em diversas indústrias; esta é, aliás, uma concepção bem conhecida, cuja complexidade, entretanto, a impede de frutificar, pelo menos no atual estágio de nosso entendimento, não permitindo, inclusive, o uso de esquemas muito mais simples de serem aplicados ao estudo de condições reais. Passando às economias externas, deparamo-nos com o mesmo obstáculo, havendo também a impossibilidade de se poder confinar, dentro de condições estáticas, as circunstâncias nas quais elas se originam.

Torna-se necessário, portanto, abandonar o caminho da livre concorrência e voltar para o lado oposto, isto é, em direção ao monopólio, onde vamos encontrar uma teoria bem definida, na qual variações de custos relacionadas com mudanças nas dimensões dos empreendimentos individuais desempenham papel importante. É claro que, quan-

do nos deparamos com teorias sobre os dois casos extremos de monopólio e concorrência, como parte do instrumental necessário para estudar as condições reais nas diferentes indústrias, somos advertidos de que estas geralmente não se enquadram exatamente em nenhuma das categorias. Encontram-se, isto sim, numa "zona intermediária", sendo que a natureza de uma indústria torna-se mais próxima do sistema monopolista, ou do concorrencial, de acordo com circunstâncias específicas, como o fato de o número de empreendimentos autônomos no sistema ser maior ou menor, ou estarem eles ligados ou não por acordos parciais, etc.

Somos levados, então, a acreditar que quando a produção está nas mãos de muitos empreendimentos, inteiramente independentes entre si quanto à questão do controle, as conclusões próprias da concorrência podem ser aplicadas, mesmo que o mercado onde os bens são trocados não seja absolutamente perfeito. Isto porque suas imperfeições são, em geral, constituídas por fricções que, embora possam retardar ou modificar ligeiramente os efeitos das forças ativas da concorrência, acabam sendo, em última análise, sobrepujadas por estas forças. Este ponto de vista parece ser fundamentalmente inadmissível, pois muitos dos obstáculos que alteram a unidade do mercado, que é a condição essencial da concorrência, não são de natureza "friccional", mas forças ativas que produzem efeitos permanentes e mesmo cumulativos. Além do mais, são quase sempre dotados de estabilidade suficiente que lhes permite serem objeto de análise com base em hipóteses estatísticas.

Dois destes efeitos, os quais se encontram bastante interligados, são de especial importância, uma vez que podem ser freqüentemente encontrados em indústrias onde parecem predominar as condições de concorrência; são também de especial interesse porque, como se relacionam com alguns dos elementos mais característicos da concepção da teoria da concorrência, demonstram quão raramente

22 estas condições são encontradas em sua integridade; mostram, ainda, como um pequeno desvio destas é suficiente para fazer com que a forma como o equilíbrio é atingido torne-se extremamente similar àquela peculiar ao monopólio. Estes dois pontos nos quais a teoria da concorrência difere radicalmente da realidade em sua manifestação mais geral são: primeiro, a idéia de que o produtor em concorrência não pode deliberadamente afetar o preço de mercado, podendo, portanto, encará-lo como constante qual quer que seja a quantidade de bens que individualmente possa colocar no mercado; segundo, a idéia de que cada produtor em concorrência produz normalmente em circunstâncias de custos individuais crescentes.

A experiência cotidiana mostra-nos que um grande número de empreendimentos - e a maioria dos que produzem bens de consumo manufaturados - trabalha sob condições de custos individuais decrescentes. Quase todos os produtores destes bens expandiriam bastante seus negócios - sem nenhum esforço de sua parte, a não ser o de produzi-los - se pudessem confiar que o mercado no qual vendem seus produtos estaria preparado para absorver toda a produção ao preço corrente. Não é fácil, em tempos de atividade normal, encontrar um empreendimento que sistematicamente produza menos do que é capaz de vender ao preço corrente, e seja ao mesmo tempo impedido pela concorrência de exceder àquele preço. Os homens de negócio, que se julgam sujeitos às condições de concorrência, considerariam absurda a afirmação de que o limite para suas respectivas produções é encontrado nas condições internas de produção de suas firmas, que não permitem uma produção maior sem um aumento no custo. O principal obstáculo com que se deparam ao tentarem aumentar gradualmente suas produções não reside no custo de produção - o qual, na realidade, geralmente os favorece -, mas sim na dificuldade de vender a quantidade maior dos bens sem reduzir o preço, ou sem terem de incorrer em despesas maiores de comercialização.

Esta necessidade de diminuir os preços para poder vender 23 uma quantidade maior é apenas um aspecto da curva de demanda descendente, com a diferença de que em vez de se referir a uma mercadoria como um todo, qualquer que seja a sua origem, diz respeito aos bens produzidos por uma firma específica. Além disso, os gastos de comercialização necessários para a ampliação do mercado correspondem a esforços onerosos (com propaganda, viajantes comerciais, facilidades aos consumidores, etc.) para aumentar a disposição do mercado de comprar seus produtos - isto é, elevar artificialmente a curva de demanda.

Este método de encarar o assunto parece ser o mais natural, e o que mais se aproxima da realidade. Sem dúvida, do ponto de vista formal é possível inverter estas relações e aceitar o fato de que cada comprador seja indiferente na sua escolha entre os diferentes produtores, desde que estes últimos, a fim de se aproximarem do comprador, não se importem em incorrer nas diferentes despesas de comercialização, nem tampouco em computar estas despesas, aumentadas de comercialização, no custo de produção de cada um. Deste modo, custos individuais crescentes podem ser obtidos em qualquer extensão desejada, bem como um mercado perfeito com demanda ilimitada, a preços correntes, para os produtos de cada um. Mas a questão da alocação das despesas de comercialização não pode ser decidida do ponto de vista da correção, pois sob este aspecto os dois métodos são equivalentes. Tampouco pode ser decidida com base no fato de que estes custos são efetivamente pagos pelo comprador ou pelo vendedor, uma vez que não afeta, em absoluto, sua incidência ou seus efeitos. O importante é identificar de que maneira as várias forças em funcionamento podem ser agrupadas de forma mais homogênea, de modo que se possa estimar mais rapidamente a influência de cada uma delas no equilíbrio resultante. Desse ponto de vista, o segundo método deve ser rejeitado, pois oculta inteiramente os efeitos que as circunstâncias

24 forjadoras das despesas de comercialização exercem sobre a perturbação da unidade do mercado. Além disso, ele altera o significado da expressão "custo de produção", tornando-o dependente de elementos estranhos às condições em que tem lugar a produção de uma dada empresa, e deforma, conseqüentemente, a maneira como é afetado o processo efetivo de determinação do preço e da quantidade produzida de cada empresa.

Portanto, quando adotamos o primeiro ponto de vista, somos levados a atribuir a medida correta da importância ao principal obstáculo, o qual *impede* o livre jogo da concorrência, mesmo onde esta parece predominar, e ao mesmo tempo torna possível um equilíbrio estável. Isto ocorre mesmo quando a curva de oferta para os produtos de cada firma individual é descendente, isto é, com a ausência de indiferença por parte dos compradores de bens entre os diferentes produtores. São inúmeros os motivos que levam um determinado grupo de compradores a preferir uma firma em particular: hábito antigo, conhecimento pessoal, confiança na qualidade do produto, proximidade, conhecimento de aspectos específicos, possibilidade de obtenção de crédito, reputação de uma marca comercial ou símbolo, nome com altas tradições, ou ainda devido às características especiais dos modelos ou da apresentação do produto que, sem se constituir numa mercadoria diferente destinada à satisfação de necessidades específicas, tem como propósito distinguir-se dos produtos de outras firmas. O que estas e outras razões possíveis da preferência têm em comum é o fato de mostrarem uma disposição (que pode ser ditada pela necessidade), por parte dos compradores que constituem a clientela da firma, de pagar, se necessário, algo extra a fim de obter os bens de uma firma em particular, em vez de outra qualquer.

Quando uma firma que produz uma dada mercadoria encontra-se em tal posição, o mercado geral para essa mer

cadoria subdivide-se em uma série de mercados distintos. 25
Qualquer firma que procure crescer além de seu próprio mercado, invadindo os de seus competidores, vê-se na contingência de contrair pesadas despesas de comercialização para superar as barreiras que cercam esses mercados; por outro lado, entretanto, dentro de seu próprio mercado, e sob a proteção de suas próprias barreiras, cada uma desfruta de posição privilegiada que lhe proporciona vantagens que são iguais - se não em amplitude, pelo menos em natureza - àquelas desfrutadas pelo monopolista comum.

Tampouco é necessário enfatizar o conhecido conceito de monopólio para nele podermos enquadrar este caso. De fato, nele também verificamos que a maioria das circunstâncias que afetam a força de um monopolista (tais como a posse de recursos naturais únicos, os privilégios legais, o controle de uma proporção maior ou menor da produção total, a existência de mercadorias rivais, etc.) exerce sua influência essencialmente afetando a elasticidade da demanda dos bens monopolizados. Quaisquer que possam ser estas causas, esta é o único fator decisivo na estimação do grau de independência que um monopolista tem para a fixação dos preços: quanto menos elástica a demanda de seu produto, maior o controle que exerce sobre o seu mercado. O caso extremo, que pode ser apropriadamente chamado de "monopólio absoluto", é aquele em que a elasticidade da demanda para os produtos de uma firma é igual a 1.⁷ Neste caso, por mais que o monopolista eleve seus preços, as quantias periodicamente gastas na compra de seus bens não são, nem mesmo parcialmente, desviadas para canais diferentes de despesa, e sua política de pre-

⁷A elasticidade da demanda para os produtos de um monopolista não pode, é claro, ser menor que a unidade com respeito a preços imediatamente acima do preço de equilíbrio, isto é, com respeito àquela parte da curva de demanda que interessa com relação à determinação do poder de um monopolista em seu próprio mercado: uma questão que é bastante distinta daquela da magnitude dos ganhos atingíveis pelo monopólio, dado que o último não é tão dependente da taxa de variação como é o da medida absoluta da demanda e do preço de demanda.

26 ços em nada será afetada devido ao medo da concorrência de outras fontes de oferta. Assim que a elasticidade aumenta, a concorrência começa a se fazer sentir, tornando-se mais intensa quanto maior for a elasticidade, até à elasticidade infinita da demanda para os produtos de um empreendimento individual, a que corresponde um estado de concorrência perfeita. Nos casos intermediários, o significado de uma elasticidade moderada da demanda reside no fato de que, embora o monopolista tenha uma certa liberdade na fixação de seus preços, sempre que ele os aumenta é abandonado por uma parcela de seus compradores, os quais preferem gastar o dinheiro de algum outro modo. Ao monopolista pouco importa se eles o gastam na compra de bens muito diferentes ou iguais aos seus, mas que tenham sido fornecidos por outros produtores que não aumentaram seus preços; em qualquer hipótese ele deve sofrer - ainda que em pequeno grau - uma concorrência efetiva de tais bens, já que é precisamente a possibilidade de adquiri-los que leva os compradores a abandonarem de maneira gradual o uso de seu produto quando este aumenta de preço. Os efeitos diretos, assim, são iguais, tanto se as somas liberadas como resultado de um aumento de preços por um empreendimento forem gastas num grande número de mercadorias diferentes, ou se, de preferência, forem empregadas na compra de uma ou de algumas mercadorias rivais que estejam de certa forma disponíveis para os compradores. É como o caso de um empreendimento que, embora controle apenas uma pequena parte da produção total de uma mercadoria, tem a vantagem de possuir um mercado particular próprio, embora os efeitos indiretos nos dois casos sejam substancialmente diferentes.

O método indicado por Marshall com relação aos produtos criados para gostos específicos é aplicável ao estudo deste último caso. "Quando consideramos um produtor em particular", diz ele, "nós devemos combinar sua curva de oferta não com a curva geral de demanda para sua mer

cadoria num mercado amplo, mas com a curva de demanda de seu próprio mercado especial".⁸ Nas indústrias onde cada firma tem um mercado de certa forma particular, não devemos utilizar esse método apenas nas ocasiões em que estivermos considerando o produtor individual, mas também quando examinarmos a maneira como o equilíbrio é atingido no mercado como um todo. Isto porque tais curvas, é claro, não podem de modo algum ser combinadas de modo a formar um único par de curvas de oferta e demanda coletivas. O método em causa é exatamente o mesmo seguido nos casos de monopólio comum, sendo que em ambas as situações o produtor individual realmente determina seu preço de venda pelo conhecido método que torna sua receita de monopólio ou seus lucros os mais elevados possíveis.

A peculiaridade do caso da firma que não possui um monopólio efetivo, mas simplesmente um mercado particular, é que, na escala de demanda dos bens por ela produzidos, os possíveis compradores são admitidos em ordem de crescente, de acordo com o preço que cada um deles está preparado para pagar, sem deixar de comprar inteiramente e sem comprar daquele produtor em particular, ao invés de outro qualquer. Vale dizer, aqueles dois elementos entram na composição de tais preços de demanda, quais sejam: a) aquele pelo qual os bens podem ser comprados de outros produtores que, na ordem de preferência do comprador, imediatamente se seguem ao produtor em questão; e b) a medida monetária do valor (quantidade que pode ser positiva ou negativa) que leva o comprador a preferir os produtos da firma em questão.

Por conveniência da discussão, suponha-se que, inicialmente, numa indústria em que prevalecem condições semelhantes, cada produtor vende a um preço que mal cobre

⁸ Marshall, op. cit., V, xii, 2.

28 os custos. O interesse individual levará cada produtor a imediatamente aumentar seus preços, de modo a obter o maior lucro possível. A difusão desta prática pelo mercado do fará, no entanto, com que as várias escalas de demanda sejam modificadas, porque o comprador, quando vir que os preços dos substitutos que pretendia adquirir são aumenta dos, tenderá a pagar um preço superior pelos produtos da firma da qual é cliente, de modo que, mesmo antes que o primeiro aumento de preço se concretize, serão criadas condições para permitir que cada empresa proceda a aumentos posteriores - e assim sucessivamente. É claro que este processo chega rapidamente a um limite, pois os fregueses que uma firma perde sempre que aumenta seus preços podem procurar outros fornecedores, retornando a ela sempre que as outras também os elevarem. Entretanto, às vezes alguns deles abandonam inteiramente a compra dos bens e retiram-se definitivamente do mercado. Assim, toda empresa tem duas classes de clientes marginais: aqueles que estão na margem apenas de seu próprio ponto de vista, e fixam um limite para o excesso de seus preços sobre os preços predominantes, e aqueles que ali estão do ponto de vista do mercado geral, e fixam um limite para o aumento geral no preço do produto.

É claro que um aumento geral nos preços de um produto pode afetar as condições de demanda e oferta de certas firmas, de modo que se torne mais vantajoso para elas reduzir os preços do que seguir a alta. Mas numa indústria que atingiu certo grau de estabilidade na sua estrutura geral, em relação a seus métodos de produção, ao número de empreendimentos que a compõem e a seus hábitos comerciais - com respeito aos quais, conseqüentemente, hipóteses estáticas são mais razoavelmente justificadas -, é muito menos provável que esta alternativa seja adotada do que a oposta. Em primeiro lugar, ela envolve grande elasticidade da demanda para os produtos de um empreendimento individual e custos rapidamente decrescentes para

ele - vale dizer, um estado de coisas cujo resultado imediato, e quase inevitável, é a completa monopolização, o que provavelmente não será encontrado, portanto, num negócio operado normalmente por um conjunto de firmas independentes. Em segundo lugar, as forças que levam os produtores a aumentar os preços são muito mais efetivas do que aquelas que os impelem a reduzi-los; e isto não se deve apenas ao medo que todo vendedor tem de prejudicar o seu mercado, mas principalmente porque um aumento dos lucros através de corte nos preços é obtido às *custas* das firmas concorrentes, as quais se vêem, conseqüentemente, compelidas a tomar atitudes defensivas que podem ameaçar os maiores lucros obtidos. Por outro lado, quando lucros mais vantajosos são conseguidos mediante aumentos dos preços, os concorrentes, além de não se verem prejudicados, conseguem até mesmo um ganho positivo, conquista que pode ser encarada como de caráter duradouro. Portanto, uma empresa que se veja diante da possibilidade de aumentar os lucros elevando ou reduzindo os preços geralmente adotará a primeira alternativa, a menos que os lucros adicionais sejam consideravelmente maiores do que aqueles que a segunda hipótese pode oferecer.

As mesmas razões servem para desfazer a dúvida que poderia surgir se, no caso em consideração, o equilíbrio fosse indeterminado, como geralmente se observa com relação ao monopólio múltiplo. Em primeiro lugar, mesmo neste caso, como notou Edgeworth, "a extensão da indeterminação se reduz com a diminuição do grau de correlação entre os artigos" produzidos pelos diferentes monopolistas,⁹ ou seja, em nosso caso, com a diminuição da elasticidade de demanda para os produtos da firma individual, limitação cuja efetividade, ressalte-se, será tanto maior quanto mais rapidamente decrescer o custo unitário com o

⁹"The Pure Theory of Monopoly", in Papers Relating to P.E., vol. 1, p. 121.

30 aumento da quantidade produzida. Ambas as condições, como foi dito, estão geralmente presentes em grande medida no caso em estudo. Além disso, a indeterminação do equilíbrio no caso do monopólio múltiplo depende necessariamente da hipótese de que, a qualquer momento, cada monopolista esteja igualmente propenso a elevar ou a reduzir seu preço, conforme lhe convenha do ponto de vista do ganho imediato - suposição que, pelo menos em nosso caso, como vimos, não se justifica.¹⁰

A conclusão de que o equilíbrio é em geral determinado não significa que possam ser feitas afirmações gerais com respeito ao seu preço correspondente, pois este pode ser diferente no caso de cada empreendimento, dependendo bastante das condições especiais que o afetam.

O único caso em que se poderia falar de um preço geral seria o de um ramo em que a organização produtiva dos diferentes empreendimentos fosse uniforme e em que seus mercados particulares fossem semelhantes com relação à natureza e à fidelidade dos clientes. Neste caso, como se pode perceber imediatamente, o preço geral do produto, através da ação independente de um conjunto de firmas, cada uma das quais levada apenas por seus interesses individuais, tenderia a alcançar o mesmo nível do que seria fixado por uma única associação monopolista, de acordo com os princípios normais do monopólio. Este resultado, longe de estar condicionado pela existência de um isolamento

¹⁰ A possibilidade de determinação do equilíbrio seria mais evidente se, ao invés de se considerarem as várias unidades dos mesmos bens produzidos pelos diferentes empreendimentos como mercadorias rivais, cada unidade fosse considerada como composta de duas mercadorias, tendo, dentro de cada mercado particular, uma demanda conjunta, uma das quais (a própria mercadoria) fosse vendida sob condições concorrenciais e a outra (serviços especiais, traços característicos adicionais a ela por cada produto) vendida sob condições monopolistas. Este ponto de vista, entretanto, é mais artificial e está em desacordo com o método costumeiro de encarar o problema.

quase completo dos mercados individuais, requer apenas um 31
ligeiro grau de preferência por uma firma específica em
cada um dos grupos de clientes. Este caso, em si, não tem
nenhuma importância, já que é extremamente improvável que
tal uniformidade fosse efetivamente encontrada, mas é re-
presentativo de uma tendência que prevalece mesmo em ca-
sos reais, onde as condições dos vários empreendimentos
diferem entre si, através da qual a ação cumulativa de pe-
quenos obstáculos à concorrência produz sobre os preços
efeitos que se aproximam dos de monopólio.

Deve ser notado que foi negligenciada a influên-
cia perturbadora exercida pela concorrência de novas fir-
mas, atraídas para uma indústria cujas condições permitem
altos lucros monopolistas. Isto pareceu justificado por-
que, em primeiro lugar, a entrada de recém-chegados é fre-
qüentemente impedida pelas pesadas despesas necessárias
para estabelecer uma conexão num ramo em que as firmas
existentes possuem uma imagem estabelecida - despesas que
podem geralmente exceder o valor capitalizado dos lucros
potenciais - e, em segundo lugar, este elemento pode tor-
nar-se significativo apenas quando os lucros monopolistas
num ramo estão consideravelmente acima do nível normal de
lucros nos ramos em geral, o que, entretanto, não impede
que os preços sejam determinados até dentro do limite in-
dicado.

Além do mais, poderia parecer que a importância
das dificuldades de comercialização como limite do desen-
volvimento da unidade produtiva tenha sido superestimada,
em comparação com os efeitos, na mesma direção, exercidos
pelo aumento mais que proporcional no gasto em que uma
firma deve algumas vezes incorrer a fim de conseguir os
meios adicionais de produção que requer. Mas observar-se-
á, geralmente, que tais aumentos nos custos são um efei-
to, e não uma causa determinante, das condições de merca-
do que tornam necessário, ou desejável, que uma firma res

32 trinja sua produção. Assim sendo, o crédito limitado de muitas firmas, que lhes permite obter apenas uma quantidade limitada de capital à taxa corrente de juros, geralmente é consequência direta do fato de que uma determinada firma não pode aumentar suas vendas fora de seu próprio mercado particular sem incorrer em pesadas despesas de comercialização. Se uma firma que tem condições de produzir uma quantidade maior de bens a um custo menor também está apta a vendê-los, sem dificuldade, a um preço constante, ela poderia não encontrar obstáculos num mercado de capitais livre. Por outro lado, se um banqueiro - ou o proprietário da terra onde uma firma se propõe a aumentar suas próprias instalações, ou qualquer outro supridor dos meios de produção da firma - encontra-se em posição privilegiada com relação a ela, poderá exigir da mesma um preço superior ao preço corrente de seus bens. Esta possibilidade, porém, será ainda consequência direta do fato de que tal firma, estando por sua vez em posição privilegiada com relação ao seu mercado particular, também vende seus produtos a preços acima do custo. O que acontece em tais casos é que uma parcela de seus lucros monopolistas lhe é retirada, e não que tenha havido um aumento no seu custo de produção.

Mas estes são, antes de tudo, aspectos do processo de difusão dos lucros através dos vários estágios de produção e do processo de formação de um nível normal de lucros por todas as indústrias do país. A influência deles na formação dos preços de mercadorias individuais é de relativa importância, e sua análise, conseqüentemente, está além do alcance deste artigo.

Uma Nota Introdutória ao Artigo “A Teoria dos Preços e o Comportamento Empresarial”, de R. L. Hall e C. J. Hitch*

ACHYLES BARCELOS DA COSTA**

Uma das questões mais debatidas entre os economistas refere-se à questão do valor. Ou seja, o que determina a quantidade de uma mercadoria que se dá em troca de outra? A resposta a esta pergunta não é só importante para se saber o determinante daquela relação, mas porque acredita-se que ela esclarece como funciona a economia capitalista.

A formulação mais sistematizada sobre esse assunto inicia-se com a economia política clássica, cujos representantes principais são Adam Smith e David Ricardo. Em linhas gerais, afirmam que o que determina o valor de uma mercadoria (ou o seu preço natural, na linguagem de Smith) é o tempo de trabalho que ela requer, ou quanto *custa* produzi-la.

A crítica a essa escola é feita por Marx ao demonstrar que o conceito de trabalho comandado de Smith não consegue explicar a troca de uma mercadoria particular, a força de trabalho. Com relação a Ricardo, Marx salienta que, com o conceito de trabalho contido, esse autor enreda-se nas divergências entre valor e preço, devido às diferentes circunstâncias (composição do capital) em que as mercadorias são produzidas. No entanto, Marx retém conceitos importantes desses autores para o desenvolvimento da sua própria teoria do valor.¹

Em contraposição a essa abordagem, começa a se desenvolver na Europa, por volta de 1870, a teoria da utilidade marginal, ou teoria subjetiva do valor. Os primeiros marginalistas — Bentham, Menger, Jevons — deslocam o centro da análise sobre o valor do lado da produção, para o lado

* Gostaria de agradecer a Dullio de Ávila Bégni e a Jesiel de Marco Gomes pelos comentários recebidos. Obviamente o autor é o único responsável pelos erros e omissões.

** Do Departamento de Economia e do IEPE/UFRGS.

1 Não é intenção desta nota discutir a teoria do valor-trabalho e a sua contro-versia. Sobre esse assunto existe uma vasta literatura. Ver, por exemplo, Napoleoni (1980).

34 da demanda. Agora, a utilidade é o principal determinante do valor. Como a utilidade que um bem pode proporcionar varia de indivíduo para indivíduo, e também não pode ser medida, o valor é algo totalmente subjetivo, depende da avaliação que faça cada pessoa. Nas palavras de Hawkins, comentando a análise de Jevons: "Apesar desta rejeição dos custos de produção e, em particular, das teorias do valor-trabalho, ele algumas vezes atribui-lhes um efeito *indireto* sobre o valor na medida em que ao afetarem a oferta do produto, levaria a uma variação na utilidade. Não obstante, à utilidade foi dado o principal papel (...)." [Hawkins (1979, p. 13)].

Em 1890 Alfred Marshall publica os *Principles of economics*, em que desenvolve a tese de que o preço de uma mercadoria é determinado pela oferta e pela demanda. Ao contrário dos demais marginalistas, afirmava que não se poderia descartar os custos de produção como sendo um elemento importante na explicação do preço. Tanto o custo como a utilidade teriam um papel a desempenhar. O primeiro, na explicação da oferta e, a segunda, na explicação da demanda. Sobre isso afirmava: "Nós poderíamos estabelecer uma discussão razoável se é a lâmina superior ou inferior de uma tesoura a que corta uma folha de papel, assim como se o valor é governado pela utilidade ou pelo custo de produção" [*apud* Hawkins (1979, p. 14)]. Para Marshall a livre concorrência garantiria que o preço fosse determinado pelas forças impessoais do mercado. A hipótese de que as empresas trabalham sob condições de custos crescentes imporiria um limite à sua expansão e, conseqüentemente, evitaria que o mercado se tornasse monopolista.

A publicação em 1926 do artigo "The laws of returns under competitive conditions" por Piero Sraffa, agora traduzido em português [ver Sraffa (1982)], veio romper com esta abordagem marshalliana. O centro do ataque do artigo foi o conceito de curva de oferta. O objetivo de Marshall era obter uma curva de oferta que fosse simétrica à curva de demanda e, assim, poder determinar o preço. Para isso utiliza-se da "lei dos rendimentos não proporcionais", que é uma fusão da "lei dos rendimentos crescentes" de Adam Smith e da "lei dos rendimentos decrescentes" de Ricardo, ambas retiradas do contexto em que foram desenvolvidas e aplicadas, então, por Marshall na análise da determinação do preço [ver Tolipan e Guimarães (1982, pp. 6-7)].

Sraffa demonstra através de uma crítica interna rigorosa que este procedimento era incorreto, concluindo que se deveria voltar a escrever a teoria do valor com base num conceito monopolista de firma.

Em 1933 vem a público na Inglaterra o livro *The economics of imperfect competition*, de Joan Robinson, e simultaneamente, mas de maneira independente, E. Chamberlin publica nos Estados Unidos o seu *The theory of monopolistic competition*. No primeiro caso, como afirma a autora, o seu livro é resultado daquela sugestão de Sraffa. Ambos os autores tratam da mesma questão, ou seja, daquelas condições de mercado diferentes da concorrência perfeita. 35

As empresas, ao contrário do que diz a concorrência perfeita, se defrontam com uma curva de demanda negativamente inclinada. Isto significa que elas têm algum poder discricionário (de monopólio) sobre o preço do produto que vendem. De onde provém este poder? No caso da explicação de Joan Robinson, seria devido aos custos de transporte, à garantia de qualidade fornecida por uma marca bastante conhecida, à publicidade, ao atendimento, etc. Ou seja, àquelas condições que tornam o mercado imperfeito. Para Chamberlin, esse poder é proporcionado pela diferenciação dos produtos, como a existência de marcas registradas, forma ou confecção do produto, etc., sendo que esta diferenciação, para os consumidores, pode ser real ou imaginária. Uma distinção entre esses autores é de que a "concorrência imperfeita" trata principalmente do monopólio e do "grande grupo", enquanto a "concorrência monopolística" analisa os casos intermediários entre a concorrência pura e o monopólio, e o caso do "pequeno grupo", sendo a análise deste último um tanto insatisfatória, no dizer de Silberston (1970).

Entretanto, segundo Joan Robinson, para tratar desses assuntos era necessário tomar emprestadas aquelas técnicas "marginais" que eram aplicadas à concorrência perfeita e adaptá-las à nova situação. A utilização desse instrumental implica a hipótese de que as empresas tenham como objetivo a maximização do lucro. Sobre isso, afirmava que "... é precisamente esta hipótese que torna viável a análise do valor" [Robinson (1972, p. 31)].

O artigo de Sraffa, os livros de Joan Robinson e Chamberlin, o próprio livro de John M. Keynes *The general theory of employment, interest and money*, dentre outros, são o resultado de uma crescente insatisfação com a doutrina ortodoxa (neoclássica), cujas deficiências a crise de 1929 tinha posto em evidência. É nesse quadro de crítica interna à teoria, e na busca de novos conceitos que dêem conta do real, que vem a público na Inglaterra em 1939, o artigo "Price theory and business behaviour" de R. L. Hall e C. J. Hitch.

O artigo veio abalar outro alicerce da teoria neoclássica, qual seja, o da hipótese da maximização do lucro. Como já referimos, a teoria da

36 concorrência imperfeita aceitou esta hipótese como o caminho necessário a ser seguido na explicação da formação dos preços.

Hall e Hitch demonstraram, através de uma pesquisa empírica com 38 empresas britânicas, que elas não tentavam igualar a receita marginal ao custo marginal para estabelecerem os seus preços e os seus níveis de produção. A explicação dada é de que as empresas não conhecem, ou não fazem esforço para calcular, as suas curvas de receita e custo marginal. Como se sabe, a hipótese da maximização do lucro requer que as empresas conheçam essas curvas. No entanto, para que isto seja possível, é necessário que elas determinem as suas curvas de demanda — para daí obterem a receita marginal — e os seus custos marginais (que se supõe serem crescentes). Questionados sobre esse assunto, os empresários mostraram-se indiferentes ou vagos sobre a determinação da elasticidade da demanda.² No caso dos custos, os dados, de acordo com os autores, não eram confiáveis, pois as empresas produziam uma ampla variedade de produtos. E concluem que a maioria dos empresários "... aparentemente não tentava, mesmo que implicitamente, estimar as elasticidades da demanda ou o custo marginal (em oposição ao custo médio direto); e daqueles que o faziam, a maioria considerou a informação de pouca ou nenhuma relevância para a fixação do preço salvo, talvez, em condições muito especiais."

Se os empresários não estabelecem o preço igualando a receita ao custo marginal qual é, então, o procedimento adotado? Segundo os autores, as empresas seguem o que eles denominaram de princípio de "custo total". De acordo com este princípio, os empresários para fixarem o preço tomam o custo médio direto, adicionam uma percentagem para cobrir os custos fixos ou indiretos e uma percentagem para os lucros. Esses últimos considerados não como sendo máximos, mas como "razoáveis".

Qual é a *rationale* desse comportamento? A importante constatação da pesquisa é de que as firmas não podem determinar as suas curvas de demanda, pois não conhecem as preferências dos consumidores e porque há uma interdependência nas políticas de preço e produção das empresas. Ou seja, elas não sabem como os concorrentes reagiriam a uma alteração em seu preço ou no seu nível de produção. Outros fatores considerados foram de que o preço cobrado dessa forma era o preço "justo" ou "correto",

² No ponto de maximização do lucro, a elasticidade é igual à seguinte relação:

$$\frac{\text{preço}}{\text{preço} - \text{custo marginal}}$$

o receio de desagradar os clientes, o medo da reação dos concorrentes, etc. 37
As Tabelas 2 a 5 do artigo resumem as razões das 30 empresas que aderiam à política do custo total.

Assim, a demanda não tem aquele papel importante na determinação do preço como preconizado pela teoria neoclássica, nem a maximização do lucro é adequada para tratar essa questão. De acordo com Possas: "As duas contribuições ... fundamentais do estudo de Hall e Hitch foram: a) a destituição da demanda do pedestal em que se encontrava ao lado dos custos ...; b) a constatação de que a maximização dos lucros não é um objetivo explícito das firmas nas decisões que tomam quanto a preços e produção" [ver Possas (1985, p. 31)].

Uma outra contribuição importante de Hall e Hitch refere-se ao conceito da "curva de demanda quebrada" desenvolvido simultaneamente e de maneira independente por Sweezy (1939). Ela não é uma teoria da determinação do preço, mas foi elaborada para mostrar a rigidez, ou a estabilidade, de preços nos mercados oligopolísticos. O argumento desenvolvido pode ser assim resumido: para aumentos de preços a curva de demanda com que a firma se defronta é elástica, pois ela teme que os concorrentes não a acompanhem em uma elevação de preços; para reduções de preços a curva é inelástica, na medida em que os rivais seguirão essas reduções para manterem a sua participação no mercado. A pesquisa constatou também que os salários não guardam correspondência com a produtividade marginal da mão-de-obra, o que já havia sido desenvolvido por Joan Robinson em "The theory of imperfect competition".

O artigo abriu espaço para uma intensa discussão, uma vez que um ataque dessa natureza causou — como era de se esperar — grande impacto no meio acadêmico. As críticas a ele podem ser divididas em dois níveis: as de reação e as de superação.

Dentre as primeiras, as mais famosas foram as de Fritz Machlup, que negou enfaticamente os resultados da pesquisa de Hall e Hitch, iniciando, com a publicação de seu artigo "Marginal analysis and empirical research",³ em 1946, um amplo debate conhecido como a "Controvérsia Marginalista".

Machlup contesta o artigo de Hall e Hitch sob o aspecto metodológico, alegando que o procedimento adotado — questionário e entrevista — não é o correto para captar o comportamento real dos homens de negó-

³ "Análise marginal e pesquisa empírica", publicado em duas partes nesta revista e com diferentes notas introdutórias [cf. Considera (1982) e Camargo (1982)].

38 cios. O vocabulário dos economistas é diferente daquele empregado pelos empresários e, por isso, esses últimos poderiam não estar interpretando corretamente o jargão econômico. No entanto, se formuladas as questões em sua própria linguagem, verificaríamos, de acordo com Machlup, que, ao contrário do que dizem Hall e Hitch, as empresas comportam-se exatamente como prediz a teoria neoclássica.

O fato de os empresários não realizarem cálculos precisos dos valores das variáveis envolvidas nas suas decisões (como, por exemplo, o de elasticidade da demanda) não pode ser considerado como negando a teoria marginalista. O realismo das hipóteses não necessariamente, segundo Machlup, precisa ser verdadeiro para que uma teoria possa prever resultados confiáveis. Tudo o que se requer é que os empresários se comportem *como se* igualassem o custo e a receita marginal.⁴ Com o célebre exemplo da ultrapassagem dos veículos, Machlup mostra que os motoristas quando vão ultrapassar um outro carro não fazem cálculos precisos das variáveis envolvidas, tais como a velocidade do veículo a ser ultrapassado, a velocidade do próprio carro, a distância entre eles, etc. No entanto, as ultrapassagens ocorrem corretamente. O mesmo ocorreria com o princípio de maximização do lucro: o empresário *sabe* qual a combinação de preço e produção que lhe confere lucro máximo.

Uma outra crítica dessa natureza refere-se à tentativa de reduzir o princípio do custo total à teoria marginalista. Se os custos são constantes, então o custo médio direto é igual ao custo marginal e, portanto, pode-se colocar a margem de lucro em termos de elasticidade da demanda [Koutsoyiannis (1979, p. 279)]. Mas como demonstra Sylos-Labini (1984, p. 50): "Aceitar *a priori* a possibilidade de colocar q [margem de lucro] em termos de elasticidade da demanda significa admitir como dado exatamente o problema que se tem de resolver".

No que se refere à curva de demanda quebrada, a crítica mais detalhada foi a realizada por Stigler (1971). Sua análise é feita em dois planos. O primeiro refere-se à parte teórica propriamente dita da curva de demanda quebrada. O segundo considera o grau de correspon-

⁴ Milton Friedman é outro adepto do raciocínio do tipo "como se". Bunge (1982, Cap. 7) faz uma crítica a essa postura onde diz: "Os lógicos chamam 'vazia' a esta classe de verdade, a mais barata de todas, e pode-se exemplificá-la com: 'Se a lua está cheia de queijo verde, então dois mais dois é igual a quatro' ... Esta é uma amostra da filosofia ficcionista inaugurada por Nietzsche e aperfeiçoada por Vaihinger sob o nome de 'filosofia do como se'. O ficcionismo é inaceitável porque é incompatível com a finalidade mesma da investigação científica, que é descobrir a realidade sob as aparências."

dência entre o padrão de comportamento dos preços na realidade e aquele previsto pela teoria. 39

No primeiro caso, Stigler levanta objeções à curva de demanda quebrada como, por exemplo, de que ela não se aplica à liderança de preços, pois os aumentos de preços serão seguidos pelos rivais e, então, a quebra na curva não ocorrerá; por outro lado, surgem dificuldades em tratar com aquela teoria quando a curva de custo marginal também apresenta uma descontinuidade.⁵

Na parte empírica de seu trabalho, ele mostra que as indústrias analisadas têm um comportamento que não dá margem para a existência de uma quebra na curva de demanda. Nas indústrias americanas do cigarro, automóveis, aço, potássio e outras, verifica-se que quando uma empresa eleva os preços as demais acompanham aquela alteração; e no caso de baixa, as reduções não necessariamente são imediatas. Embora, segundo o autor, seja difícil testar diretamente a existência da rigidez de preços, conclui que há grande evidência de que ela não ocorre na prática.

A segunda ordem de críticas refere-se àquelas feitas pelos autores que consideram pertinentes as objeções de Hall e Hitch à teoria neoclássica, mas que não aceitam o princípio do custo total como sendo uma teoria da determinação do preço. O alvo principal dessas críticas foi de que os autores não conseguiram explicar o que determina o percentual (*mark-up*) que é adicionado aos custos. Obviamente, isto é fundamental para uma correta teoria da formação dos preços. Hall e Hitch afirmam apenas que, uma vez que o preço tenha sido fixado, ele tende a permanecer constante, salvo quando ocorre uma variação comum nos custos de todas as empresas; e de que "... há nos preços vigentes em qualquer momento, um elemento que só pode ser explicado à luz da história da indústria".

Como representativa dessas críticas podemos citar a realizada por Sylos-Labini (1984, Caps. I, II e III)⁶ de que o princípio do custo total

⁵ Seria o caso em que: se uma firma reduz os salários pagos, as outras não a acompanharão; mas no caso de aumento, as demais a seguirão. Ver Stigler (1971, p. 133).

⁶ Há ainda, segundo esse autor, aquelas tentativas de conciliar a análise marginalista com o princípio do custo total como as realizadas por Joan Robinson e E. Chamberlin. Nas avaliações que fez posteriormente da teoria da concorrência imperfeita, Robinson considerou saudáveis as críticas feitas pelo princípio do custo total, principalmente contra o formalismo de sua teoria. Embora admitisse, também, que a maximização do lucro não fosse a melhor hipótese, respondia aos seus críticos com a expressão: "... aquele que encontre um esconderijo melhor que o use." Ver "La 'Competencia imperfecta' en retrospectiva" e "La 'competencia imperfecta' hoy", em Robinson (1973).

40 não é importante para explicar a determinação do preço, embora a sua utilidade se manifeste quando da necessidade de as empresas variarem os preços devido a uma alteração em seus custos. E de que a curva de demanda quebrada, por sua vez, também não consegue explicar a determinação do preço assim como a própria estrutura da indústria.

Mas a importância deste artigo não deve ser minimizada pelas objeções acima apontadas. Ele deu origem a uma série de estudos e pesquisas que consideram o estabelecimento do preço como sendo determinado pelos custos. Os exemplos, segundo Considera (1982, p. 414), seriam os modelos de Kalecki, Andrews, Lanzillotti, Marris, Bain, o do próprio Sylos-Labini, Eichner, Wood e Steindl. Além disso, as novas teorias da firma que enfatizam outros objetivos que não a maximização do lucro, como as teorias do comportamento satisfatório (*satisficing*) e as teorias gerenciais, têm como sua vertente aquele artigo pioneiro [Silberston (1970)].

No entanto, após quase meio século da publicação do artigo de Hall e Hitch, os manuais de microeconomia, de um modo geral, continuam reproduzindo aqueles velhos chavões da teoria marginalista, dando pouca ou nenhuma atenção às críticas e aos avanços havidos nesse campo do conhecimento.

BIBLIOGRAFIA

- BUNGE, Mario. *Economia y filosofía*. Madri, Tecnos, 1982.
- CAMARGO, José Marcio. Uma nota introdutória ao artigo "Análise marginal e pesquisa empírica", de Fritz Machlup. *Literatura Económica*, Rio de Janeiro, 4 (5) :567-70, set./out. 1982.
- CONSIDERA, Claudio Monteiro. Uma nota introdutória ao artigo "Análise marginal e pesquisa empírica", de Fritz Machlup. *Literatura Económica*, Rio de Janeiro, 4 (4) :411-18, jul./ago. 1982.
- HAWKINS, C. J. *Theory of the firm*. Londres, MacMillan, 1979.
- KOUTSOYIANNIS, A. *Modern microeconomics*. 2.^a ed.; Londres, MacMillan, 1982.
- MACHLUP, F. Análise marginal e pesquisa empírica. *Literatura Económica*, Rio de Janeiro, 4 (4) :419-48, jul./ago. 1982, e 4 (5) :571-602, set./out. 1982.

- NAPOLEONI, C. *O valor na ciência económica*. Lisboa, Editorial Pre- 41
sença, 1980.
- POSSAS, Mario Luiz. *Estruturas de mercado em oligopólio*. São Paulo,
Hucitec, 1985.
- ROBINSON, Joan. *Economía de la competencia imperfecta*. Barcelona,
Martinez Roca, 1972.
- . *Teoría del desarrollo: aspectos críticos*. Barcelona, Martinez
Roca, 1973.
- SILBERSTON, A. Surveys of applied economics: price behaviour of firms.
The Economic Journal, Cambridge, Inglaterra, set. 1970.
- SRAFFA, Piero. As leis dos rendimentos sob condições de concorrência.
Literatura económica, Rio de Janeiro, 4 (1):13-34, jan./fev. 1982.
- STIGLER, G. J. The kinky oligopoly demand-curve and rigid prices. In:
ARCHIBALD, G. C., ed. *The theory of the firm*. Inglaterra, Penguin
Books, 1971. [Publicado originalmente em 1947 no *Journal of Poli-
tical Economy*, Chicago, 55.]
- SWEEZY, P. M. Demand under conditions of oligopoly. *Journal of Poli-
tical Economy*, Chicago, 47, 1939. [Reimpresso em STIGLER, G. J., e
BOULDING, K., eds. *Readings in price theory*. Chicago, R. D. Irwin,
1952.]
- SYLOS-LABINI, Paolo. *Oligopólio e progresso técnico*. São Paulo, Abril
Cultural, 1984.
- TOLIPAN, R., e GUIMARÃES, Eduardo A. A. Uma nota introdutória ao
artigo "As leis dos rendimentos sob condições de concorrência", de
Piero Sraffa. *Literatura Económica*, Rio de Janeiro, 4 (1):5-12, jan./
fev., 1982.

A Teoria dos Preços e o Comportamento Empresarial

R. L. HALL

C. J. HITCH

Há vários anos, um grupo de economistas em Oxford vem estudando os problemas relativos ao ciclo econômico. Entre os métodos adotados está a discussão com empresários, alguns dos quais foram bastante gentis em se submeter a questões sobre o seu procedimento em diversas circunstâncias. Um dos temas do questionário refere-se à prática adotada pelas firmas para fixar os preços e a produção. Harrod e Hall divulgaram alguns dos resultados destas perguntas em artigos apresentados à British Association, Seção F, em 1937 e 1938. Nenhum desses artigos foi publicado, de modo que aqui se inclui a evidência na qual eles se basearam, bem como os dados que foram coletados desde então: o presente trabalho também amplia e modifica a estrutura teórica que foi desenvolvida a partir dos fatos. Os dados aqui contidos foram coletados por vários membros do grupo, e os seus resultados foram debatidos durante as reuniões. Os autores são responsáveis apenas pela forma da apresentação do artigo e pela sua parte especulativa.

O objetivo deste trabalho é examinar, à luz das entrevistas, a forma pela qual os empresários decidem que preço cobrar e qual a quantidade a produzir. O artigo levanta algumas dúvidas sobre a generalização da análise convencional no que se refere à política de preço e produção em termos de custo e receita marginais, e sugere uma modalidade de comportamento empresarial que a doutrina econômica atual tende a ignorar. Referimo-nos ao estabelecimento do preço com base no que denominaremos de princípio do "custo total", * a ser explicado em maiores detalhes a seguir.

[Nota do Editor: Artigo publicado originalmente no *Oxford Economic Paper*, n.º 2, maio de 1939. Tradução de Eliana Humor e revisão técnica de Dufflio de Ávila Béni e Achyles Barcelos da Costa.]

* Ou custo pleno, do original *full cost* (N. da T.).

44 1 — IMPORTÂNCIA E LIMITAÇÕES DA EVIDÊNCIA OBTIDA

O método seguido foi o de submeter o questionário aos empresários que se dispusessem a respondê-lo, e debater detalhadamente as perguntas e respostas numa entrevista. Os autores estão bastante conscientes das deficiências de uma pesquisa deste tipo. Consideramos o testemunho de apenas 38 empresários entrevistados, o que é uma amostra muito pequena para garantir quaisquer conclusões definitivas. Desse total, 33 eram fabricantes de uma ampla variedade de produtos, três varejistas e dois construtores. A amostra é, assim, fortemente viesada em favor dos industriais, e qualquer conclusão refere-se particularmente a este tipo de empresário. Também é viesada pelo fato de a maior parte das empresas ter sido procurada através de apresentações pessoais, sendo provável que os empresários entrevistados fossem mais bem-sucedidos e mais inteligentes que o empresário médio. Considerando-se a pequena amostra e o seu caráter tendencioso, nenhum significado pode ser atribuído às percentagens de empresas que se comportam de determinada maneira. Porém, em algumas questões as respostas estiveram tão próximas da unanimidade, que é impossível ignorar suas implicações. E, de um modo geral, as respostas se enquadram claramente em padrões que não deixam dúvidas aos autores de que a teoria econômica atual tende a considerar como típico um comportamento que não tem maior importância prática, do mesmo modo que considera atípico aquilo que é um comportamento usual.

No corpo do trabalho será apresentado somente o resumo da evidência. Em grande parte ela foi obtida a partir das respostas específicas às questões pertinentes e, em alguns casos, necessitou-se complementar as informações mediante discussões posteriores e perguntas subsidiárias. No Apêndice, nas páginas 403-414, as respostas dos empresários foram parafraseadas sob títulos apropriados, devendo ser consideradas como uma parte integrante do artigo, do qual algumas seções se tornarão bem mais claras quando ilustradas pelas expressões reais em que se baseou o argumento.

2 — A DOCTRINA ATUAL SOBRE A POLÍTICA DE PREÇO E PRODUÇÃO

A base da doutrina atual sobre a política de preço e produção do empresário é de que ele expande a produção até o ponto em que a receita

marginal e o custo marginal são iguais. No caso particular de concorrência perfeita (ou "pura") no mercado do produto, a receita marginal é igual ao preço, ao qual iguala-se o custo marginal. No caso particular de concorrência pura no mercado dos fatores de produção, o custo marginal é igual ao custo dos fatores adicionais necessários para aumentar a produção em uma unidade, e este é igualado à receita marginal. Em todos os outros casos (exceto onde se pratica a discriminação de preços) a receita marginal é menor que o preço, e o custo marginal é maior que o custo dos fatores adicionais; e a única regra de equilíbrio para a empresa é igualar receita e custo marginais. 45

Se ocorrer a igualdade entre o custo médio e a receita média, é de se supor que seja como resultado da entrada de novas empresas, nas quais a receita média excede o custo médio, e da saída das firmas antigas onde ocorre o inverso (isto é, sob o estímulo de lucros ou prejuízos). Não é uma igualdade que qualquer empresário particular tente ver realizada, ou, na verdade, uma que ele deseje. Costuma-se distinguir, de maneira um tanto insatisfatória, as indústrias onde existe a "livre entrada", nas quais há uma tendência a longo prazo para se igualar a receita média ao custo médio, de outras em que há obstáculos ao livre ingresso e onde não existe tal tendência.

No geral, não se define claramente o significado preciso dos termos "receita marginal e receita média" e "custo marginal e custo médio".¹ A maioria dos autores, incluindo o professor Chamberlin, tem-se concentrado no equilíbrio a longo prazo, onde são mínimas as dificuldades para se encontrar o conteúdo apropriado das curvas. Entretanto, mesmo aqui existem questões extremamente importantes: pelo lado dos custos, a questão da distribuição dos custos de vendas; pelo lado da demanda, a relação funcional entre os custos de vendas e a curva de demanda e da própria natureza desta curva. É "real" a curva de demanda relevante?

¹ Compare, por exemplo, Joan Robinson, *Economics of imperfect competition*, p. 21: "A existência de propagação introduz algumas complicações no problema da curva de demanda individual, mas elas têm sido ignoradas"; e, na mesma página: "Numa indústria, que se encontre em condições de concorrência imperfeita, a dificuldade decorre do fato de que a curva de demanda individual para o produto de cada uma das empresas componentes dependerá, até certo ponto, da política de preço das outras empresas . . . Porém, é possível levar este fato em consideração ao se traçar a curva de demanda para qualquer empresa. A curva de demanda para a firma individual pode ser concebida para mostrar o efeito completo sobre as vendas resultante de qualquer alteração no preço por ela cobrado, causando ou não alteração nos preços cobrados pelas demais. Não é nosso propósito considerar esta questão em detalhe".

46 Isto é, ela mostra realmente o que acontece quando o preço é alterado? É hipotética, no sentido de estar baseada, como as curvas marshallianas de demanda, em algumas hipóteses particulares no que se refere ao comportamento das outras firmas? Ou ela é imaginária, no sentido de mostrar simplesmente o que o empresário acredita que acontecerá quando o preço for alterado? O Professor Chamberlin é o único autor que tentou uma solução sistemática para estas questões, e não se pode considerar que ela seja uma solução definitiva.

No curto prazo, que tem sido relativamente negligenciado, permanecem estas mesmas dificuldades de interpretação, e surgem outras. Aqui a única regra de equilíbrio é a igualdade do custo marginal à receita marginal. No entanto, quais são as curvas marginais relevantes? São as traçadas a partir das curvas médias a curto ou a longo prazo? Provavelmente a maioria dos economistas diria que é o custo marginal a curto prazo que o empresário consideraria ao decidir o quanto produzir com uma dada planta, e que o custo marginal a longo prazo seria relevante somente quando ele considerasse a necessidade de expandir ou reduzir o tamanho da fábrica. Provavelmente, ambos iriam ignorar a importante distinção entre as curvas de demanda a curto e a longo prazo, uma vez que é comum supor-se que as condições de demanda, de uma certa forma, permanecem constantes através do tempo. O fato de que a demanda futura depende tanto dos preços correntes como dos preços futuros — o que torna impossível derivar a receita marginal a partir de uma curva de demanda individual — é ignorado, fazendo-se menção, de passagem, à “manutenção da imagem” ou a “arruinar o mercado”.

Nos últimos anos, tornou-se comum distinguir as várias “condições” em que as empresas produzem, de acordo com a natureza dos mercados em que vendem os seus produtos. Os autores consideram a classificação a seguir, baseada principalmente na do Professor Chamberlin, como sendo exaustiva.²

1) Concorrência pura, onde nenhum fabricante pode afetar significativamente o preço de mercado variando a sua produção.

2) Monopólio puro, onde a curva de demanda da firma é negativamente inclinada e onde, por não haver substitutos próximos, o em-

² A definição de monopólio não corresponde à do Professor Chamberlin (veja a Tabela 9, p. 399, na qual as firmas entrevistadas foram organizadas de acordo com a nossa classificação).

presário supõe que uma alteração em seu preço ou na sua produção não causará as mesmas variações por parte de outro produtor. 47

3) Concorrência monopolística, ou "polipólio" onde a curva de demanda da firma também é negativamente inclinada, porque o seu produto é diferente dos demais. O empresário supõe que a sua curva de demanda seja independente das reações dos outros produtores, não como no caso do monopólio em que não há bons substitutos, mas porque existem tantos concorrentes dentro do "grupo" que nenhum deles *individualmente* é afetado de maneira significativa por uma mudança no seu preço ou na sua produção.

4) Oligopólio (incluindo, como um caso especial, o duopólio), onde poucas firmas produzem um mesmo produto, e cada uma se dá conta de que uma alteração no seu preço ou produção poderá induzir a uma alteração da mesma natureza no preço ou na produção de um ou mais concorrentes.

5) "Concorrência monopolística com oligopólio" ou "concorrência monopolística em um pequeno grupo", que se assemelha ao polipólio conquanto o produto é diferenciado, mas também ao oligopólio, em que o produtor supõe que a política de preços de seus concorrentes não seja independente da sua própria política.

Em termos técnicos, um monopolista (ou um concorrente monopolístico) distingue-se de um oligopolista pelo fato de que é insignificante a elasticidade cruzada da demanda entre o seu produto e o de qualquer outra firma, e também porque a sua própria curva de demanda é "determinada". Se as elasticidades cruzadas da demanda entre o seu produto e os das demais não fossem insignificantes, ele deveria levar em consideração as possíveis reações dessas firmas a qualquer alteração em seu preço. A situação, então, seria aquela classificada como oligopolística.

Existem dois fatores que, se presentes, tendem a tornar menores estas elasticidades cruzadas. Um deles é a reduzidíssima proporção de consumidores³ (ou consumidores potenciais) para os quais é elevada a elasticidade-substituição entre o produto da firma e o de qualquer outra, condição esta que tenderá a tornar inelástica a curva de demanda da firma. Dada uma alteração no preço, quanto menor for o número de consumidores que transferem as suas preferências, menor a probabilidade de que a demanda de outra firma seja afetada significativamente. O segundo fator é a amplitude e a uniformidade da "dispersão" dos

³ Convenientemente ponderada pelo número de compras que faz cada consumidor.

48 consumidores afetados entre os produtos das demais firmas. A amplitude da dispersão seria grande e a distribuição seria equilibrada, em dois casos;

a) O caso do monopólio. Aqui há somente uma firma no "grupo" ou na "indústria". Se o seu preço é aumentado ela perderá alguns clientes, mas, como não há bons substitutos (de acordo com o senso comum), os consumidores que a abandonassem provavelmente escolheriam formas alternativas tão amplas de gastar a sua renda, que a demanda de qualquer outra firma não seria afetada de maneira significativa.

b) O caso de concorrência monopolística. Aqui há muitos concorrentes no "grupo", e em geral as elasticidades-substituição entre o produto de uma firma e aqueles de algumas outras do grupo são altas para uma proporção significativa dos consumidores daquela firma. Se ela aumentar o seu preço, perderá consumidores, uma vez que a maioria deles escolherá produtos alternativos dentro do grupo. Mas, dado que não há muitos produtos substitutos e porque as preferências dos consumidores estão razoavelmente divididas por igual entre os membros do grupo, provavelmente será pouco importante o número de consumidores conquistado por qualquer empresa particular.

Nota-se claramente, a partir dessas definições, que há casos-limite entre o monopólio e a concorrência monopolística com curvas de demanda determinadas. O "grupo" é uma divisão vaga e insatisfatória, e pode ser definido somente em termos de altas elasticidades-substituição entre os produtos que possuem "muitos" consumidores, ou consumidores "típicos". Em geral, quanto menor a proporção de consumidores para os quais as elasticidades-substituição são altas entre os produtos das empresas do "grupo", menor será o número de firmas dentro do grupo que será compatível com curvas de demanda determinadas. A evidência obtida das entrevistas sugere que, no caso de certos bens de luxo e da moda, é possível que a elasticidade cruzada seja negligenciável, e as reações dos concorrentes sejam ignoradas, apesar do fato de que, como se concebe geralmente, somente um reduzido número de firmas esteja operando dentro do "grupo" ou da indústria.⁴

Supõe-se que a "doutrina atual" do equilíbrio da firma em termos de custo e receita marginal seja aplicada em sua forma mais simples somente para as três primeiras categorias da nossa classificação; ou seja, à concorrência pura, ao monopólio puro e à concorrência monopolística. Ela

⁴ Os autores pretendem desenvolver as implicações dessa classificação em um próximo artigo.

não se aplica aos dois casos restantes, *i.e.*, ao oligopólio e à concorrência monopolística com oligopólio. Estes, como casos especiais, são relegados a notas de pé de página ou deixados aos matemáticos, porque a curva de demanda para o produto da firma individual — e a conseqüente receita marginal — é indeterminada quando as políticas de preço e produção das firmas são independentes. Tem-se feito tentativas para resolver o problema do equilíbrio nesses dois últimos casos, através de complicadas variações da regra mais simples. No entanto, nenhuma delas conseguiu a aprovação suficiente de modo a ser considerada uma parte integrante da doutrina atual.

Provavelmente a maioria dos economistas, inconscientemente, quando trata de outros problemas ou quando está lecionando, considera a situação de oligopólio como excepcional e supõe que a análise mais simples em termos de custo e receita marginal como tendo maior relevância. Eles supõem que a elasticidade da demanda para o produto da firma seja uma boa medida do “grau de monopólio”, que a produção vai até o ponto em que esta elasticidade é igual à razão ⁵ $\frac{\text{preço}}{\text{preço} - \text{custo marginal}}$,

e que se a elasticidade é menor do que esta razão, o preço se eleva; se for maior, o preço é reduzido.⁶ Supõem, ainda, que se emprega cada fator de produção até o ponto onde o seu produto marginal é igual ao salário, ou, de uma maneira geral, em que o seu custo marginal (dependendo da sua elasticidade da oferta) seja igual à sua receita marginal (dependendo da elasticidade da demanda para o seu produto).⁷

Para que a análise acima seja aplicável, é necessário que os empresários de fato: *a*) façam alguma estimativa (mesmo que implicitamente) da elasticidade e da posição de suas curvas de demanda; e *b*) tentem igualar a receita e o custo marginal estimados. Nós tentamos, com pouco sucesso, obter dos empresários que entrevistamos as informações sobre a elasticidade da demanda e sobre a relação entre o preço e o custo marginal. A maioria dos nossos informantes foi vaga sobre uma questão tão precisa como a elasticidade, e desde que a maior parte deles produzia

⁵ Isto porque este será um ponto onde o custo marginal será igual à receita marginal.

⁶ Veja, por exemplo, Joan Robinson, *Economics of imperfect competition, passim*; R. F. Harrod, *The trade cycle*, Caps. I e II; e A. P. Lerner, Monopoly and the measurement of monopoly power, *The Review of Economic Studies*, vol. I, n.º 3.

⁷ Veja, por exemplo, J. M. Keynes, *The general theory of employment, interest and money*, p. 5 e *passim*; A. C. Pigou, *The economics of welfare e The theory of unemployment*; e J. E. Meade, *Introduction to economic analysis and policy*.

50 uma ampla variedade de produtos, nós não sabíamos o quanto confiar nos dados relativos aos custos. Além disso, muitos, talvez a maioria, aparentemente não tentava, mesmo que implicitamente, estimar as elasticidades da demanda ou o custo marginal (em oposição ao custo médio direto); e, daqueles que o faziam, a maioria considerou a informação de pouca ou nenhuma relevância para a fixação do preço, salvo, talvez, em condições muito especiais.

3 — A POLÍTICA DO “CUSTO TOTAL”

O aspecto mais notável das respostas foi o número de firmas que aparentemente não visavam, nas suas políticas de preços, ao que nos parece ser a maximização dos lucros através da igualdade entre a receita e o custo marginal. Em poucos casos, isto pode ser explicado pelo fato de que os empresários pensam mais em lucros a longo prazo, e em termos de curva de demanda e custo a longo prazo — e inclusive a curto prazo — do que em lucros imediatos. Isto se manifesta, em certa medida, pela frase comumente usada na descrição de suas políticas, qual seja “levar em conta a imagem”. Mas a maior parte da explicação, cremos nós, é que eles estão considerando em conjunto termos que são diferentes; que na fixação dos preços eles tentam aplicar uma regra prática, que denominaremos de “custo total”, e que os lucros máximos, se resultarem da aplicação dessa regra, serão um subproduto acidental (ou possivelmente evolutivo).

A esmagadora maioria dos empresários considerou que o preço baseado no custo médio total (incluindo uma percentagem convencional para lucros), era o preço “justo”, aquele que “deveria” ser cobrado.⁸ Em alguns casos isto significou calcular o custo total de uma “dada” mercadoria e cobrar um preço igual ao custo. Em outros, significou partir de um preço tradicional ou conveniente, que tenha sido comprovado como aceitável pelos consumidores, e adaptar a qualidade do artigo até que o seu custo total tenha sido igual ao preço “dado”. Grande parte dos empresários explicou que eles realmente cobravam o preço de “custo total”, uns poucos admitiram que poderiam cobrar mais em períodos de demanda excepcionalmente alta; e um número ainda maior admitiu

⁸ Para uma classificação das firmas de acordo com a rigidez com que aderem à política do “custo total” veja as Tabelas 6, 7 e 8, pp. 395 e 398.

que poderia cobrar menos em períodos de demanda excepcionalmente baixa. Qual foi, então, o efeito da “concorrência”? Essencialmente, pareceu induzir as firmas a modificarem a margem de lucro que podia ser acrescentada aos custos diretos e aos custos indiretos, * de modo que vigrassem dentro do “grupo” aproximadamente os mesmos preços para produtos similares. Um procedimento comum foi a fixação do preço por uma grande firma ao nível do seu próprio custo total, e a sua aceitação por parte das outras firmas do “grupo”; outro, foi chegar a um preço através do que de fato era um acordo, mesmo que implícito, no qual todas as firmas do grupo, atuando com base no mesmo princípio do “custo total”, procuravam alcançar o mesmo resultado de maneira independente. 9

A fórmula usada pelas diversas firmas no cálculo do “custo total” difere apenas em detalhes, como será visto ao se recorrer à informação na coluna B no apêndice. No entanto, este procedimento pode ser não indevidamente generalizado como segue: toma-se como base o custo primário (ou “direto”) por unidade, adiciona-se uma percentagem para cobrir os custos fixos (ou custos “indiretos”) e um acréscimo adicional convencional (freqüentemente de 10%) para os lucros. Os custos indiretos freqüentemente incluem os custos de vendas e muito raramente os juros sobre o capital. Quando isto não ocorre, eles são incluídos na margem para os lucros.

* Seria útil para a análise econômica que a magnitude do “custo total” pudesse, em qualquer caso, ser deduzida das condições técnicas de produção e dos preços dos fatores. Isto é de fato impossível por quatro razões. A primeira é que a empresa não é necessariamente de tamanho “ótimo” ou de um outro tamanho qualquer, de modo que a extensão na qual as economias ou deseconomias internas reflitam-se nos dados depende de acidente histórico. 10 A segunda é que o acréscimo

* No original, *overheads* (N. da T.).

9 Em vários casos as associações empresariais publicavam tabelas ‘padrões’ de custos numa tentativa de assegurar preços iguais; as firmas da indústria foram compelidas a usar os custos ‘padrões’ na aplicação do princípio do custo total.

10 A informação sobre a inclinação da curva de custo no ponto de equilíbrio será encontrada na coluna E no Apêndice. Em muitos casos ela é inadequada uma vez que a questão freqüentemente não foi formulada. 13 firmas estavam aparentemente operando sob condições de custos decrescentes, e quatro sob condições de custos constantes. Duas firmas afirmaram que os custos estavam aumentando porque o trabalho tornava-se mais caro à medida que a produção se expandia; mas não ficou claro se a deseconomia em questão era interna ou externa.

52 para as despesas gerais varia de acordo com a política adotada para calcular a produção sobre a qual as despesas totais serão distribuídas. Como mostra a Tabela 1, um pouco mais da metade das firmas usava dados de produção real ou estimada. As outras (incluindo, em geral, as firmas mais competitivas), usavam dados de produção plena ou convencionalmente "plena". A terceira é que o acréscimo convencional para os lucros varia de firma para firma, e mesmo entre as firmas com produtos diferentes.¹¹ A quarta é que são incluídos os custos de vendas, os quais dependem da demanda.¹²

TABELA 1

PRODUÇÃO ESTIMADA PARA A DISTRIBUIÇÃO
DOS CUSTOS INDIRETOS
(FIRMAS CLASSIFICADAS DE ACORDO COM A RIGIDEZ
DA ADESÃO AO PRINCÍPIO DO CUSTO TOTAL)

	Convencional ou plena	Real ou estimada	Ambígua ou sem informação
Não aderem	—	—	8
Aderem estritamente	4	7	1
Aderem normalmente	5	6	4
Aderem em princípio	1	2	—
Total	10	15	13

Por que os empresários baseiam o preço no "custo total", como se definiu anteriormente, em vez de tentarem igualar o custo marginal à receita marginal? As informações relevantes, fornecidas a esta pergunta pelos 30 empresários que aderiam à política do custo total, estão parafraseadas na coluna C no Apêndice e tabuladas nas Tabelas 2 a 5, a seguir.

¹¹ Essa percentagem, quando dada, aparece na coluna B no Apêndice.

¹² A informação sobre a magnitude dos custos de vendas será encontrada na coluna E no Apêndice.

TABELA 2
RAZÕES GERAIS

Convicção de que este é o preço "justo".....	5 ¹⁴
Lealdade à Associação.....	2
Experiência comprovou sua conveniência.....	2

TABELA 3
RAZÕES PARA NÃO COBRAR MAIS DO QUE
O CUSTO TOTAL

Medo dos concorrentes ou de concorrentes potenciais	11 mais 6 das 7 firmas têxteis
(incluindo a convicção de que os outros não acompanhariam um aumento)	
Não têm interesse em altos lucros	2
Preferem ter um grande movimento	2
Compradores tecnicamente informados sobre custos.....	3

TABELA 4
RAZÕES PARA NÃO COBRAR MENOS DO QUE
O CUSTO TOTAL

Demanda não responde a preços	9
Concorrentes acompanhariam reduções	11
Dificuldade em elevar o preço uma vez reduzido	2
Preços mínimos da Associação Empresarial	3
Acordos com concorrentes.....	1
Objeções quase-morais para vender abaixo do custo	8
Os varejistas não repassam as baixas de preços	1

TABELA 5
RAZÕES PARA NÃO ALTERAR OS PREÇOS (SEJA COMO
TENHAM SIDO FIXADOS) UMA VEZ ESTABELECIDOS

Preço convencional na mente dos compradores.....	5
Alterações de preços desagradam aos compradores.....	4
Relutância em perturbar a estabilidade dos preços do mercado.....	3

¹³ A importância que se pode atribuir aos dados reais em cada categoria é pequena, uma vez que na maioria dos casos somente foram incluídas aquelas razões fornecidas espontaneamente pelos empresários. Assim, o fato de que somente três mencionaram a informação técnica dos compradores como uma das razões para não cobrar mais do que o custo, não significa que nos outros 27 casos esta razão não tenha atuado.

¹⁴ Isso exclui as duas firmas na Tabela 3 que "não têm interesse em altos lucros", as oito na Tabela 4 que tinham objeções quase-morais em vender abaixo do custo, e as três na Tabela 5 que relutavam em perturbar a estabilidade.

Um estudo das respostas confirma a existência de uma forte tradição, já mencionada, de que o preço "deveria" ser igual ao custo total. Esta tradição é responsável, até certo ponto, por uma idéia de honestidade para com os concorrentes e é, indubitavelmente, uma das razões para a adesão à política do custo total. Os outros fatores que parecem ser os mais importantes para induzir os empresários a seguir esta política podem ser resumidos em seis itens.

i) Os produtores não conhecem suas curvas de demanda ou de receita marginal por duas razões: a) eles não conhecem a preferência dos consumidores; e b) a maioria dos produtores é oligopolista e não sabe quais seriam as reações de seus concorrentes em decorrência de uma mudança de preço.

ii) Embora os produtores desconheçam o que os seus concorrentes fariam se reduzissem os preços, temem que eles também o façam.

iii) Conquanto não saibam o que os seus concorrentes fariam se elevassem os preços, temem que eles não os acompanhem ou que aumentem muito pouco.

iv) Os preços não são reduzidos através de acordos efetivos ou tácitos entre os produtores devido à convicção de que a elasticidade da demanda para o grupo de produtos é insuficiente para tornar este caminho vantajoso.¹⁵

v) Se os preços estão na vizinhança do nível de custo total, eles não são elevados através de acordos tácitos ou efetivos, porque acredita-se que, embora isto possa valer a pena a curto prazo, levaria a um enfraquecimento das firmas a longo prazo pela entrada de novos concorrentes.¹⁶

vi) As alterações no preço são freqüentemente muito dispendiosas, uma inconveniência para os vendedores e vistas com desagrado pelos comerciantes e consumidores. Vários empresários referiram-se explicitamente ao fato de que há preços convencionais aos quais os consumidores estão acostumados, e que estes têm que ser cobrados, o que significa que, nestes casos, somente são possíveis grandes alterações nos preços e que nitidamente não sejam lucrativas.

¹⁵ Na maioria dos casos eles estão corretos, uma vez que a elasticidade da demanda para os produtos do grupo como um todo é menor do que aquela para o produto de uma firma individual.

¹⁶ Se os preços estão abaixo do que os empresários consideram o nível de custo total, eles serão elevados através de acordos, precavendo-se sobre a possibilidade de mantê-los.

Todas estas razões atuam contra a alteração do preço de seu nível convencional. Ademais, i) * é uma razão para não adotar a política alternativa de igualar o custo marginal à receita marginal; vi) torna indesejável e quase impossível igualar o custo marginal à receita marginal de curto prazo; e v) é uma razão para o nível de preço convencional não ser mais alto do que o "custo total", no qual se inclui um acréscimo razoável para os lucros — uma tendência que é reforçada pela tradição.

Se desejamos ilustrar geometricamente a posição de equilíbrio, isto pode ser feito, para o caso típico em que existam elementos de oligopólio, usando uma curva quebrada de demanda em que a quebra ocorre ao nível do preço, fixado pelo princípio do "custo total". Acima deste ponto a curva é elástica, porque um aumento no preço não será acompanhado (e este é o receio que se tem) pelos concorrentes, que ficarão contentes em obterem algumas vendas extras. Abaixo deste ponto a demanda é muito menos elástica, porque uma redução no preço será comumente acompanhada pelos concorrentes, que de outro modo teriam suas vendas reduzidas. Se este é o caráter da curva de demanda, deduz-se que sobre uma ampla extensão do custo marginal o preço existente é o mais lucrativo. Também deduz-se que, com os custos dados, este preço é o mais lucrativo ao longo de um amplo intervalo de possíveis flutuações da curva de demanda, uma vez que onde quer que esta curva de demanda possa estar, a quebra ocorrerá ao mesmo nível do preço.

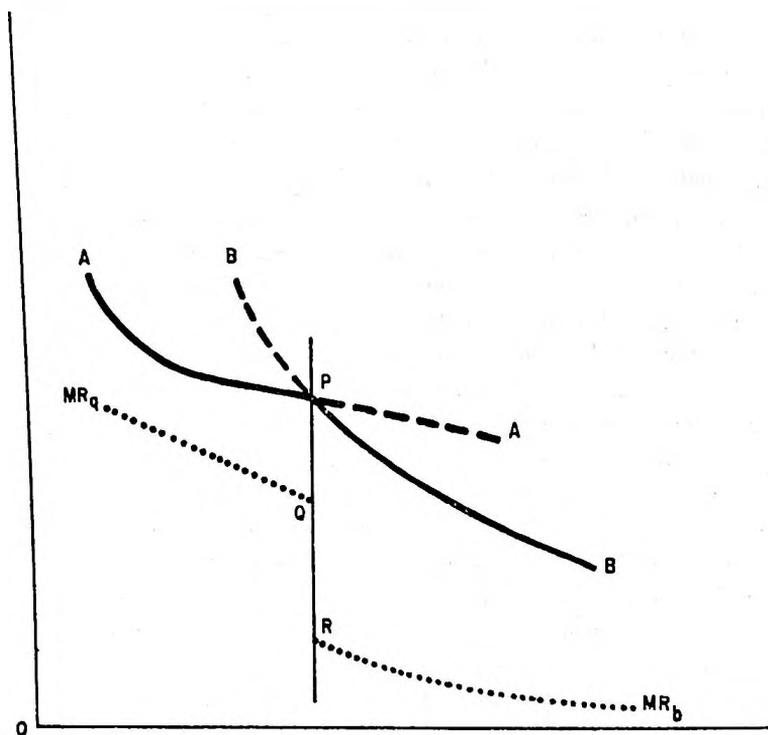
Os dois diagramas (Figuras 1 e 2) foram desenhados para ajudar o leitor a compreender um ponto do argumento; como todos os diagramas, eles são muito mais precisos do que as circunstâncias que pretendem explicar.

Na Figura 1, AA representa a curva de demanda pelo produto de uma firma do "grupo" se todas as outras firmas mantiverem seus preços em P ; BB representa a demanda pelo produto da firma se todas as demais firmas variam seu preço a exemplo dela, sendo esta a participação proporcional da firma na demanda de mercado.

Se os concorrentes são forçados a reduzir os preços abaixo de P quando qualquer empresa inicia tal movimento, mas não os aumentam acima deste ponto se somente uma empresa o fizer, então é bastante provável que compense a qualquer firma manter o preço em P . Isto porque sua própria curva de demanda terá a forma da linha mais forte, com a quebra em P . Se MR_a é a curva de receita marginal para a curva AP , e MR_b

* Esta ordenação encontra-se assim no original (N. da T.).

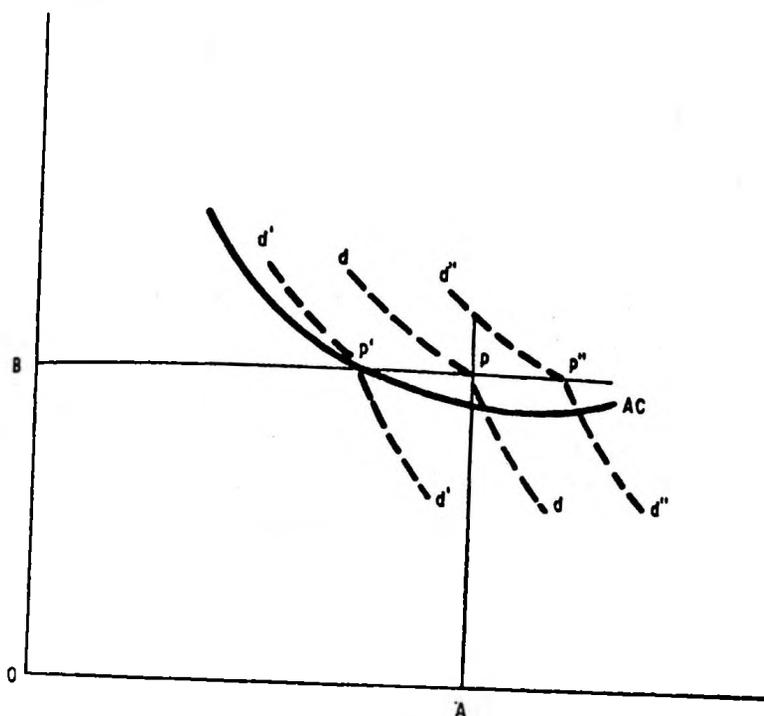
Figura 1



a curva de receita marginal para a curva PB , então a receita marginal para qualquer firma é descontínua abaixo do ponto P . E, visto que o custo marginal da empresa intercepta a linha PQR em algum ponto entre Q e R , então P deve ser o ponto mais lucrativo e, portanto, o preço estável.

Se as curvas de demanda se deslocam, mas a quebra permanece ao mesmo nível de preço, haverá ainda um intervalo entre as duas curvas de receita marginal na perpendicular abaixo da posição efetiva de P : e o preço será estável para um extenso intervalo do custo marginal.

Na Figura 2, AC representa a curva de custo médio a longo prazo de uma firma, excluindo os lucros. Se ela supõe que venderá a produção OA , e acrescenta a esse ponto 10% do seu custo médio para os lucros, ela estabelecerá o preço em OB e estará disposta a vender, a princípio, o que quer que seja demandado àquele preço. Se as outras firmas agirem



da mesma forma, o preço será estável pelas razões explicadas na Figura 1. As curvas $d'd'$, dd e $d''d''$ representam as várias posições que a curva de demanda pode ter realmente: apenas em P se obtêm os lucros estimados, mas o preço não será alterado nas demais posições. Por outro lado, qualquer circunstância que faça com que as curvas de custo médio de todas as firmas diminuam ou se elevem em uma quantia semelhante, e.g., uma variação nos preços dos fatores, provavelmente levará a uma reavaliação do preço de "custo total" OB .

Se a curva de demanda se desloca muito para a esquerda de $d'd'$ e lá permanece por algum tempo, o preço provavelmente será reduzido na esperança de manter a produção. A razão para isto não pode ser explicada geometricamente, exceto em casos especiais onde a parte mais baixa da curva de demanda se torna muito mais elástica quando se desloca para a esquerda, ou quando os custos marginais caem consideravelmente à medida que a produção é reduzida. Geralmente um empresário é dominado pelo pânico: "há sempre um tolo que reduz o preço";

58 e os demais devem segui-lo. Se a curva de demanda se desloca muito para a direita de $d''d''$, o preço provavelmente será reduzido a longo prazo, pois a curva de custo médio quase que certamente cairá, e os empresários temem que os altos lucros induzam à competição. (Na Figura 2 a curva de custo médio a longo prazo estaria abaixo da curva de curto prazo AC em ambos os lados do ponto abaixo de P).

4 — AMPLITUDE E RIGIDEZ DA ADESAO À POLÍTICA DO "CUSTO TOTAL"

Com base em uma amostra tão pequena, torna-se difícil generalizar a rigidez com que as firmas aderem à política de custo total, mas um exame das respostas resumidas no Apêndice (pp. 404-414) e nas Tabelas 6, 7 e 8 indica que a regra, e não a exceção, é tentar agir assim.

Das 38 firmas que investigamos, 12 confirmaram que aderiam à política de "custo total", com poucas exceções,¹⁷ em todos os períodos e circunstâncias. Das restantes, 15 aderiam em períodos normais, considerando-se como "normal" a maior parte do tempo. Além disso, três firmas (todas têxteis) declararam aderir "em princípio", mas não de fato, devido à severa e crônica recessão nos negócios. Destas 18 firmas que aderiam normalmente ou "em princípio", 12 afirmaram que, se os negócios estivessem muito recessivos, elas reduziriam os preços abaixo do custo total, e as outras seis disseram que relutariam em reduzir ao nível do custo direto, se isto fosse necessário para "continuar operando".¹⁸ Somente duas, das 30 firmas que aderiam, afirmaram que cobrariam mais do que o custo total em períodos excepcionalmente prósperos e quando estivessem enfrentando dificuldades para atender os pedidos; e duvida-se que mesmo estas duas cobrariam, nestas circunstâncias, tanto quanto o

¹⁷ Considera-se que vender abaixo dos custos nos 'artigos de promoção', reduzir os preços em uma linha e compensá-los em outra, e diminuir levemente no caso de grandes pedidos, não seja incompatível com a adesão "rígida" ao princípio.

¹⁸ Estes casos de redução de preços até o nível do custo direto, apresentam dificuldades para a análise em termos de custo marginal e receita marginal, assim como em termos de custo total, uma vez que nenhuma firma tem uma curva de demanda perfeitamente elástica. A explicação em todos os seis casos é de que os produtores estão trabalhando por encomenda — a maioria era de empreiteiros e produtores de bens de capital — o que significa que cada unidade produzida é única. Isto permite a discriminação de preço e o iguala à receita marginal.

mercado poderia suportar a curto prazo: talvez, em vez de cobrar preços "excessivos", preferissem o racionamento recusando novos pedidos ou negando-se a atendê-los prontamente. 59

TABELA 6

GRAU DE ADESÃO AO PRINCÍPIO DO CUSTO TOTAL
(CLASSIFICADO DE ACORDO COM OS TIPOS DE MERCADO)

	Não aderem	Aderem estritamente	Aderem normalmente	Aderem em princípio
Monopólio	.1	2	1	—
Oligopólio	1	—	3	—
Concorrência monopolística	3	5	2	1
Concorrência monopolística com oligopólio	3	5	9	2
Total	8	12	15	3

TABELA 7

ADESÃO AO PRINCÍPIO DO CUSTO TOTAL
(CLASSIFICADO DE ACORDO COM OS TIPOS DE PRODUTOS)

	Não aderem	Aderem estritamente	Aderem normalmente	Aderem em princípio
Bens de consumo	4	4	7	—
Têxteis	1	2	1	3
Bens intermediários	1	3	—	—
Bens de capital	1	3	3	—
Varejistas	1	—	2	—
Construtores	—	—	2	—
Total	8	12	15	3

O comportamento de um certo número de firmas não pode ser claramente explicado em termos de custo total. Elas foram omitidas no Apêndice e discutidas separadamente nas páginas 411-414. Uma delas parece

60 ser monopolista, comportando-se mais ou menos de acordo com os livros-texto. Quatro tinham deliberadamente reduzido os preços nos períodos razoavelmente normais, porque estimavam (explicitamente em três casos) que a demanda era suficientemente elástica para que esse procedimento fosse lucrativo.¹⁹

5 — ESTABILIDADE E INSTABILIDADE

Podemos distinguir dois casos principais que chamaremos de estabilidade e instabilidade de preço, visto que os termos equilíbrio e desequilíbrio possuem um significado muito preciso para serem aqui utilizados. A distinção corresponde, quase que de uma maneira exata, à feita recentemente por alguns economistas entre as políticas de preços agressivas e as não-agressivas.²⁰

1) Em casos de relativa estabilidade, cada firma adere até o ponto em que sua fórmula o permite. Quando os custos não diferem muito dentro de uma indústria, todas as firmas cobrarão preços semelhantes e os consumidores serão distribuídos entre elas de acordo com os fatores que tornam o mercado imperfeito, tais como a proximidade e o vínculo dos consumidores com determinadas firmas. O preço pode ser fixado pela firma mais forte, ou por um processo de tentativa e erro com todas as firmas fazendo alguns ajustamentos. De qualquer modo, não é provável que as firmas pequenas ou novas se afastem desse procedimento para não chamarem a atenção sobre si. Não podemos afirmar com segurança qual será este preço pelas razões já indicadas; se for estabelecido em qualquer ponto sobre um amplo intervalo, ele tenderá a permanecer ali. O mais próximo que podemos chegar de uma afirmação precisa é que o preço vigente nestas condições provavelmente se aproximará do custo total da firma representativa; e que se chega a este preço diretamente através do consenso dos empresários sobre o assunto, ao contrário do modo indireto em que cada firma trabalharia ao nível de produção

¹⁹ Duas empresas do grupo do "custo total" afirmaram que reduziriam os preços nos casos (raros) em que considerassem a demanda suficientemente elástica.

²⁰ Veja, por exemplo, J. M. Cassels, Excess capacity and monopolistic competition, *Quarterly Journal of Economics*, maio de 1937.

mais lucrativo se as reações dos rivais fossem negligenciáveis, e se o jogo da concorrência alterasse o número de firmas.²¹ 61

As ocasiões em que serão alterados os preços estabilizados ao nível do custo total foram resumidas na coluna D no Apêndice e na Tabela 8. Uma mudança no preço poderá ou não perturbar a "estabilidade" no sentido aqui empregado. O preço provavelmente será alterado sem perturbar a estabilidade se houver uma alteração nos custos que afete conjuntamente todas as firmas, tais como uma variação nos salários ou no preço dos materiais, ou no caso em que se generalize um novo processo de produção; nestes casos, a idéia de preço certamente mudará e, com ela, o próprio preço. Desde este ponto de vista, pode-se justificar a afirmação dos empresários que declararam que o imposto de renda é adicionado ao preço, uma vez que, se todos os concorrentes em qualquer indústria o considerassem como um custo, ele tenderia a se transformar em um fator desta classe.

Se a demanda se desloca, pode-se admitir uma diferença entre o preço e o custo total sem afetar a estabilidade. À medida que se deterioram as condições da indústria, como por exemplo em uma recessão, o custo total — calculado pela distribuição dos custos indiretos sobre a produção real ou estimada — freqüentemente se admitirá que aumente acima do preço. Esta tendência é reforçada pelo afã de manter a fábrica operando a plena capacidade, dando origem a um sentimento geral em favor dos abatimentos de preços. Isto pode converter-se em uma situação de redução de preço, e a indústria se encontrará então em uma situação de "instabilidade".

ii) Os preços em uma indústria se tornam "instáveis" assim que um dos concorrentes forme uma idéia de preço lucrativo que seja muito diferente dos praticados no mercado. Com base em nossas investigações, é provável que isto ocorra durante uma recessão, sendo um potente fator para a realização de um acordo, o qual se transformará em um arranjo formal em substituição ao que era antes apenas uma conveniência. O inverso pode acontecer quando os pedidos aumentam a ponto

²¹ A variação no número de firmas pode servir ainda ao propósito de tentar igualar a taxa de lucro sobre o capital ao nível normal. Assim, se uma "taxa normal" de lucro de 10% sobre o movimento dos negócios representa uma taxa desusadamente alta sobre o capital, a entrada de novas firmas pode reduzi-la, sem afetar o preço, pelo acréscimo do "excesso de capacidade".

62 de as empresas existentes encontrarem dificuldades em atendê-los.²² Por outro lado, é provável que isto ocorra em caso de haver um novo concorrente disposto a se estabelecer com uma planta de grande porte, seja devido à ambição ou à ineficiência dos demais produtores; ou quando um concorrente pressupõe que tenha um método mais avançado que o de seus concorrentes; ou (mais raramente) quando um deles age de acordo com as hipóteses de concorrência dos livros-texto. O preço se torna, então, "aquele que o mercado pode suportar" e provavelmente variem o número e o tamanho das firmas da indústria, assim como os seus métodos de produção.

TABELA 8

OCASIÕES EM QUE SE PODERIA ABANDONAR O
PRINCÍPIO DO CUSTO TOTAL

a) Reduções de preços:	
Crise na indústria.....	6
Cíclicamente em linhas competitivas.....	2
Quando necessário para "seguir operando".....	4
Necessidade de acompanhar o preço competitivo.....	8
Quando um concorrente quebra o acordo.....	1
Artigos de promoção.....	2
Tentativa de conseguir novos mercados.....	2
Para obter um grande contrato.....	3
Sazonalmente para estimular as vendas.....	2
Liquidar estoque velho.....	1
Casos em que a demanda fosse elástica.....	2
b) Aumentos de preços:	
Em artigos especiais.....	1
Para manter o desemprego.....	1
Não se desejam novos pedidos.....	1
Necessidade de fundos para expansão.....	1
Em linhas caras, para cobrir concessões nas baratas.....	1

²² Esta circunstância removerá a quebra na curva de demanda e tornará a sua elasticidade acima do preço antigo similar àquela que se encontra abaixo dele.

A modificação da teoria convencional que as respostas requerem pode ser discutida sob dois aspectos: i) modificações na análise a longo prazo, ii) modificações na análise a curto prazo.

i) Em geral, as respostas resumidas na Tabela 9 sugerem que a concorrência pura, o oligopólio puro e o monopólio puro (no sentido definido acima) são raramente encontrados na realidade. A concorrência monopolística é mais comum, porém o caso típico é o da concorrência monopolística com uma mistura, geralmente grande, de oligopólio. Ademais, as respostas indicam que para este caso é correta a análise da determinação do preço do Professor Chamberlin, na medida em que ele definiu corretamente os limites a que o preço deve ficar circunscrito. No entanto, o processo de estabelecimento do preço dentro desses limites é mais direto, e o preço resultante é mais estável, do que ele sugere.²³ Esses limites podem ser descritos como: 1) o preço do polipólio (*i.e.*, aquele que seria estabelecido se os empresários acreditassem que nenhuma outra firma alteraria os preços em resposta a uma alteração original); e 2) o

TABELA 9

	Monopólio	Oligopólio	Concorrência monopolística ²⁴	Concorrência monopolística com oligopólio
Bens de consumo	1	—	6	8
Têxteis	—	—	3	4
Produtos intermediários	—	—	1	3
Bens de capital	3	2	—	2
Varejistas	—	—	1	2
Construtores	—	2	—	—
Total	4	4	11	19

²³ E. H. Chamberlin, *The theory of monopolistic competition*, pp. 100-4. As curvas de demanda *DD'* e *dd'* do Professor Chamberlin (veja, por exemplo, pp. 90-1) são traçadas com base nas mesmas hipóteses das nossas curvas ilustrativas *BB* e *AA* na Figura 1, p. 392.

²⁴ Algumas empresas classificadas como concorrentes monopolísticos estavam entre os limites deste tipo de mercado e a do monopólio. Veja p. 384.

64 preço que seria estabelecido se a indústria como um todo atuasse como monopolista. O custo médio (incluindo os lucros normais) será igual ao preço a longo prazo quando houver "livre entrada" na indústria, uma condição pouco provável de ser satisfeita se o elemento de oligopólio for de fato importante.

No entanto, nos casos reais aqui examinados, o método exato pelo qual este resultado é obtido e através do qual se estabelece o preço dentro desses limites não é aquele que o leitor deduzirá do livro do Professor Chamberlin. Na maioria dos casos não se faz qualquer tentativa para estimar a receita marginal a partir das curvas de demanda, tanto a curto como a longo prazo, nem tampouco para calcular os custos marginais. A altura do preço (entre os dois limites) é determinada de acordo com o princípio do "custo total", condicionado por acidentes históricos, como: a) o tamanho e a eficiência das firmas pertencentes à indústria no momento em que se alcance a estabilidade do preço, e b) o grau de otimismo e de receio aos concorrentes potenciais, medido pela percentagem que se agrega para os lucros. Uma vez que este preço tenha sido fixado cessa a concorrência de preços, salvo em circunstâncias extraordinárias. Se ocorrer a redução dos lucros, eles cairão a níveis normais pelo ingresso de novas firmas que elevam os custos através da redução da produção por firma (aumentando a "capacidade ociosa"), ou pela concorrência em qualidade e comercialização.

As respostas também sugerem que não é de grande importância, de um lado, a distinção entre o monopólio e a concorrência monopolística, e, de outro, a concorrência monopolística com uma mistura de elementos de oligopólio. A curva de demanda é "indeterminada", no sentido atribuído pelos economistas, somente quando há elementos de oligopólio. No entanto, nos outros casos ela é desconhecida para os empresários, e este parece ser o ponto essencial. No caso do monopólio ou da concorrência monopolística, o empresário tem a possibilidade de determinar a sua curva de demanda através da experimentação; no entanto, existem objeções a tal procedimento e em muitos casos a perspectiva de uma vida tranqüila parece ter uma grande atração. Parece que os empresários não têm muita disposição de fixar o preço com base no princípio do custo total quando a sua curva de demanda é determinada, embora existam alguns que seguem esta política.

Na prática, resultou extremamente difícil distinguir as firmas oligopolísticas das demais. A distinção parece ser inteiramente uma questão de grau, pois todas elas tinham, em certa medida, consciência da pre-

65
sença dos concorrentes e da possibilidade de reações às alterações em suas políticas de preço e produção. Em alguns casos, a distinção parecia recair na magnitude da variação do preço ou da produção em consideração. Enquanto seria negligenciada uma pequena alteração de preço que tirasse uns poucos consumidores das outras firmas, uma variação de maior magnitude levaria a algum tipo de retaliação. Em outros casos, a distinção parecia depender do tamanho da firma em questão. Em um mesmo mercado, algumas firmas — normalmente as menores — ao que parece não atribuem muita importância, ao contrário das maiores, aos possíveis revides por parte dos concorrentes. No Apêndice, considerou-se como firmas monopolísticas, ou monopolisticamente competitivas, aquelas que pareciam ser pouco influenciadas pelas possíveis reações dos concorrentes a pequenas alterações no preço. O teste aplicado foi se a empresa era suficientemente independente para que pudesse traçar uma curva de demanda marshalliana, a qual na vizinhança do preço efetivo forme, juntamente com as curvas de custo, um guia razoavelmente preciso para o estabelecimento de uma política de preço que seja a mais lucrativa.

ii) As respostas obtidas não confirmam a análise tradicional do equilíbrio a curto prazo em termos de custo e receita marginais. Parece estar muito mais perto da verdade (no caso de produtos manufaturados e principalmente dos produtos acabados) que a análise do preço a longo prazo, como se expôs acima, aplica-se a curto prazo — salvo em condições muito excepcionais quando os produtores rompem a adesão ao preço convencional. Isto não significa que não haverá uma tendência de que os preços caiam durante as depressões e de que aumentem nas fases de crescimento, mas simplesmente de que não haverá uma tendência a diminuir ou aumentarem mais do que o salário e os custos das matérias-primas.

Estas considerações parecem invalidar qualquer tentativa de análise do comportamento empresarial normal a curto prazo, em termos de curvas marginais. Elas também anulam a possibilidade de supor que os salários a curto prazo mantenham alguma relação com o produto marginal (ou receita marginal) da mão-de-obra.²⁵ Talvez as conseqüências

²⁵ Obviamente, o "Princípio da Substituição" não é invalidado. A relação $\frac{\text{custo marginal do fator}}{\text{produto marginal do fator}}$ tenderá a ser a mesma para todos os fatores.

66 mais importantes sejam para a análise do ciclo econômico²⁶ e, especialmente, dos efeitos das variações nas taxas de salários nominais, onde geralmente se supõe que o emprego vai até o ponto em que o produto marginal é igual à taxa de salário ou, "se prevalecem condições de concorrência imperfeita", até o ponto em que a receita marginal (calculada a partir da elasticidade da curva de demanda) é igual à taxa de salário. Certamente levantam-se grandes dúvidas sobre a generalização de uma teoria que enfatiza as variações a curto prazo na elasticidade da demanda como um fator que influencia a política de preços dos empresários.²⁷

7 — RECAPITULAÇÃO

Se a nossa amostra é de fato representativa das condições empresariais, sugerimos tirar as seguintes conclusões:

i) Uma grande proporção dos empresários não tenta igualar a receita marginal ao custo marginal, no sentido em que economistas afirmam ser o comportamento típico.

ii) Os mercados para os produtos manufaturados apresentam geralmente um elemento de oligopólio; a maioria dos empresários, ao fixar os preços, leva em consideração as prováveis reações tanto dos concorrentes diretos como dos potenciais.

iii) Quando este elemento de oligopólio está presente, e em muitos casos isto não ocorre, há uma forte tendência de os empresários fixarem os preços diretamente ao nível do que consideram como sendo o seu "custo total".

²⁶ Os autores pretendem lançar um artigo sobre este tema num futuro próximo. Eles sugerem que a política de preço aqui esboçada explica parcialmente as estatísticas de J. T. Dunlop no *Economic Journal* de setembro de 1938, que indicam que os salários reais tendem a variar diretamente com a produção durante o curso do ciclo econômico.

²⁷ A "lei da diminuição da elasticidade da demanda" pode ser uma explicação parcial para a redução do preço em alguns períodos de recessão que levam a condições de "instabilidade". Muitos empresários afirmaram que mercados em recessão tendem a ser "mercados de preços"; i.e., mercados nos quais os compradores são particularmente sensíveis às variações de preço.

iv) Os preços assim fixados tendem a ser estáveis. Eles só serão alterados nos casos de variações significativas nos salários ou nos custos das matérias-primas, mas não o serão em resposta às variações moderadas ou temporárias na demanda. 67

v) Geralmente há nos preços vigentes em qualquer momento um elemento que só pode ser explicado à luz da história da indústria.

Apêndice

ANÁLISE DAS RESPOSTAS AO QUESTIONÁRIO SOBRE CUSTOS E PREÇOS

Nas páginas seguintes estão resumidas as informações em que se basearam as tabelas do texto. Em certos pontos estas informações são um tanto vagas, seja porque as respostas foram vagas ou porque, nos casos das firmas entrevistadas no início da pesquisa, a técnica da entrevista ainda não havia sido dominada. Acreditávamos que as respostas se situariam em linhas diferentes daquelas que elas efetivamente seguiram, e nem sempre insistimos nas informações as quais, vimos mais tarde, teriam sido de grande importância.

As firmas foram classificadas como monopólios, oligopólios, as que atuavam em condições de concorrência monopolística, e aquelas operando nessas condições com uma mistura de oligopólio. A classificação feita pelos autores baseou-se em todas as informações disponíveis. Na primeira parte do Apêndice estão listadas as firmas que seguiam o que denominamos de princípio do "custo total", incluindo aquelas firmas que consideravam esta política correta, mas que tiveram dificuldades em adotá-la. Na segunda parte estão resumidas as informações obtidas das firmas que não aderiam a esta política.

A letra antes do número ²⁸ de uma firma indica o tipo de produto que ela produzia:

a = Bens de consumo

b = Têxteis

²⁸ Os números não correspondem aos usados por J. E. Meade e P. W. S. Andrews em Summary of replies to questions on effects of interest rates, *Oxford Economic Papers*, n.º 1.

- c* = Bens intermediários
d = Bens de capital
e = Varejistas
f = Construtores

A informação sobre cada firma é dada na seguinte ordem:

- A. Política de preço
 B. Método de calcular os custos
 C. Razões para aderir à política de custo total, ou à sua modificação empregada na prática
 D. Circunstâncias em que se afastará desta política
 E. Custos de vendas e qualquer informação sobre se os custos da firma eram crescentes, constantes ou decrescentes.

	A	B	C	D	E
Firma	Política de preço	Método de calcular os custos	Razões para aderir à política de custo total, ou à sua modificação empregada na prática	Circunstâncias em que se afastará desta política	Custos de vendas e qualquer informação sobre se os custos da firma eram crescentes, constantes ou decrescentes

MONOPÓLIOS

- d2 Definida como esforço para garantir uma remuneração razoável. Nenhuma informação sobre a fórmula de custos. Custos indiretos proporcionais ao trabalho direto. Redução de preço em períodos de recessão leva à latência; assim a autopreservação sustenta a política de custo total.
- d4 Lista de preços mínimos. Associação industrial. Estes são controlados pelos custos (da empresa representativa?). Supõe-se que os custos indiretos do último ano sejam os mesmos para este ano, os quais são divididos pela produção atual. Controle externo evita que os preços aumentem. Associação impede que diminuam. Manteriam lista de preço, exceto em caso de deslealdade. Custos de vendas insignificantes. Os custos decrescem até o nível da plena capacidade.
- d8 Os preços são fixados pela análise do custo. Reduções padronizadas pela quantidade. Associação industrial. Custos indiretos totais, excluindo custos de vendas, distribuídos em proporção ao trabalho direto. Produção estimada a partir da experiência atual. Os custos de vendas são repartidos em proporção às vendas departamentais. Associação mantém controle rígido autêntico para evitar a exploração do consumidor. Nenhuma vantagem é obtida pela demanda inelástica. (Antes da Associação ser fundada). Embora a maioria dos empresários relute em iniciar uma guerra de preços tem sempre um tolo que reduz os preços; assim, as reduções são graves durante a recessão. Custos de vendas em torno de 20% do total dos custos indiretos.

	A	B	C	D	E
Firma	Política de preço	Método de calcular os custos	Razões para aderir à política de custo total, ou à sua modificação empregada na prática	Circunstâncias em que se alastará desta política	Custos de vendas e qualquer informação sobre se os custos da firma eram crescentes, constantes ou decrescentes

OLIGOPÓLIOS

10	O custo é o fator mais importante. Pedidos feitos por encomenda.	Custo líquido do trabalho e materiais + custos indiretos proporcionais ao trabalho direto + 10% para lucro, se possível.	A demanda não é suscetível a preços baixos. Compradores bem informados não pagam além do custo total + 10%, e há também o perigo de concorrência estrangeira.	Forte concorrência durante a recessão, mas geralmente espera-se que cubra os custos indiretos. Pode aproximar-se dos custos primários para conseguir um pedido especial (por ex.: um novo cliente).	Custos de vendas insignificantes. Os custos aumentam pois piora a qualidade do trabalho extra.
11	Geralmente custo total. Trabalha-se principalmente por encomenda.	Custo total + 6 a 10%. Custos indiretos são pequenos.	Quase todos os custos são diretos: nenhuma explicação para a não elevação dos preços; aparentemente devida à concorrência.	A redução do preço não é importante. Os grandes empreiteiros poderiam reduzir os preços em períodos de menor atividade para manter o pessoal. Há a possibilidade de alguns acordos de preços em tais períodos.	
12	Geralmente custo total. Trabalha-se principalmente por encomenda.	Custo total + 10%. Custos indiretos são muito pequenos.	Quase todos os custos são diretos: nenhuma explicação para a não elevação dos preços.	Os grandes empreiteiros podem fazer concessões em períodos de menor atividade para manter os homens-chave, mas a maioria das empresas pára totalmente quando não consegue o preço esperado.	

FIRMAS EM CONDIÇÕES DE CONCORRÊNCIA MONOPOLÍSTICA

12	O preço é determinado pelo custo (médio) de produção. Ocasionalmente a qualidade é adaptada ao preço para obedecer à fórmula.	(Custos diretos + custos indiretos) + 5% para lucro. Os custos indiretos baseados na estimativa dos negócios.	Não cobram mais porque não se interessam por um alto lucro: podiam ganhar mais se assim preferissem. Não tentam reduzir os preços quando a indústria se expande.	O preço pode ser reduzido sazonalmente para estimular as vendas, ou para liquidar modelos antigos. O limite mínimo é: custos diretos + custos indiretos.	
14	Custo total. ("Quando o preço de demanda é menor, nós não oferecemos o produto".)	Custos indiretos médios calculados com base na produção convencional pressupondo condições normais ou razoavelmente boas de comércio. A margem adicionada para lucro é naturalmente menor em linhas competitivas e maior em linhas especiais e lançamentos provenientes de pesquisa em desenho e técnica.	Não são inclinados a reduzir o preço abaixo do custo total porque a experiência mostrou não ser lucrativo. A demanda é inelástica, exceto em poucas linhas. Associação empresarial estabelece preços mínimos para poucas linhas. As alterações de preço são um aborrecimento para os agentes e desagradam os consumidoras.	A recessão desloca a demanda para as linhas mais populares e competitivas. A experiência comprovou que reduções oportunas nestas linhas trouxeram resultados positivos através do aumento da receita.	Salário dos vendedores entre 6 a 10% e gastos com propaganda em torno de 5% das vendas.

Firma	Política de preço	Método de calcular os custos	Razões para aderir à política de custo total, ou à sua modificação empregada na prática	Circunstâncias em que se afastará desta política	Custos de vendas e qualquer informação sobre se os custos da firma eram crescentes, constantes ou decrescentes
a7	Custo total de firma representativa. O preço adequado é aquele igual ao custo total, mas eles não conseguem isto no momento porque são novos e pequenos, com altos custos: esperam fazê-lo no futuro. Acordos de preço em algumas linhas.	Devem cobrar um preço convencional, e igualariam o custo a este preço se tivessem tamanho e antiguidade normais. Seu preço é um pouco mais alto e a qualidade um pouco melhor do que a competitiva. Regra geral (para acordos) é: preço do varejista = custo direto X 3. Não podem conseguir isto no presente momento.	Não podiam cobrar mais sem perder muitos pedidos. Preferem reduzir as vendas a reduzir os preços, e são constangidos por acordos e preços convencionais. Reduções de preços, quando ocorrem, não são repassadas pelos varejistas.	As vezes o preço convencional é menor do que o custo total, mas deve ser cobrado. Cobram menos agora porque seus custos são muito elevados. Não reduziram a nível de custo direto em nenhuma circunstância.	Despesas de vendas em torno de 30%. Na indústria como um todo de 11 a 15%. Elas são altas porque a empresa é nova. Os custos são decrescentes (não se sabe ao certo se foi devido unicamente ao decréscimo dos custos de vendas).
b1	Custo total deveria ser cobrado, mas não teriam conseguido o negócio se o tivessem feito.	Custo do material + salário dos tecelões + uma percentagem deste salário para cobrir os custos indiretos, etc., os quais são baseados nos últimos seis meses.	Acreditam que, quando a empresa eleva suas vendas reduzindo os preços, ela estará roubando clientes das outras. O elemento preço como determinante das vendas foi muito exagerado; os comerciantes não gostam de comprar em mercado fraco.	Tem que vender abaixo do custo total porque as outras o estão fazendo.	Os custos de vendas são muito baixos. A maior diversidade de tecidos produzidos por cada empresa aumentou os custos.
b5	Custo total.	Partem de um preço convencional e produzem um artigo com o custo igual a este preço. Os custos indiretos são baseados na plena capacidade. O departamento de vendas acrescenta, então, "alguma coisa" a título de custo de vendas, risco de lucro. A margem para o risco varia de linha para linha de produção.	Não cobram mais porque esperam um grande movimento a longo prazo. Nunca alteram o preço, exceto mediante grande variação nos custos. Os varejistas não gostam de alterações, principalmente reduções, as quais diminuem sua margem de lucros. De qualquer forma, existem os preços convencionais e raramente é vantajoso alterá-los. Não acompanham as reduções dos preços dos concorrentes porque vendem contra o mercado em geral.	Às vezes melhoram a qualidade quando os custos (por exemplo, da matéria-prima) caem. Reduzem o preço na recessão nas linhas que não têm marcas registradas, pois a concorrência torna isto necessário. É difícil calcular a elasticidade da demanda, mas não é grande na maioria das linhas.	(Informação recusada.)
b7	Custo total (nominal).	Preço do material + salário dos tecelões + uma percentagem deste salário para cobrir custos indiretos etc. A fração varia com o tecido, mas como regra é de 1/2 a 5/8. A base para os custos indiretos são as experiências de produção dos últimos dois a três anos.	Forte convicção tomam conta da indústria de que vendas abaixo do custo não são vantajosas. Sempre se pode obter um negócio reduzindo bastante os preços, mas isto é muito pouco.	Podem aceitar um pouco menos, mas muito pouco e raramente, quando o pedido for grande ou o crédito do comerciante for muito bom ou, ainda, se for um pedido de um grande comerciante que proporcione lucros de um outro modo. Tiveram que reavaliar suas idéias de qual é o custo total, e reduzir suas margens de lucro.	Os custos de vendas são seguramente menores que 10%. Não fazem propaganda.

	A	B	C	D	E
Firma	Política de preço	Método do calcular os custos	Razões para aderir à política de custo total, ou à sua modificação empregada na prática	Circunstâncias em que se afastará desta política	Custos de vendas a qualquer informação sobre se os custos da firma eram crescentes, constantes ou decrescentes
d5	Custo total. Fórmula foi alterada uma vez durante período de recessão, desde então tem aderido na prática à nova fórmula.	Velha fórmula: preço = custos operacionais x 2. Nova fórmula: preço = custos operacionais x 1,8. Nestes custos incluem-se os custos indiretos de operação, os quais distribuem-se uniformemente.	A experiência comprova que a fórmula apresenta resultados satisfatórios para o movimento provável, e aumentaria os lucros se as vendas aumentassem. Lideram a concorrência.	Fórmula deliberadamente reduzida durante a recessão na esperança de aumentar as vendas, o que de fato aconteceu. Leve aumento no preço quando melhora a renda dos consumidores.	Os custos de vendas são razoavelmente altos. Provavelmente os custos são decrescentes.
e2	O custo é o guia inicial para o estabelecimento do preço.	Custo de fabricação + custo de transporte + "lucro razoável", dá o preço por atacado. Este é geralmente duplicado para se obter o preço de varejo.	Não há experiência de queda significativa nos negócios. A política a longo prazo parece ser de dar continuidade à expansão.	O preço poderia ser reduzido se achasse que a demanda era elástica o suficiente para valer a pena. Algumas vezes o preço de um artigo era aumentado para cobrir a elevação do custos do outros.	

FIRMAS EM CONCORRÊNCIA MONOPOLÍSTICA COM ELEMENTOS DE OLIGOPÓLIO

a6	Custo total.	Custos indiretos (em torno de 85% de custo total) distribuídos à base da produção estimada. Havia uma amplitude de 40% entre os preços mais altos e os mais baixos de um artigo, dependendo do tamanho do pedido.	Não aumentaria os preços só porque pensou que o mercado resistiria: ao proceder assim "gostaria de estar bem com os demais do grupo". Quando as vendas caem é melhor procurar os projetistas e vendedores do que reduzir os preços. A comunidade empresarial possui "um tipo de instinto coletivo orientando os empresários no sentido de cobrir os custos em vez de aumentar o volume dos negócios: há um sentimento de que se eles não podem conseguir um preço que cubra os custos rapidamente, eles irã à falência".	Reduziria o preço mesmo abaixo do custo operacional para conseguir um grande contrato. Há um instinto em elevar os preços quando de um boom porque é necessário algum desemprego para manter a disciplina.	Custos aumentam em períodos de boom (veja D). Custos de vendas e de projetos são uma grande proporção dos altos custos indiretos.
a8	Custo total é o preço normal e usual.	Custos indiretos calculados à base da produção estimada, principalmente levando-se em consideração a experiência recente. Custos indiretos variam de 60 a 400% dos custos operacionais em diferentes linhas. Consideram-se os gastos de distribuição como uma percentagem do preço de venda.	Frequentes alterações de preços afastariam os clientes. Consideram as reduções de preços como uma "situação escorregadia".	Reduziriam os preços se considerassem a demanda suficientemente elástica. Isto depende do que fizerem os concorrentes: se eles acompanharem, a demanda seria menos elástica. A razão principal da redução de preços durante a recessão é a necessidade de acompanhar o pequeno empresário, cuja maior arma de venda é o preço.	Custos de vendas de 10 — 20% do preço de venda (propaganda de 1 — 5%).

	A	B	C	D	E
Firma	Política de preço	Método de calcular os custos	Razões para aderir à política de custo total, ou à sua modificação empregada na prática	Circunstâncias em que se afastará desta política	Custos de vendas e qualquer informação sobre os custos da firma eram crescentes, constantes ou decrescentes
a9	Produzem a preços que os consumidores desejam e reduzem os custos para tornar isto possível.	Os custos indiretos "calculados com precisão".	Consideram-se os líderes do mercado e fixam os preços independentemente dos concorrentes.	Política de preço baseada até certo ponto na estimativa do poder de compra dos consumidores. Em caso de recessão fariam um esforço especial para reduzir os preços, mas esperam conseguir baixar os custos na mesma proporção. Isto não foi considerado como redução de preço.	Custos de vendas, incluindo a margem de lucro do varejista, em torno de 33% do preço de varejo. Custos de propaganda em torno de 6% dos custos de vendas. Após debate concluiu-se que, se os custos a curto prazo aumentam, constituiriam um fator restritivo à expansão.
a10	Nos gêneros de primeira necessidade o preço está relacionado com o que o mercado pode suportar. Em linhas de produtos supérfluos o custo é a base do preço.	Custo total admitindo-se dados padrão de produção, baseado principalmente nas vendas esperadas. Custos indiretos distribuídos do modo específico.	Relutância em vender abaixo do custo total geralmente em vigor. Reações dos concorrentes levadas em consideração: os preços e os lucros poderiam aumentar se os concorrentes acompanhassem.	Sem informações. A empresa pressupôs que a demanda fosse inelástica.	Custos de vendas em torno de 7% do total. Custos decrescentes.
a11	Acordo em algumas linhas. O custo é o principal fator.	Custos operacionais + custo médio de vendas + em torno de 5%. Produção admitida como a nível normal. Custos indiretos distribuídos da modo específico.	Relutância em vender abaixo do custo, os concorrentes acompanhariam as reduções. Concorrência externa limita o preço quando há acordo, e a concorrência doméstica quando não há acordo.	Há uma tendência para reduzir os preços no início da recessão para manter o movimento. Em recessão aguda vale a pena qualquer preço que contribua para cobrir os custos indiretos	Custos de vendas em torno de 9%. Planta em torno do ótimo técnico.
a13	Custo total.	$\left[\begin{array}{l} \text{(Matéria prima + salários} \\ \text{custos indiretos} \\ \text{da fábrica} \\ \text{+} \\ \text{salários do} \\ \text{último ano} \\ \text{X custo do artigo em} \\ \text{termos de salário)} \times 3/2. \end{array} \right]$	Convicção religiosa mais tradição bem-sucedida. Demanda indiferente às alterações de preços, exceto nas faixas de preços baixos.	Poderiam ocasionalmente baixar os preços das linhas baratas e aumentar nas linhas mais caras para compensar.	Custos de vendas em torno de 10% da receita, e são crescentes
a11	Em condições normais, e quando há expansão dos negócios, o preço é baseado no custo médio.	Custo direto + custos indiretos + uma percentagem variável (dependendo da linha ser padrão ou transitória) para lucros. Custos indiretos distribuídos sobre a produção real, exceto nos casos de perspectiva de expansão das vendas, em que se considera a produção estimada.	Não cobram mais "porque a experiência ensinou que se o lizessem perderiam terreno para os concorrentes". Não cobram menos porque se o lizessem os concorrentes também cobrariam. Quando os negócios se expandem é mais sensato não cobrar mais do que o custo para tirar vantagem da expansão e não atrair novos concorrentes.	O preço poderia ser mais baixo no caso de artigos de promoção, apoiados por razões de prestígio. Na recessão podem reduzir ao nível do (custo direto + custos indiretos totais) — 8%. Cobram menos do que o custo total quando tentam conquistar certos mercados estrangeiros.	Custos de vendas "muito altos" para linhas com marcas registradas; baixos para os produtos leitos em grande quantidade.

Firma	Política de preço	Método de calcular os custos	Razões para aderir à política de custo total, ou à sua modificação empregada na prática	Circunstâncias em que se afastará desta política	Custos de vendas e qualquer informação sobre os custos da firma eram crescentes, constantes ou decrescentes
a15	"Avaliando a posição de concorrência e a folha de custos". No caso de produtos com marcas registradas devem cobrar o mesmo preço da empresa dominante (que baseia o preço no custo total). Nos produtos sem marca registrada, o consumidor não tem índice de qualidade e, então, pode ser aplicada uma fórmula de custo.	Custos indiretos distribuídos à base da produção prevista em cada ano.	A concorrência o impede de cobrar mais do que as outras firmas nas linhas de produtos com marcas registradas. Isto é importante para desencorajar novas entradas. Os concorrentes reagiram com reduções de preços se qualquer empresa o fizesse.	Veja C. A concorrência pode forçá-lo a cobrar menos do que os custos calculados para as linhas de produtos fabricados em grande quantidade.	Em caso típico, 17 1/2% para propaganda e vendas, mais 4-7% para as despesas de entrega.
b2	Em linhas especiais, com base no custo total. Para linhas de produtos em grande quantidade, a recessão tornou impossível conseguir pedidos cobrando um preço ao nível do custo. (O apelo da firma b2 ao princípio do custo total ilustra-se por sua "prova" de que novas máquinas deveriam ser instaladas. O custo total com as novas máquinas era menor do que os custos primários com as antigas, embora o custo "total" fosse levemente maior com as máquinas antigas).	Supõe-se uma capacidade de produção convencional para os custos indiretos. Nunca operam a fábrica com menos de 90% da capacidade.	Embora qualquer fabricante possa aumentar a capacidade de operação através de trabalho de preço, a enorme diferença de lucro líquido por unidade, causada por uma pequena redução, restringe esta tendência. Na época da entrevista um acordo reforçou esta limitação.	Veja em A.	Declínio da especialização é um fator importante no aumento dos custos. Puseram em operação uma fábrica produzindo um único produto; a eficiência aumentou de 84 para 96% da capacidade estimada.
b3	"Em um bom mercado uma empresa pode determinar seus custos, e com base neles fixar seus preços. Em um mercado fraco é necessário estabelecer um preço que ganhe o pedido". (O seu mercado atual é fraco.	Um acréscimo aos custos diretos feitos, por sua vez, para os custos indiretos operacionais e para os custos de vendas. Custos indiretos baseados na produção prevista.	Lastimam as reduções de preços porque elas não estimulam as vendas. Os concorrentes reduzem quando qualquer empresa o faz em primeiro lugar; e não há elasticidade da demanda para toda a produção.	Se cobrassem o custo total no atual estado de recessão eles teriam que fechar a metade de suas fábricas em duas semanas. Houve acordos, mas foram quebrados quando a recessão piorou.	Custos de vendas incluindo projetos e despesas de escritório nunca chegam a 50% dos custos operacionais.
b5	Custo total. Partem de um preço convencional e determinam que artigos podem produzir com este custo.	Produção efetiva usada para determinar os custos indiretos, exceto durante uma recessão, quando a concorrência torna esta regra impraticável para aumentar a distribuição por unidade.	Relutância bastante forte em vender abaixo do custo. "A redução de preço é uma forma miserável de fazer negócio" e vendas extras não compensam a perda de receita. A regra é alterar o preço o mínimo possível, já que isto implica alteração no tamanho ou na qualidade de artigo, o que significa perdas nos estoques e um inconveniente para a produção. Os limites máximos do preço são estabelecidos pela concorrência.	Aceitam alguns grandes pedidos (por exemplo, do governo) a preço abaixo do custo para manter a planta operando perto da capacidade total. No caso de produtos semi-acabados o mercado é quase perfeito, e deve ser aceito o preço de mercado, o qual flutua diariamente.	

Firma	A Política de preço	B Método de calcular os custos	C Razões para aderir à política de custo total, ou à sua modificação empregada na prática	D Circunstâncias em que se afastará desta política	E Custos de vendas a qualquer informação sobre se os custos da firma eram crescentes, constantes ou decrescentes
c1	O custo é o principal elemento do preço.	Custos operacionais + custos de vendas) + 6 a 10% para matéria-prima. (Custos operacionais + custos de vendas) + 20-25% para os artigos manufaturados. Custos indiretos distribuídos por igual sobre a produção do ano anterior.	A concorrência é intensa, e embora os artigos sejam diferenciados ela evitaria um preço mais alto. Relutância em vender abaixo do custo, mas se forem feitas reduções de preços, elas serão seguidas.	Os preços serão reduzidos se o material for mais barato (i.e., pela fórmula). Apertadamente isto não ocorre em outras circunstâncias.	Custos de vendas em torno de 11% do preço. Custos crescem lentamente.
c2	O custo é três vezes tão importante quanto o que o mercado pode suportar.	Materiais + trabalho + custos indiretos + lucros pretendidos. Custos indiretos distribuídos "igualmente" por departamentos.	Os preços não são aumentados porque perderiam o mercado. Forte relutância em vender abaixo do custo, e esperam que os concorrentes respondam com rebaixa de preços.	Os preços são reduzidos de vez em quando para manter o movimento. Nunca são abaixo do custo total (? excluindo lucros).	Custos de vendas baixos.
d6	Normalmente com base no custo total. Acordo em uma linha de produto. Toda a produção é por encomenda.	Custos operacionais + 20% para vendas, etc. + 10% para lucro. Custos indiretos distribuídos geralmente com base no ano anterior ou nos últimos dois anos, exceto no caso em que estes tenham sido muito ruins.	Os preços não são reduzidos para expandir as vendas porque os concorrentes imediatamente acompanhariam com reduções semelhantes.	O custo total pode ser excedido nas linhas especiais. Tendência para reduções de preços durante as recessões, e talvez para conseguir pedidos especiais.	Custos decrescendo.
d7	Custo total entre limites estreitos.	[Trabalho e materiais] x 2,2 a 2,3; i.e.: supõe-se que os custos indiretos serão cobertos por esta fórmula. Na realidade ela proporciona de 10 a 15% de lucro.	Não excede o lucro máximo (15%) porque uma ampla margem atrairia os concorrentes. Tem custos baixos, e raramente precisa reduzir além de 10%.	Com um novo modelo ele baixaria a nível dos custos primários com a garantia de que logo igualaria aos seus custos através da fórmula. A escolha do lucro depende da atual pressão de funcionamento da planta. Reduziria os preços para manter o pessoal, e aumentaria se possuísse pouco capital para a expansão.	A propaganda é negligenciável; não há informação sobre os custos de vendas. A custo prazo a expansão é limitada pela capacidade instalada. Os custos a longo prazo são provavelmente decrescentes.
e1	Custo total dentro de certos limites. Fortes idéias tradicionais sobre que preço deve ser estabelecido para algumas linhas.	Custo de material + uma margem dentro de limites máximos e mínimos. Supõe-se determinado movimento por departamento. O margem adicionada pode variar em torno de 8% de acordo com a rapidez do retorno e dos custos da mão-de-obra envolvidos.	Sabem que seu preço está em torno do mínimo econômico, e não precisam diminuir além dele. A sua política a longo prazo é vender a preços baixos e expandir os negócios. Mas existe sempre a expectativa de contragolpe por parte dos concorrentes.	A concorrência torna necessárias a contínua redução dos preços e a melhoria da qualidade (i.e., em condições não estáticas). Os preços uma vez estabelecidos não seriam alterados a menos que houvesse uma mudança nos custos, salvo possivelmente para desfazer-se de linhas de produção que foram interrompidas.	

A listagem a seguir mostra uma avaliação das políticas adotadas pelas 75
firmas que não estabeleciam os preços de acordo com qualquer forma do
princípio do custo.

Firma a 1. Esta firma produzia artigos da moda e, embora tenha sido amplamente afetada pela concorrência, teve quase um monopólio²⁹ em sua área de atuação. A demanda de seus produtos era peculiar. O próprio preço foi considerado como uma das características do produto, e as vendas eram freqüentemente mais elevadas com um preço maior do que com um preço mais baixo. Assim, foi necessário descobrir o preço "certo", o qual talvez não tivesse qualquer relação com o custo, cujo valor era o limite mínimo para o preço. Durante a recessão o preço pode ser reduzido, mas isto deve ser escondido dos clientes. Em alguns artigos básicos, mais competitivos, o preço poderia ser menor do que aquele que cobriria as despesas totais, em parte para manter o pleno emprego e, em parte, porque estes produtos foram feitos para treinar aprendizes. Os custos indiretos são quase iguais aos custos operacionais. Nesta indústria não há qualquer tipo de acordo, mas as empresas estavam ansiosas por saber o que os seus rivais estavam fazendo.

Firma a 3. Esta firma abastece principalmente a diferentes lojas, tendo que fixar o preço dentro de certos limites e trabalhar para alcançá-los. No entanto, há um jogo de preços e este é muito importante por afetar as vendas. Os custos indiretos perfazem 150% do trabalho direto, sendo esta percentagem adicionada ao gasto com materiais e ao trabalho direto para se obter o custo total. A firma que se encarrega das suas vendas toma seus custos, acrescenta 12 1/2% para seus próprios custos (de vendas), e os lucros que possa obter. Elas reduzirão os preços até o nível dos custos diretos para manter o negócio funcionando, mas é difícil elevar os preços que já tenham sido reduzidos. Elas praticam a discriminação de preços de acordo com as estações do ano e por outras razões, como é o caso de grandes pedidos.

As reduções de preços estimulam as vendas e por isso elas produzem tão barato quanto possível. Não existe qualquer tipo de acordo na indústria, e quando os negócios vão mal há uma tendência à redução de preços.

Os custos caem quando o movimento aumenta: eles mesmos se surpreenderam ao verificar a magnitude dessa queda.

²⁹ Embora esta firma esteja classificada como um monopólio, o fato de que a avaliação de seu produto pelos consumidores não fosse independente do preço, faz com que seja inaplicável a análise sobre a qual se baseou a classificação.

Firma a 5. Descrita como sendo quase um monopólio, embora tendo que considerar a possibilidade de que novas empresas entrem na indústria. O único ponto que qualquer empresário deve levar em consideração é o quanto o mercado suportará: o limite inferior são os custos primários. A determinação do custo é cuidadosamente feita, e os custos indiretos são distribuídos à base de 80% da capacidade de produção: mas, de qualquer forma, contanto que os custos indiretos sejam cobertos em algum outro setor, não importa a linha de produto que cobrirá esses custos. Os preços estão sujeitos a variarem a curto prazo com o custo dos materiais e com a posição competitiva. A demanda da maioria dos seus produtos é inelástica: para as linhas competitivas, a resposta às reduções de preços é imediata. No entanto, uma redução de preço pode diminuir as vendas se isto levar o consumidor a suspeitar da qualidade.

Os acordos são o fator mais importante contra as reduções competitivas e incluem a "expectativa de que o concorrente responderá com rebaixas de preços". Mesmo que um acordo seja quebrado (como tende a acontecer mediante qualquer mudança brusca nas condições dos negócios) tenta-se manter um contato: telefona-se ao concorrente, e se ele pensa em reduzir o preço você diz: "Você conseguiu o pedido, meu velho, mas vamos fazer um acordo sobre o preço". (Há uma evidente discrepância entre esses parágrafos: o informante poderia ter em mente linhas diferentes de produtos).

Os custos de vendas, incluindo a margem de lucro dos atacadistas que está incluída dentro daquela rubrica, estão em torno de 20% do custo operacional.

Firma a 12. Esta firma faz parte de uma indústria altamente competitiva, na qual a entrada é muito fácil. O que o mercado suportará é o fator mais importante na determinação do preço. Qualquer preço que contribua para cobrir os custos indiretos é melhor do que nada. A demanda é bastante inelástica para a indústria como um todo, e as vendas de qualquer linha particular dependem principalmente de o estilo se tornar moda ou não. A elevação de preços tem sido desastrosa.

Os acordos com os concorrentes não são bons e, embora se espere que as reduções de preços sejam levadas em consideração, não se dá muita importância a isto. Os únicos fatores restritivos à tendência de reduzir os preços são a crença na inelasticidade da demanda e uma forte relutância em reduzi-los abaixo dos custos diretos.

As despesas de vendas estão em torno de 16% e os lucros em 4% do preço dos atacadistas. A indústria está operando há pouco tempo, de modo que os custos cairão devido à distribuição mais ampla dos gastos gerais. 77

Firma b 4. Até o *crack* de 1929 esta firma raramente vendeu abaixo do custo total. Desde então, foi adotada uma política mais agressiva, tanto para introduzir novas linhas como para ampliar as antigas. Os preços são normalmente obtidos pela adição dos custos indiretos "totais" aos custos diretos e, então, acrescenta-se uma margem, de acordo com a situação do mercado, que depende principalmente do grau de diferenciação do produto que se tenha alcançado. O limite inferior do preço é o custo direto mais 50% dos custos indiretos, enquanto o limite superior é fixado de acordo com o receio da concorrência, de modo que é mais alto quando possuem um artigo de qualidade superior. Os concorrentes sempre reagem com reduções de preços. "A relutância em vender abaixo do custo é uma questão do que você deve fazer para se manter operando a plena capacidade".

Os custos de vendas e armazenamento estão em torno de 10% do preço. Os custos caem com o aumento da produção, mesmo quando se trabalham horas extras.

Firma c 3. "O preço depende principalmente de quanto o mercado poderá suportar". Em cada linha de produto espera-se obter uma certa margem sobre os custos primários: se isto não for possível, não se produzirá pois os recursos poderiam ser empregados mais lucrativamente em outras atividades. Uma vez que o preço tenha sido fixado, procura-se alterá-lo o menos possível. Eles se consideram os líderes do mercado: "se somos compelidos a aumentar ou reduzir os preços, estamos quase certos de que os nossos concorrentes farão o mesmo. A menos que estejam preparados para aceitar um decréscimo em suas taxas de lucro, eles terão que acompanhar a nossa alteração". As razões contra o aumento dos preços são de que desagradarão o vendedor e, provavelmente, prejudicarão a posição competitiva da firma a longo prazo. Os concorrentes certamente acompanhariam qualquer redução, porém existem dúvidas se também acompanhariam os aumentos (feitos independentemente das alterações de custos).

Quase a metade de seus custos é de custos de distribuição. Acreditamos que os custos poderiam ser reduzidos se houvesse uma demanda consideravelmente maior.

Firma d 1. Todos os pedidos são feitos por encomenda. Existe acordo em uma linha. Nela, a firma estabelece o preço adicionando 10% ao custo total. Este é o limite superior do preço: a produção é estimada

78 e o total dos custos indiretos é distribuído em proporção ao trabalho direto. O limite inferior é o custo direto, que inclui aquela parte dos custos indiretos que varia com a quantidade produzida. O preço não aumenta acima do limite superior, pois não é considerado prudente nos casos de negócios permanentes: os compradores são tecnicamente informados. As reduções de preços durante as depressões não têm muito efeito sobre as vendas, mas devem ser feitas para manter a participação no mercado. Os custos de vendas estão em torno de 10% do preço.

Firma e 3. O mercado é altamente competitivo. Precisa-se prestar bastante atenção no que fazem os concorrentes, devendo liderá-los ou segui-los nos movimentos de preços. Assim, é dada pouca atenção aos custos. Nenhuma fórmula rígida é usada para calculá-los: se o preço competitivo é muito baixo, a linha de produto é abandonada. Dois departamentos operam com pequenas perdas devido às despesas com propaganda. Não há, realmente, tendências restritivas contra as reduções de preços (mas, como a empresa é varejista, as condições de mercado são aquelas da concorrência monopolística).

Uma Nota Introdutória ao Artigo de Paul M. Sweezy

DÚLIO DE ÁVILA BÉRNI *

Os primeiros anos do segundo quartel deste século testemunharam grandes progressos no aparato teórico posto à disposição dos economistas. Ao lado das previsões concentracionistas formuladas pelos herdeiros da tradição marxista, um grande volume de produção teórica surgiu na chamada área acadêmica. Tratava-se de encontrar explicações globais para alguns dos movimentos observados nas economias capitalistas avançadas.

Cabe destacar, no contexto desta nota, a problemática da formação dos preços dos produtos industriais, ou, mais genericamente, produtos não-agrícolas. Tendo como herança a grande onda de fusões por que passou a economia americana na virada do século, os economistas começaram a destacar a importância do poder de mercado por parte da empresa individual, no sentido de ela própria estipular seu nível de preço.

De um lado, trabalhos como o de Berle e Means salientaram o surgimento da moderna sociedade anônima (*modern corporation*). Nela ficava claro o divórcio entre a propriedade da empresa (os acionistas) e seu controle (os gerentes). Dando um enunciado moderno às proposições de Means podemos dizer que, nos setores em que existe tal divórcio, o preço é fixado através da ação administrativa e mantido constante durante um certo tempo.

De outro, Hall e Hitch, ao investigarem a maneira como os empresários ingleses formavam o preço de suas mercadorias, constataram que estes adicionavam uma certa margem aos custos variáveis, de modo a cobrirem os custos fixos e alcançarem um lucro unitário tido como desejável, exequível ou normal.

As proposições sustentadas por esses pesquisadores, ao procurarem explicar os novos fatos do capitalismo, contrariavam bastante o conhecimento acadêmico vigente. A empresa não norteava sua decisão, no que

* Da Fundação de Economia e Estatística (FEE) e do Departamento de Economia da UFRGS.

80 tange ao nível de preços e produção, pela igualação entre receita marginal e custo marginal. Por esse motivo, surgiram grandes controvérsias sobre a validade quanto a se admitir que o objetivo da empresa é a maximização de lucros. Tais controvérsias tornar-se-iam mais encarniçadas ao final dos anos 40, tendo recebido sua atual roupagem nos anos 60.

O artigo de Paul Marlor Sweezy, que ora se publica em *Literatura Económica*, reconhece "o tão debatido problema dos preços rígidos", ao mesmo tempo em que apresenta razoável grau de similitude com relação a alguns aspectos do trabalho de Hall e Hitch já publicado nesta revista.¹ Tal similitude diz respeito à contestação da existência de flexibilidade dos preços. Ao contrário de Hall e Hitch, que buscam explicar tanto a maneira como o preço se forma quanto a sua rigidez, Sweezy monta um esquema analítico destinado apenas a justificar esta última.

A idéia central de Sweezy é que, num oligopólio, é fundamental avaliar a provável reação dos concorrentes. Estes reagem de um modo, caso a empresa em estudo eleve seus preços e, de outro, caso ela os reduza. Ao formular tal proposição em termos gráficos, Sweezy cria o chamado modelo da curva de demanda quebrada.² Cabe registrar que a semelhança entre esta formulação e a contida no artigo de Hall e Hitch, já aludido, é marcante.

Descontente com as explicações neoclássicas para a formação dos preços industriais, Sweezy faz-lhes algumas críticas *de dentro*, representando, talvez, sua transição para o campo da economia marxista. Com efeito, certas passagens do trabalho demonstram que a cidadela já está sitiada. Por exemplo, é dito que: "Os sindicalistas que acreditam que a única conseqüência de um aumento salarial é a queda nos lucros, podem ter mais razão do que os economistas têm estado dispostos a aceitar". Ou ainda, que "... o estudioso deve procurar desenvolver a análise de maneira a entender os processos de mudança do mundo real, ao invés de desperdiçar seu tempo perseguindo o espectro do equilíbrio."

A aceitação da proposição de que os preços são rígidos para baixo se encontra na origem das posteriores formulações de Sweezy, já na área da economia marxista. O fato observado desde 1925 de que os preços em indústrias concorrenciais *variam mais do que os preços dos bens monopolizados* recebeu dele a seguinte interpretação: o capitalismo teria ultrapassado sua fase concorrenciais, sendo que a lei da concorrência teria dado

¹ Ver o n.º 3 do vol. 8, 1986, pp. 379-414, desta revista. (N. do E.)

² Em inglês, *kinked demand curve*. (N. do E.)

lugar a uma etapa de capitalismo monopolista, em que os preços de mercado tornam-se independentes dos de produção. Num primeiro momento, isto representaria elevação dos lucros, os quais, no entanto, não seriam reinvestidos sob pena de expandir excessivamente a quantidade ofertada. 81

Em tempos mais recentes, esta visão tem recebido críticas de uma nova geração de economistas marxistas. Estes sustentam que os lucros monopolistas levaram a empresa a se diversificar, o que teria aumentado a concorrência, ao invés de diminuí-la, de vez que o capital, entendido como um fundo de dinheiro, tem muita mobilidade. Assim, as grandes corporações concorreriam entre si em diferentes mercados.

O artigo sobre a curva de demanda quebrada recebeu grande aceitação no meio acadêmico, constituindo-se num dos primeiros modelos de teoria do oligopólio ensinados aos estudantes de microeconomia. Não obstante, a racionalização em torno de um modelo que postula a rigidez de preços numa economia de mercado trouxe a pronta contestação de certos círculos. É o caso, por exemplo, de George J. Stigler, que escreveu um artigo em 1947 buscando mostrar que, tanto sob o ponto de vista teórico como sob o empírico, o modelo da curva de demanda quebrada deixa a desejar.

Sobre essas duas baterias de críticas, cabe ao leitor a palavra final. O que é indiscutível, todavia, é a importância de Sweezy no pensamento econômico contemporâneo. Graduado em Harvard, passou o ano acadêmico de 1932 na *London School of Economics and Political Science*, quando, por intermédio de colegas, teve os primeiros contatos com a economia marxista. Em 1942, lançou o livro *Teoria do desenvolvimento capitalista*, onde se propunha a preencher a lacuna existente na literatura inglesa relativa a estudos analíticos sobre economia marxista. Desde então, passou a desenvolver uma ampla produção nesta área. Em 1949, fundou, juntamente com Leo Huberman, a *Monthly Review*, um periódico de circulação mensal cuja linha editorial é a análise marxista dos problemas sociais contemporâneos. Até hoje é editor e colaborador da mesma, tendo publicado diversos livros e artigos em outros locais.

BIBLIOGRAFIA

BERLE, A. A. e MEANS, G. C. *A moderna sociedade anônima e a propriedade privada*. São Paulo, Abril Cultural, 1984.

- 82 HALL, R. L. e HITCH, C. J. A teoria dos preços e o comportamento empresarial. *Literatura Económica*, Rio de Janeiro, 8 (3) :379-414, out. 1986.
- HOFFMANN, H. Apresentação. In: SWEETZ, P. M. *Teoria do desenvolvimento capitalista: princípios de economia política marxista*. São Paulo, Abril Cultural, 1983.
- MEANS, G. C. *Industrial prices and their relative inflexibility*. Washington, U. S. Senate Document, 13, 1935.
- STIGLER, G. J. The kinky oligopoly demand curve and rigid prices. In: STIGLER e BOULDING. *Readings in price theory*. Chicago, Richard D. Irwin, 1952, pp. 410-39.
- STIGLER, G. J. e BOULDING, K. E. *Readings in price theory*. Selected by a committee of The American Economic Association. Chicago, Richard D. Irwin, 1952.
- SWEETZ, P. M. Demand under conditions of oligopoly. In: STIGLER e BOULDING, eds. *Readings in price theory*. Chicago, Richard D. Irwin, 1952, pp. 404-9.
- _____. *Teoria do desenvolvimento capitalista: princípios de economia política marxista*. São Paulo, Abril Cultural, 1983.

Demanda sob Condições de Oligopólio *

PAUL M. SWEEZY

É amplamente aceito entre os economistas que o conceito usual de curvas de demanda não se aplica ao estudo do oligopólio. Não interessa ao empresário saber que quantidade de seu produto seria vendida a cada preço no caso de tudo o mais permanecer constante, quando ele sabe que tudo o mais, especialmente os preços de seus concorrentes, muito provavelmente não vai permanecer constante. O que lhe interessa é sua própria estimativa de quanto pode vender a cada nível de preços, levando em conta da melhor forma possível a provável reação de sua concorrência. Tais estimativas podem ser convenientemente organizadas de forma a se traçar uma curva de demanda, curva esta que não deve, por certo, ser confundida com aquela que é normalmente usada na análise econômica. Nicholas Kaldor sugeriu o nome de "curva imaginária de demanda" para o conceito aplicável ao caso de oligopólio e pretendo usar esta expressão no presente artigo.¹

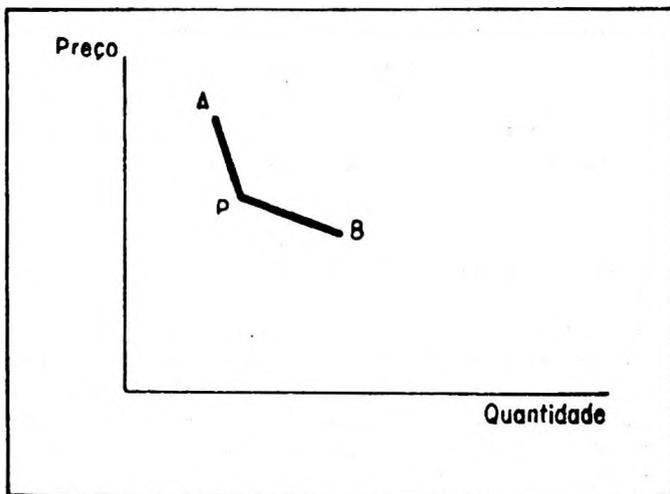
Tanto quanto eu saiba, ainda não foi feita qualquer tentativa de se investigarem as características das curvas imaginárias de demanda, embora seja óbvio que tal investigação é desejável. Provavelmente, o oligopólio é a situação vigente em boa parte da economia moderna e, no entanto, não se pode dizer que seu estudo se encontra em estágio avançado, consistindo, na realidade, de alguns casos especiais que permitem pouca generalização. Meu objetivo com esta nota é mostrar que uma investigação sistemática sobre a natureza das curvas imaginárias de demanda pode contribuir sobremaneira para o estudo do oligopólio.

* [Tradução, feita por Renato Villela, do artigo "Demand under conditions of oligopoly", publicado originalmente em inglês no *Journal of Political Economy*, vol. 47, 1939, pp. 568-73. (N. do E.)]

¹ Ver a resenha, feita por Kaldor, do livro *Economics of imperfect competition*, de Joan Robinson, publicada em *Economica*, agosto de 1934, pp. 340-1. [O termo *imagined demand curve* foi posteriormente substituído na literatura especializada por *kinked demand curve*, cuja tradução mais comum, para o português, é curva de demanda quebrada. Respeitando a escolha do autor, emprega-se aqui a expressão curva "imaginária" em lugar de "quebrada". (N. do T.)]

84 Parece-me que a principal consideração a ser feita a respeito do assunto prende-se ao fato óbvio de que os concorrentes reagem de forma diferente se a mudança no preço for para cima ou para baixo. Se o produtor *A* aumentar seu preço, seu concorrente *B* ganhará clientes. Se, por outro lado, *A* baixar o preço de seu produto, *B* perderá clientes. De um modo geral, a reação a um ganho nos negócios resume-se a uma sensação de satisfação que não leva a qualquer ação particular. Por outro lado, a ocorrência de uma perda provoca uma certa apreensão, seguida de medidas destinadas à recuperação do prejuízo. Se a causa da perda for a diminuição do preço da concorrência, a retaliação natural será um abatimento similar. Do ponto de vista de qualquer produtor, isto simplesmente significa que, se ele aumentar seu preço, deve esperar perder algumas transações (sua curva de demanda tende a ser elástica para cima). Enquanto que, se o diminuir, não tem motivos para crer que tirará clientes de seus concorrentes (sua curva de demanda tende a ser inelástica para baixo). Em outras palavras, a curva imaginária de demanda tem um vértice no preço corrente, sendo representada por *APB* no Gráfico 1, onde *P* é o preço corrente.

Gráfico 1



85
Acredito que será evidente, para qualquer um que se proponha a estudar o assunto através de entrevistas com empresários, que estes efetivamente crêem que sua curva de demanda tem a forma descrita acima. Eles freqüentemente argumentam que perderiam clientes aumentando seus preços, mas venderiam muito pouco a mais se os baixassem. Economistas acostumados a análises com base na curva de demanda tradicional provavelmente atribuiriam tal resposta à ignorância ou má-fé. Na realidade, ela é sólida e racionalmente fundamentada, como logo se torna claro quando a análise é formulada em termos de curvas imaginárias.

A curva de receita marginal, derivada da curva de demanda do Gráfico 1, é representada pela linha seccionada *ACDE*, com a descontinuidade correspondendo, obviamente, ao vértice da curva de demanda. A curva de custo marginal *MM'* passa entre os dois segmentos da curva de receita marginal.² Alguns corolários interessantes seguem-se a isto. Primeiro, as condições de equilíbrio de curto prazo não são, em absoluto, precisas. A condição de igualdade entre custo marginal e receita marginal não mais se aplica, sendo lícito apenas afirmar que o primeiro não pode ser maior que a última, podendo, no entanto, ser menor. Segundo, não se pode mais falar da igualdade entre remuneração dos fatores e o valor de sua produtividade marginal. E, terceiro, qualquer fator que afete apenas a posição da curva de custo marginal pode deixar inalterado o ponto de equilíbrio de curto prazo entre preço e quantidade. Assim, por exemplo, o sucesso de uma greve por maiores salários pode não ter influência alguma nos preços ou no nível de produto. Os sindicalistas que acreditam que a única consequência de um aumento salarial é a queda nos lucros, podem ter mais razão do que os economistas têm estado dispostos a aceitar.

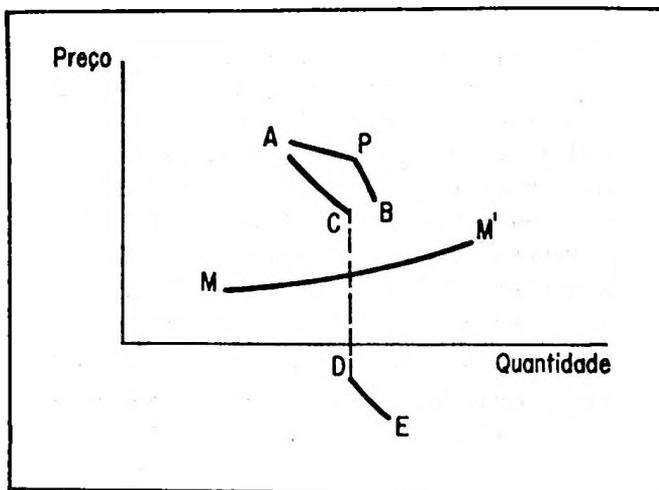
É claro que a curva imaginária de demanda não precisa necessariamente ter a forma apresentada no Gráfico 1. O Gráfico 2 mostra suas variantes mais importantes para movimentos descendentes e ascendentes nos preços. O segmento *PM* indica a reação esperada a reduções de preço, na hipótese de que os concorrentes não reagirão de forma semelhante. Tal hipótese, em geral, só se justifica se os concorrentes não tomarem conhecimento dessa diminuição, isto é, se ela ocorrer às escondidas, não sendo incorporada às listas de preços. Tal argumentação permite trazer para o campo da teoria um fenômeno amplamente conhecido no dia a dia dos negócios, qual seja, a não observação dos preços listados. No entanto

² Isto não significa necessariamente que se estejam auferindo lucros. Isso depende, é óbvio, da posição da curva de custo médio, que não aparece no gráfico.

86 devemos estar conscientes do fato de que a análise teórica completa dessa prática seria muito mais complexa do que estes breves comentários podem dar a entender. Por exemplo, é bem provável que um desconto dado às escondidas seja acompanhado de uma certa discriminação entre clientes ou grupos de clientes. De um ponto de vista formal, seria melhor descrever o trecho *PM* do Gráfico 2 como sendo a curva de receita média para quedas no preço médio resultante da discriminação entre clientes.

O segmento *LP* no Gráfico 2 representa a reação esperada a elevações no preço, na suposição de que os concorrentes também aumentarão os seus. Este tipo de curva para movimentos ascendentes de preço é particularmente relevante para os produtores que ocupam a posição de líderes de preços.

Gráfico 2



Até agora, os efeitos de alterações na procura sobre a forma das curvas imaginárias de demanda, do ponto de vista dos consumidores foram ignorados. Parece óbvio que este tipo de alterações se fará sentir primeiramente na quantidade vendida ao preço corrente. Mas, em geral, ela também fará com que os produtores revejam suas posições acerca da provável reação a mudanças nos seus preços. Pode-se sugerir que um aumento na procura torne a curva imaginária de demanda menos elástica para aumentos de preços, em virtude de uma utilização mais próxima do limite de capacidade, de uma maior dificuldade em garantir a pronta entrega das merca-

dorias, etc. Para movimentos descendentes no preço, corresponderia 87 uma curva mais elástica, já que se pode supor que a concorrência estaria menos preocupada com o risco de perder a clientela e menos pronta a reagir a uma redução de preços. Em termos da curva de receita marginal, o resultado seria, então, aproximar seus dois segmentos, reduzindo assim a distância entre eles. Isto pode ou não induzir o produtor a mudar seu preço, o que dependeria da localização da curva de custo marginal, como pode ser facilmente demonstrado com lápis e papel. Porém, uma vez que a curva de custo marginal possivelmente se desloca para cima em períodos de crescimento da demanda — por conta de aumentos salariais e no preço das matérias-primas —, talvez seja lícito concluir que é mais provável que um aumento na procura cause uma elevação de preço do que uma redução.

Por motivos análogos, pode-se esperar que uma queda na procura tenha o efeito oposto no formato das curvas imaginárias de demanda, tornando-as mais elásticas para movimentos descendentes. Os dois segmentos da curva de receita marginal estarão ainda mais separados, e como consequência o produtor estará mais propenso que nunca a manter seus preços nos níveis correntes.

Uma conclusão interessante desta argumentação é que, em oligopólio, o aumento da demanda possivelmente provocará a elevação dos preços, ao passo que uma contração resulta numa forte resistência a qualquer redução. Ao mesmo tempo, contudo, uma diminuição de demanda incentiva bem-sucedidas reduções secretas de preço. No que concerne ao comportamento cíclico dos preços oligopolísticos, pode-se esperar: i) que eles subam em períodos expansionistas; ii) que resistam à queda em tempos de depressão; e iii) que tabelas de preços tornem-se guias cada vez menos confiáveis para os que são realmente praticados à medida que a recessão se prolongue. Creio que esta análise pode ser desenvolvida de forma a contribuir decisivamente para o esclarecimento da controvertida questão dos preços rígidos, o que, entretanto, fugiria ao escopo deste artigo.³

³ Há muitos pontos relevantes que não são sequer considerados aqui. Por exemplo, os efeitos da acumulação ou "desova" de estoques — devidas à percepção dos produtores sobre as condições futuras de demanda e custos — são evidentemente importantes e podem levar a resultados que o tipo de discussão acima empreendida não é capaz de prever. Por exemplo, um oligopolista surpreendido com níveis elevados de estoque pelo início de uma retração na demanda poderia baixar seu preço e reduzir drasticamente sua produção a fim de diminuir tais estoques. Agiria assim, mesmo se mantivesse seu preço constante, na hipótese de ter apenas sua produção com que se preocupar. Este ponto pode ser particularmente relevante para o caso de mercadorias com tempo de processamento relativamente longo, mas que não são feitas sob encomenda, e.g. metais, como é o caso do cobre.

88 Deve-se chamar a atenção para o fato de que a análise aqui sugerida se desenvolve em termos de movimentos de preços a partir de uma dada situação. Não se tenta explicar como preço e nível de produção correntes vieram a se fixar, a não ser em referência a outra situação preexistente. Isto é inevitável, uma vez que curvas de demanda imaginárias, ao contrário das normalmente usadas em análise econômica, só podem ser concebidas com referência a um dado ponto inicial. E, evidentemente, este ponto não pode ser explicado em termos das expectativas que ele mesmo origina. Entendido isto, torna-se passível de controvérsia se a tradicional busca "da" solução de equilíbrio é provida ou não de sentido. Genericamente falando, devem existir várias combinações preço-quantidade que constituem pontos de equilíbrio, no sentido em que, *ceteris paribus*, nada leva o oligopolista a delas se afastar. Mas, qual dessas combinações vai de fato se estabelecer, depende da evolução pregressa do caso. Encarando desta forma a questão, o estudioso deve procurar desenvolver a análise de maneira a entender os processos de mudança do mundo real, ao invés de desperdiçar seu tempo perseguindo o espectro do equilíbrio.

As considerações aqui tecidas sobre questões na análise do oligopólio não são, obviamente, destinadas a esgotar o assunto. Pelo contrário, são apresentadas como matéria-prima para posterior elaboração por aqueles que, ao contrário do autor, se ocupam do estudo dos preços e de suas políticas.

Uma Nota Introdutória ao Artigo "Análise Marginal e Pesquisa Empírica", de Fritz Machlup

Claudio Monteiro Considera *

Os anos 20 e 30 foram palco de contundentes críticas à teoria da fixação de preços com base nas ferramentas convencionais da análise de equilíbrio competitivo. Em termos teóricos, dois aspectos foram principalmente explorados: o realismo de suas hipóteses e a crescente frequência de condições oligopolistas. O artigo de Sraffa de 1926 e os livros de Edward Chamberlin e Joan Robinson poderiam ser citados, respectivamente, como marcos das críticas àqueles dois aspectos da análise marginalista.¹

O desenvolvimento natural desta rejeição teórica foi o aparecimento de pesquisas empíricas sobre o comportamento dos empresários com respeito não apenas a suas decisões de preços, mas também de emprego e salários. Em um artigo pioneiro, Hall e Hitch (1939) abriram caminho para uma série de outras pesquisas de campo que, baseadas em questionários, buscavam saber dos empresários como eles procediam para fixar preços. Anos mais tarde, este mesmo artigo junto com outro de Lester (1946) deram origem a um rico debate, que se convencionou chamar "Controvérsia Mar

* Do Instituto de Pesquisas do IPEA e da FEA/UFF.

¹ Cf. Sraffa (1926 e 1982), Chamberlin (1933) e Robinson (1933). Ressalte-se que, enquanto Sraffa rejeita o marginalismo em si, os outros dois autores apenas o remendam.

90 ginalista",² tendo como campo de batalha principal os números da *American Economic Review* de 1946 e 1947, embora seus ecos se tenham feito sentir em outras revistas, e por muitos anos ainda [Oliver Jr. (1947a e 1947b), Gordon (1948), Robinson (1950 e 1951) e Kahn (1952)].

O artigo de Machlup (1946) representa uma primeira resposta ampla e direta a estes críticos empíricos, constituindo-se, certamente, numa das mais brilhantes defesas do marginalismo.

O artigo divide-se em duas partes: uma primeira na qual ele desenvolve os fundamentos teóricos da análise marginalista aplicada à firma individual, abordando vários aspectos da relação entre receita marginal e custo do produto e entre produtividade marginal e o custo dos insumos; e a segunda, onde discute a aplicação desta análise à firma individual através de pesquisa empírica.³

Deixando de lado esta divisão, em termos mais amplos, seus argumentos em defesa do marginalismo se desenvolvem em cinco frentes: ele inicia colocando em dúvida o próprio conhecimento teórico dos antimarginalistas, para em seguida esclarecer o verdadeiro significado de alguns princípios marginalistas, a despeito de reconhecer que haveria desacordos sobre sua interpretação. Em terceiro lugar, ele sugere que de alguma forma os entrevistadores dos empresários (os críticos do marginalismo, a quem ele está contestando, e que utilizam esta metodologia de pesquisa empírica), podem ter mal-interpretado algumas das respostas, tendo em vista a discrepância entre o vocabulá

²Cf. Machlup (1967, pp. 1-33), onde é feito um balanço daquela controversia. Além do artigo de Lester (1946), da controversia fazem parte ainda: Stigler (1946, pp. 358-65); Machlup (1946, pp. 519-54); Lester (1947, pp. 135-48); Machlup (1947, pp. 148-54); e Stigler (1947, pp. 154-57).

³Neste número de LE está sendo divulgada apenas a primeira parte do artigo de Machlup; a segunda aparecerá na revista nº 5, referente a set./out.-82.

rio dos empresários e as racionalizações do comportamento empresarial no vocabulário dos economistas. Em quarto lugar, ele examina os diversos papéis que o custo médio total (*full cost*) poderia estar representando, ao invés de ser, como alegado, base para o cálculo de preços. Finalmente, ele mesmo procura reinterpretar algumas das respostas aos questionários aplicados pelos antimarginalistas à luz dos ensinamentos marginalistas, mostrando-as adequadas a esta teoria.

Esta iniciativa de Machlup, de esclarecer em termos de comportamento empresarial as hipóteses teóricas que fundamentam a teoria marginalista, permitiu a seus críticos uma análise teórica devastadora dos princípios da análise de equilíbrio competitivo. Gordon (1948) e Oliver (1947) são certamente os expoentes dessas críticas. A contribuição maior de ambos foi examinar e refutar a maneira como são interpretadas as quatro hipóteses básicas em que se funda a análise do equilíbrio competitivo, a saber: (i) o objetivo de maximização de lucros; (ii) a hipótese de *coeteris paribus* no processo de ajustamento em direção à maximização de lucros; (iii) a onisciência do empresário a respeito das variações das diversas variáveis envolvidas no processo de ajuste acima; e (iv) a idéia de que as incertezas podem ser ignoradas ou transformadas em certas equivalentes.

As discussões que daí emergiram se prolongaram, extinguindo-se pela aparente exaustão dos participantes, sem que se chegasse a qualquer entendimento. Uma pequena reedição dessa controvérsia ressurgiu tempos mais tarde na mesma *American Economic Review*, agora entre Lanzillotti (1958) e um antigo participante da mesma, Kahn (1959).⁴ A polêmica, nesse caso, girou em torno da suposição de ma

⁴Ver também a resposta de Lanzillotti no mesmo número da revista, pp. 679-86.

92 ximização de lucros *versus* outros objetivos apontados por Lanzillotti, tais como uma taxa de retorno almejada, melhorar ou manter posição de mercado, diversificação de produtos, etc.

Muitos pontos levantados nesta controvérsia foram estendidos posteriormente, dando origem a diversas proposições teóricas a respeito da formação de preços em condições não competitivas.

A consequência natural dos estudos empíricos e de toda a polêmica foi o aparecimento de diversas novas teorias de fixação de preços, entre as quais se inclui a própria proposta de Hall e Hitch (1939) da "fixação de preços baseada no custo pleno".⁵ Seguiu-se a formulação de Kalecki, para o qual os preços eram fixados com base numa "margem adicionada aos custos principais de produção" Kalecki (1971), e muitas outras nesta mesma linha de preços determinados por custos, embora incorporando inovações, como as de Andrews (1949), Lanzillotti (1958), Marris (1963) e, mais recentemente, Bain (1971) e Sylos-Labini (1969), além de seus mais próximos seguidores, Eicher (1976) e Wood (1975). Há de se ressaltar, contudo, que foi com o aparecimento da formulação de Steindl (1976) que a política de preços das firmas deixou de ser um aspecto isolado das decisões empresariais e passou a integrar, na teoria, o corpo mais geral da estratégia das grandes corporações.

Entretanto, apesar de toda essa aparente "destruição criadora", o modelo neoclássico básico permaneceu intocado, não sendo, na prática, afetado pelas muitas críticas então veiculadas contra ele pela "Controvérsia Marginalista", à exceção de alguns refinamentos de suas hipóteses básicas. Desde então o paradigma marginalista caminhou progressivamente para níveis maiores de abstrações

⁵ Full cost pricing.

dedutivas, numa direção totalmente contrária ao bom senso 93
prático que Machlup pretendia em seu artigo. Tornou-se
normativo; seus resultados não pretendem se referir a ne-
nhuma forma especial de organização sócio-econômica, mas
sim a um tipo ideal, construído a partir de hipóteses re-
finadas, mas irreais. A versão axiomática que hoje pre-
domina nos livros-texto de microeconomia é, nesse senti-
do, a forma mais avançada desse movimento.

BIBLIOGRAFIA

- ANDREWS, P. W. S. *Manufacturing business*. Londres, Mac-
millan, 1949.
- BAIN, Joe S. *Barriers new competition*. Cambridge, Har-
vard University Press, 1971.
- CHAMBERLIN, E. H. *The theory of monopolistic competition*.
Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1933.
- EICHNER, Alfred S. *The megacorp & oligopoly*. Cambridge,
Cambridge University Press, 1976.
- GORDON, R. A. Short-period price determination in theory
and practice. *American Economic Review*, 38:265-88,
1948.
- HALL, R. L., & HITCH, C. J. Price theory and business be-
haviour. *Oxford Economic Papers*, 1(2), maio 1939. Re-
editado em WILSON, T., & ANDREWS, P. S. (eds.). *Oxford
studies in the price mechanism*. Oxford, Oxford Univer-
sity Press, 1951, pp. 107-38.
- KAHN, A. Pricing objectives in large companies: comment.
American Economic Review, 49:670-8, 1959.
- KAHN, F. Oxford studies in the price mechanism. *Economic
Journal*, 63(245):121-30, mar. 1952.
- KALECKI, M. Costs and prices. In: *Selected essays on
the dynamics of the capitalist economy*. Cambridge, Cam-
bridge University Press, 1971, pp. 43-61.

- 94 LANZILLOTTI, R. F. Pricing objectives in large companies. *American Economic Review*, 48:921-40, 1958.
- LESTER, R. A. Shortcomings of marginal analysis for wage-employment problems. *American Economic Review*, XXXVI (1), mar. 1946.
- . Marginalism, minimum wages, and labour markets. *American Economic Review*, XXXVII(2):135-48, mar. 1947.
- MACHLUP, F. Marginal analysis and empirical research. *American Economic Review*, 57(4):519-54, set. 1946.
- . Rejoinder to an antimarginalist. *American Economic Review*, 37(2):148-54, mar. 1947.
- . Theories of the firm: marginalist, behavioural, managerial. *American Economic Review*, 57(2):1-33, mar. 1967.
- MARRIS, Robin. A model of the managerial enterprise. *Quarterly Journal of Economics*, 77(2):185-209, maio 1963.
- OLIVER Jr., H. M. Average cost and long-run elasticity of demand. *Journal of Political Economic*, 55:212-21, jun. 1947.
- . Marginal theory and business behaviour. *American Economic Review*, 37(3):375-83, jun. 1947.
- ROBINSON, Austin. The pricing of manufactured products. *Economic Journal*, 60(240):771-80, dez. 1950.
- . The pricing of manufactures and the case against. *Economic Journal*, 61(242):429-33, jun. 1951.
- ROBINSON, Joan. *The economics of imperfect competition*. Londres, Macmillan Press, 1933.
- SRAFFA, P. The laws of return under competitive conditions. *Economic Journal*, 36(2):535-50, dez. 1926.

_____ . As leis dos rendimentos sob condições de con 95
corrência. *Literatura Econômica*, Rio de Janeiro, 4(1):
13-34, jan./fev. 1982.

STEINDL, Josef. *Maturity and stagnation in American cap-
italism*. Nova York, Monthly Review Press, 1976.

STIGLER, G. J. The economics of minimum wage legislation.
American Economic Review, 57(3):358-65, jun. 1946.

_____ . Professor Lester and the marginalists. *Amer-
ican Economic Review*, 37(2):154-7, mar. 1947.

SYLOS-LABINI, P. *Oligopoly and technical progress*. Cam-
bridge, Mass., Harvard University Press, 1969.

WOOD, Adrian. *A theory of profits*. Cambridge, Cambridge
University Press, 1975.

Análise Marginal e Pesquisa Empírica

Fritz Machlup

[Da Universidade de Buffalo, Estados Unidos.]

Certos críticos da teoria econômica "convencional" vez por outra se mostram surpresos diante da aceitação geral do marginalismo e ante a "confiança dos autores de livros-texto na validade da análise marginal",¹ desaprovando que se conceda ao princípio do marginalismo o papel de um postulado fundamental no ensino de Economia.

IMPLICAÇÃO DO MARGINALISMO NO PRINCÍPIO ECONÔMICO

Tais críticos revoltar-se-iam provavelmente contra todas aquelas definições de Economia que incluem o marginalismo como um critério implícito. O marginalismo, como processo lógico de "encontrar um máximo", está nitidamente implicado no chamado *princípio econômico* - o emprego de conseguir com determinados meios um máximo de fins.

Em sentido restrito, a Economia limita-se a aspectos de conduta que podem ser explicados com referência aos princípios de maximizar a satisfação, a renda ou o lucro, sendo que, a partir de definições dessa natureza, qualquer desvio do princípio marginal seria extra-econômico

[Nota do Editor: Tradução de Antonio de Lima Brito. Revisão técnica de Anna Luiza Ozorio de Almeida, com a colaboração de Milton da Mata, Flávio P. Castelo Branco e Maria Beatriz Albuquerque David. Neste número é publicada apenas a primeira parte (teórica) do artigo de Machlup. A segunda parte, que trata de pesquisas realizadas até a data da publicação original (1946), aparecerá no próximo número. Uma nova introdução atualizará o leitor quanto a alguns dos principais avanços havidos desde então nos estudos empíricos sobre o comportamento das empresas.]

¹ Richard A. Lester, "Shortcomings of Marginal Analysis for Wage-Employment Problems", in American Economic Review, vol. XXXVI, nº 1 (março de 1946), p. 63.

98 co. Não obstante, a recusa em tratar de qualquer tipo de atividade empresarial que não se habilite nos termos dos estritos parâmetros do marginalismo pode ser considerada com justeza como "desculpa de preguiçoso". Se certos tipos de atividade empresarial podem ser encontrados regular e consistentemente, na realidade, não há dúvida de que é desejável analisá-los, qualquer que seja seu "*rationale econômico*".² E se alguns desses aspectos supostamente "não-econômicos" de conduta puderem ser explicados no âmbito do arcabouço conceitual de Economia, poder-se-á preferir definições que admitam tipos de comportamento que não estejam estritamente sujeitos à análise marginal como sendo parte integrante da temática apropriada para estudo pela teoria econômica.

INTERPRETAÇÃO DO COMPORTAMENTO EMPRESARIAL

Uma coisa é reconhecer que o estudo de certos tipos de conduta meramente "tradicional" pertence legitimamente ao domínio da teoria econômica; outra coisa é aceitar como corretas as interpretações do comportamento empresarial oferecidas pelos críticos da análise marginal. Incapazes de ver como a análise marginal pode ser aplicada ao material que examinam, tais críticos chegaram à conclusão de que o marginalismo deve ser rejeitado. Pode-se mostrar, entretanto, que a alegada "inaplicabilidade" da análise marginal freqüentemente é devida à incapacidade de compreendê-la, a técnicas errôneas de pesquisa ou a interpretações equivocadas dos "resultados".

Não se pode negar que boa parte do comportamento empresarial pode ser não-racional, descuidada, cegamen

² Cf. a advertência de que "se um economista lança mão de um método já de fato amplamente conhecido, deve encará-lo com mais respeito do que se o fizesse à luz de seu próprio método analítico". R. F. Harrod, "Price and Cost in Entrepreneurs Policy", in Oxford Economic Papers, nº 2 (1939), p. 7.

te repetitiva, deliberadamente tradicional ou motivada por objetivos extra-econômicos. Mas o material até agora exibido como resultado de pesquisa empírica não prova o que os analistas pretenderam provar. Em certos casos, suas descobertas foram o resultado de pesquisa meticulosa, com base num profundo conhecimento da teoria econômica, mas ainda assim as interpretações são questionáveis. Em outros, a própria concepção geral do projeto de pesquisa em si é tão falha que tanto os resultados quanto as interpretações não têm qualquer valor, a não ser como alvos para discussão crítica.

I - ANÁLISE MARGINAL DA FIRMA INDIVIDUAL

Qualquer tentativa de "testar" a teoria marginalista através da pesquisa empírica pressupõe plena compreensão da teoria. É necessário que se saiba precisamente o que a teoria diz, o que implica e o que pretende fazer. Já que ela foi desenvolvida gradualmente ao longo de mais de um século,³ não basta que se tome um determinado autor como autoridade nem uma exposição específica como texto. Às versões iniciais faltam o refinamento e a fundamentação metodológica necessários, ao passo que as formulações modernas quase sempre aceitam sem a necessária cautela hipóteses ancilares ou qualificações explicitadas em exposições anteriores. Não é justo criticar a teoria pelos erros e omissões porventura encontrados em um tratado qualquer, por mais representativo que seja.

A exposição que se segue, relativamente aos elementos essenciais da análise marginalista da firma individual visa tão-somente a dar maior ênfase a pontos frequentemente negligenciados ou incompreendidos.

³Cournot foi um dos primeiros expositores da análise marginal da firma individual.

A teoria do "equilíbrio da firma individual" não é tão ambiciosa quanto freqüentemente se acredita. Ela não pretende expor todas as razões pelas quais uma firma faz um determinado tipo ou qualidade de produto, gera uma dada produção, emprega determinados operários ou estabelece certos preços. Hall e Hitch provavelmente não enfatizam bastante a importância da situação histórica quando observam modestamente: "A qualquer tempo, há geralmente um certo elemento na determinação dos preços que só pode ser explicado à luz da história da indústria."⁴ A expressão "geralmente um certo elemento" não faz justiça ao papel desempenhado pelos antecedentes históricos na determinação do produto, da produção, do emprego e dos preços. O papel do passado na formação das condições reais sob as quais a firma opera - no aprimoramento da rotina de suas respostas à evolução destas condições, e na capacitação, conferida pela experiência, para avaliar e prever tais mudanças ao tomar suas decisões - não é negado de maneira alguma pela análise marginal. O papel do passado no processo de ajustar o presente ao futuro previsto é essencial em qualquer teoria de conduta humana, estando implícito na própria tentativa de se construir um modelo de comportamento da firma individual.

Ao invés de dar uma explicação completa da "determinação" da produção, dos preços e do emprego por parte da firma, a análise marginal realmente pretende explicar os efeitos que certas *mudanças* nas condições podem exercer sobre as decisões da firma. Que espécie de evolução pode fazer com que a firma eleve os preços, aumente a produção e reduza o emprego? Quais as condições que podem influenciá-la a prosseguir com os mesmos preços, a mes

⁴ R. L. Hall e C. J. Hitch, "Price Theory and Business Behavior", in Oxford Economic Papers, nº 2 (1939), p. 33.

ma produção e o mesmo nível de emprego em face de mudanças reais ou previsíveis? A teoria econômica, tanto a estática quanto a dinâmica, é em essência uma teoria de ajustamento à mudança. O conceito de equilíbrio é um instrumento dessa teoria da mudança e o cálculo marginal é seu princípio dominante. 101

A - Receita Marginal e Custo de Produção

A Subjetividade do Custo e da Receita

A proposição de que a firma tentará igualar custo marginal e receita marginal está logicamente implícita na suposição de que ela tentará maximizar seu lucro (ou minimizar suas perdas). Não seria preciso mencionar que todas as magnitudes relevantes envolvidas - custo, receita e lucro - são subjetivas - isto é, concebidas ou imaginadas pelos homens cujos atos ou decisões terão de ser explicados (os empresários) - em vez de "objetivas", ou seja, calculadas por homens desinteressados que observam esses atos de fora e os explicam (estatísticos e economistas na qualidade de teóricos, e não de consultores).

O custo marginal que orienta o produtor é a adição a seu custo total que ele espera seja causado por uma produção adicional. Um observador de fora, se tivesse conhecimento especializado das técnicas de produção e plena compreensão da situação de custos da firma produtora, poderia chegar a uma cifra "objetiva" diferente do custo marginal da firma. Mas a opinião do observador não é, necessariamente, a do produtor. A decisão deste se baseia naquilo que ele próprio pensa, ou seja, em expectativas de custo "subjetivas".

Pode-se talvez admitir que o produtor esteja bastante interessado em conhecer seus custos e que, de um modo geral, tenha a experiência que o capacita para tal. Todavia, não se deve presumir que todos os produtores "re

102 almente" conheçam seus custos no mesmo sentido concebido por um consultor especializado. A muitos deles pode faltar o interesse ou a experiência, bem como podem achar que não vale a pena aprofundar-se demais nos mistérios de seus negócios (afinal, sabemos que existem bons e maus empresários, e que a maioria se encontra entre os dois extremos). Isso não invalida, no entanto, a proposição de que o produtor seja orientado pelo custo marginal.⁵

O mesmo é verdade com relação às expectativas de preço e às de vendas. É da "demanda conforme a concepção do vendedor", que derivam as expectativas que este tem de receita. O aumento na demanda relevante na análise da firma não precisa representar a "realidade"; ele tanto pode preceder um aumento "real" na demanda, vir *a posteriori*, ou ser inteiramente imaginário. O empresário faz o que faz com base no que *ele* pensa, independentemente de que se esteja ou não de acordo com ele.

Não se deve supor que a análise marginal da firma implique qualquer coisa além de estimativas, suposições e pressentimentos subjetivos.

A Amplitude das Variações de Preços e de Produção

Principiantes no estudo de Economia, ao verem o professor traçar curvas de demanda e de custo que ocupam metade do quadro-negro, podem ser levados erroneamente a acreditar que a teoria preconiza um empresário que consegue visualizar possibilidades de produção e vendas que variam de quase zero a duas ou três vezes mais do que ele está produzindo e vendendo no momento, e ainda calcular quanto ele seria capaz de vender a preços várias vezes

⁵ Pode-se desejar, naturalmente, qualificar quaisquer implicações sociais decorrentes de tal proposição, uma vez reconhecido o caráter subjetivo dos dados relevantes para a formação do custo.

mais altos que o preço vigente, ou 50% ou um terço mais baixo. Na verdade, o traçador das curvas parece atribuir poderes extraordinários de imaginação aos magos empresariais. 103

Equívocos desse tipo, e também críticas errôneas à análise marginal, poderiam ser evitados se fosse esclarecido aos estudantes que a extensão das curvas, *i. e.*, a grande área que elas ocupam, destina-se, antes de tudo, a permitir que os alunos das últimas fileiras da sala de aula distingam o que ocorre no quadro-negro, bem como a possibilitar-lhes a prática da análise de curvas sem precisarem usar lentes de aumento. É provável que seja muito estreita a faixa de possibilidades de preços, vendas e produtos que um empresário tenha em mente. De resto, dificilmente ele irá dar-se ao incômodo de ponderar os prováveis efeitos de um aumento ou de uma queda de preços da ordem de 50%; poderá, isto sim, facilmente considerar o que aconteceria às suas vendas se houvesse uma alteração de preço da ordem de 10 a 15%; ou ainda que desconto seria necessário para conquistar algumas encomendas adicionais.

Os princípios da análise não se alteram quando se percebe que as alternativas que os empresários ponderaram, com relação a preços ou a volumes de produção, abrangem uma faixa bem mais moderada do que as curvas que os professores de Economia traçam para exemplificar o cálculo marginal.

O Prazo das Previsões

Diante das tentativas conhecidas de se derivarem curvas estatísticas de custo a partir de dados contáveis - que necessariamente se referem a situações passadas - é importante esclarecer que os conceitos de custo marginal e de receita marginal, na análise do equilíbrio da firma, referem-se às expectativas sobre as condições

104 futuras. Sem dúvida, a experiência passada forma sempre a base das previsões sobre o futuro, e os registros contábeis existentes constituem um ponto de partida seguro para se avaliarem custos e receitas prospectivos e hipotéticos. No entanto, só as previsões constituem variáveis relevantes no cálculo marginal da firma.

Qual o intervalo de tempo das previsões significativas? Qual o alcance de tais previsões pelo futuro adentro e a que período, se houver algum, dá-se ênfase especial? Será o dia de amanhã mais importante do que o próximo ano ou os vindouros? É o "curto prazo" ou o "longo prazo" que determinam as decisões do momento?

Quando uma firma deseja aumentar a produção, ela tem normalmente a opção de expandir o equipamento e a capacidade produtiva de suas instalações ou de incrementar a produção das instalações existentes sem alterar o equipamento. Se a capacidade produtiva já está bem utilizada, o custo marginal de uma produção adicional será mais alto no estabelecimento existente com o equipamento inalterado do que num estabelecimento em que o equipamento expandiu. Se forem possíveis diversos graus de ajustamento do equipamento produtivo, serão geradas várias funções de custo marginal e vários níveis diferentes de produção serão "a produção de equilíbrio", sob as expectativas de vendas vigentes.

Para enfrentar tais problemas, os economistas fizeram a distinção entre o "curto prazo", que presume nenhuma adaptação do equipamento, e o "longo prazo", que presume total adaptação do equipamento. Os estudantes geralmente acham que o último período é chamado "longo" porque leva muito tempo para expandir as instalações. Não é necessariamente o caso. Chegar-se-ia a melhor entendimento dos conceitos associando-se o grau planejado de ajustamento das instalações com a extensão de tempo para a qual se espera manter o volume alterado da produção. Se o aumen-

to na demanda é esperado apenas por um período curto, não 105
compensará investir na expansão das instalações, e o
"custo de curto prazo" determinará a produção. Por outro
lado, se se espera que a demanda continue em nível mais
alto por um período suficientemente longo, a expansão do
estabelecimento será considerada como um investimento lu-
crativo, e o "custo de longo prazo" é que determinará a
produção. É desnecessário dizer que podem existir muitos
períodos intermediários, isto é, graus diversos de ajusta-
mento nas instalações, com diferentes condições de custo
marginal.

Com base nesse raciocínio, deve-se reconhecer co-
mo equivocado o argumento de que os custos de curto prazo
constituem uma influência predominante pelo fato de to-
dos nós vivermos e trabalharmos no curto prazo. A duração
das condições de demanda esperadas determinará o "período"
relevante das previsões de custo. É lógico que essa rele-
vância é, mais uma vez, determinada subjetivamente, e não
segundo o julgamento "objetivo" do economista.

O intervalo de tempo das previsões com relação à
demanda e às perspectivas de vendas está sujeito a consi-
derações semelhantes. É errado pensar-se que o "período"
relevante para as expectativas quanto à demanda e à recei-
ta marginal seja determinado pelo período de tempo reque-
rido para que a produção corrente chegue ao mercado.⁶ Se
uma redução de preço tiver condições de estragar o merca-
do por muito tempo, ou um aumento de preço de reduzir a
lealdade dos consumidores, os efeitos sobre lucros futu-
ros dificilmente deixarão de ser considerados nas decisões
sobre atos presentes. Se uma firma considerasse uma mu-
dança de preço conveniente no momento, mas temesse que a
situação se invertesse posteriormente e viesse a se tornar

⁶ Richard A. Lester, Economics of Labor (Nova York, 1941), p. 181.

106 difícil e dispendiosa, ela ponderaria esse custo previsto à luz dos benefícios de curto prazo.

Previsões dessa natureza, complementares ou complementivas entre si, não constituem exceções no âmbito da análise marginal, mas, pelo contrário, fazem parte integrante dela. Contudo, quando um professor ensinar análise gráfica, ele fará bem em abstrair-se de complicadas previsões de custo e receita para concentrar-se naquelas que podem ser convenientemente acondicionadas em curvas geométricas.

A Precisão Numérica das Estimativas

As curvas geométricas e as tabelas aritméticas, através das quais o professor mostra o custo marginal e a receita marginal da firma, parecem não deixar margem a dúvidas de que essas previsões assumem a forma de estimativas de valores numéricos definidos. Embora isto possa ser necessário para fins didáticos, não deverá induzir o aluno a acreditar que todas as ações dos empresários são realmente resultantes de decisões conscientes, tomadas após rigorosos cálculos de receita e custo diferenciais.

Nem sempre os empresários "calculam" antes de tomar decisões, como nem sempre "decidem" antes de agir. Na verdade, eles acham que conhecem bastante bem o próprio negócio sem precisarem fazer cálculos repetidos; e, frequentemente, seus atos não passam de mera rotina.⁷ Acontece porém que a rotina se baseia em princípios que já foram considerados e avaliados, e que depois são repetidamente aplicados, cada vez com menos necessidade de esco-

⁷Ver George Katona, "Psychological Analysis of Business Decisions and Expectations", in American Economic Review, vol. XXXVI, nº 1 (março de 1946), p. 53.

lhas conscientes.⁸ A sensação de que os cálculos nem sempre são necessários baseia-se, de modo geral, na capacidade de se dimensionar uma situação sem reduzi-la a valores numéricos definidos.⁹ 107

O empresário que é persuadido a aceitar uma grande encomenda com desconto no preço, ou outra concessão qualquer, geralmente leva em consideração a possibilidade de vir a ser obrigado a fazer o mesmo tipo de concessão aos seus outros clientes. Esta é uma das considerações que ele faz quando calcula a receita marginal. Para explicar isso ao aluno, ou convertê-lo em curvas e tabelas, o professor de Economia faz cálculos "exatos"; já o empresário, quando precisa decidir se aceita ou recusa a encomenda, via de regra não precisa de aritmética, mental ou escrita, e na verdade não necessita sequer de números concretos. Todavia, é extremamente conveniente analisar seu raciocínio ou seu comportamento de rotina em termos da receita marginal.

Se a receita marginal for negativa, isto é, se a receita bruta depois de aceita a encomenda adicional (com desconto) for menor do que sem ela, não se precisa de qualquer outra consideração. Mas se o volume de vendas em dinheiro aumentar com a aceitação da encomenda (levando-se plenamente em conta todas as repercussões sobre futuras possibilidades de comercialização), o empresário

⁸ Discutindo a diferença entre "comportamento de rotina" e "decisões autênticas", Katona explica, com relação aos atos de rotina, que os "princípios, bem compreendidos em seu contexto original, tendem a ser transferidos de uma situação para outra". *Ibid.*, p. 49. "Decisões autênticas são tomadas quando as expectativas mudam radicalmente". *Ibid.*, p. 53.

⁹ Embora eu não saiba qual a largura ou o comprimento de meu carro, sou perfeitamente capaz de fazer uma comparação adequada entre suas dimensões e o espaço entre dois carros estacionados, o qual também calculo sem pensar em metros, centímetros ou outras medidas quaisquer.

108 terá que avançar um pouco mais no seu raciocínio: valerá a pena aumentar as vendas tendo em vista o custo adicional da produção maior? Se as condições não tiverem mudado, ele não precisará fazer novos cálculos; se ocorrerem mudanças ou se elas forem esperadas, poderá ter que fazer mais algumas contas. Mas esse é um tipo de cálculo para o qual geralmente não se consultam registros contábeis, nem se preparam memorandos, e sobre o qual não se faz qualquer tipo de anotação. O empresário freqüentemente faz esses cálculos de cabeça, ou então pega um pedaço de papel de rascunho, anota alguns números redondos, chega a uma conclusão e joga o papel na cesta de lixo.

A argumentação do teórico de que tal raciocínio se baseia tipicamente no custo adicional ou no custo total - sendo, portanto, descrito de forma muito conveniente em termos de custo marginal - é contestada por certos pesquisadores empíricos, segundo os quais a maioria dos empresários calcula na base do custo médio, mesmo que tal prática lhes faça perder dinheiro. Essa contestação será tratada mais adiante.

Considerações Não-Pecuniárias

A análise marginal do equilíbrio da firma individual se apóia na suposição de que a firma tem por objetivo a maximização dos lucros. Fazer tal suposição não significa negar que os homens que dirigem um negócio possam estar também motivados por outras considerações.

O fato de um empresário ser motivado por outras considerações que não a maximização dos lucros em dinheiro não torna sua conduta necessariamente "não-econômica". O teórico em Economia não encontra qualquer dificuldade em enquadrar como conduta "econômica" (isto é, ao esquema conceitual de uma maximização de satisfações consistente dentro de um sistema de preferências determina-

do) o chefe de família e o consumidor que faz doações a amigos ou à sua igreja; ou o trabalhador que escolhe um emprego mal remunerado, porém menos cansativo, a um que pague melhor mas que exija mais esforço. Do mesmo modo, não há nada de especialmente "não-econômico" na conduta de um empresário que decida pagar preços mais altos por matéria-prima comprada de um colega de turma, ou vender com desconto especial a membros de sua igreja, ou ainda que deixe de envolver-se numa promissora expansão de seus negócios por preferir uma vida mais tranqüila. 109

Há teóricos em Economia que incluiriam considerações dessa natureza entre os dados para o cálculo marginal da firma. A satisfação decorrente da prestação de favores a amigos, através de preços mais altos de compra ou mais baixos de venda seria uma recompensa ou uma "receita" especial para o empresário. Ele poderá se perguntar quanto vale para ele, e é concebível somar esse valor à sua curva de receita. Renunciar a uma vida mais calma, e forçar-se mais e aumentar suas preocupações figuram entre os "custos" do empresário, quando ele examina a possibilidade de uma expansão de seus negócios, sendo também concebível que isso seja somado à sua curva de "custo". Quaisquer sacrifícios ou recompensas não-pecuniários, sejam em que grau ou de que tipo forem, poderiam, assim, ser incluídos, numa espécie de "equivalente em dinheiro", entre os custos e receitas que constituem os lucros da firma: o cálculo marginal passaria a incluir de tudo.

Parece metodologicamente mais correto não reduzirmos as satisfações e insatisfações não-pecuniárias (utilidades e desutilidades) do empresário a valores monetários, e não tentarmos tomá-las como parte do esquema de maximização de lucros da firma. Se *tudo* o que o empresário faz é explicado pelo princípio da maximização do lucro - porque ele faz o que gosta de fazer, e gosta de fazer o que lhe maximiza a soma dos lucros pecuniários e

110 não-pecuniários - a análise adquire o caráter de um sistema de definições e tautologias, perdendo muito de seu valor como uma explicação da realidade. É preferível separar os fatores não-pecuniários da conduta empresarial daqueles fatores que são itens regulares na formação de lucros monetários.

Essa controvérsia metodológica não é muito importante. Pouca coisa é alterada se as considerações não-pecuniárias do empresário são traduzidas em termos monetários ou se, ao contrário, são tratadas como exceções e qualificações na explicação da conduta empresarial típica. A finalidade da análise da firma não é explicar todos os atos de toda e qualquer firma existente; damos-nos por satisfeitos se pudermos explicar certas tendências significativas em um setor representativo da economia. Além do mais, o principal objetivo da análise é mostrar os prováveis efeitos de certas mudanças; se a direção que provavelmente venha a tomar a mudança de produção ou preço, em consequência de uma certa mudança nos "dados", não for afetada pela existência nem pela força de fatores não-pecuniários na conduta empresarial, sua inclusão ou exclusão da análise marginal da firma não constitui uma questão crucial.

De fato, a natureza, a força e os efeitos de considerações não-pecuniárias no comportamento empresarial são problemas que precisam ser investigados. Poder-se-á presumir que aumentar a produção, pagar salários mais altos ou cobrar preços mais baixos do que seria compatível com um máximo de lucro monetário, poderá significar para o empresário um ganho em prestígio social ou uma certa medida de satisfação íntima.¹⁰ Não é impossível

¹⁰ Um ganho em projeção social pode às vezes elevar o prestígio de uma firma sobre o qual ela espera faturar posteriormente. Se tal ganho é um objetivo da política da firma, terá de ser tratado como parte de suas considerações pecuniárias. Por exemplo, uma firma pode

que considerações dessa natureza debilitem substancialmente as forças que se acredita estarem em ação, na base de um cálculo marginal estritamente pecuniário. 111

Durante a guerra, tivemos ocasião de observar que o patriotismo foi uma força poderosa na política de produção do empresariado norte-americano. Não pode haver dúvida de que muitas firmas produziram muito além do ponto em que maximizariam seus lucros monetários. É verdade que elas obtiveram lucros elevados, mas em muitos casos poderiam ter feito ainda mais dinheiro se se abstivessem de produzir a parte final, particularmente onerosa, do produto. Sua conduta não foi definida pelo princípio da maximização dos lucros monetários.¹¹

conceder salários extraordinariamente altos como parte de suas despesas de vendas e de publicidade; isto é, pode esperar que sua "generosa política salarial" faça com que seu produto se torne mais popular. Uma parcela do custo de mão-de-obra corrente seria, então, mais adequadamente alocada à produção futura do que à produção corrente.

¹¹ A observância das leis e dos regulamentos apresenta um problema especial à análise da conduta empresarial. Se alternativas proibidas e ilegais serão consideradas como definitivamente excluídas e, portanto, não existentes, ou se serão consideradas como possibilidades sujeitas apenas a certos riscos peculiares, dependerá da moral empresarial. Suponhamos, por exemplo, que a venda de um produto seja tabelada e que as violações sejam multadas. Para o empresário cumpridor incondicional da lei, o preço-teto é o único possível, não importa quão insistentemente alguns de seus clientes possam tentá-lo com propostas mais altas. Entretanto, para o empresário que só cumpre a lei por causa do risco de ser descoberto e multado, "preços de demanda" acima do teto são possibilidades reais e os riscos de penalidades são adições ao custo ou deduções da receita. Se as sanções pela violação incluírem sentenças de prisão, o risco torna-se em grande parte não-pecuniário, e cabe ao violador em potencial, ou ao economista teórico, decidir se esse risco será ou não "convertido" em dinheiro. Preços de mercado negro são, em parte, o resultado de tais conversões de risco.

Outras das qualificações de possível importância na análise da firma refere-se ao conflito de interesses entre os gerentes contratados e os proprietários da empresa. O interesse daqueles em despesas ou investimentos excessivamente elevados pode ser passível de descrição em termos de cálculo pecuniário; contudo, não é a maximização dos lucros da firma que serve aqui como padrão de conduta. A maximização dos salários e gratificações de gerentes profissionais pode constituir um padrão de conduta empresarial diferente daquela que está implicada na costumeira análise marginal da firma. Até onde os dois padrões poderiam resultar em ações nitidamente diferentes, sob condições de outra forma semelhantes, é outra questão aberta a requerer investigação. A essa altura, só sabemos que é preciso fazer uma ressalva, mas não o grau em que ela poderá modificar os resultados da análise marginal da firma individual.

B - Produtividade Marginal e Custo dos Insumos

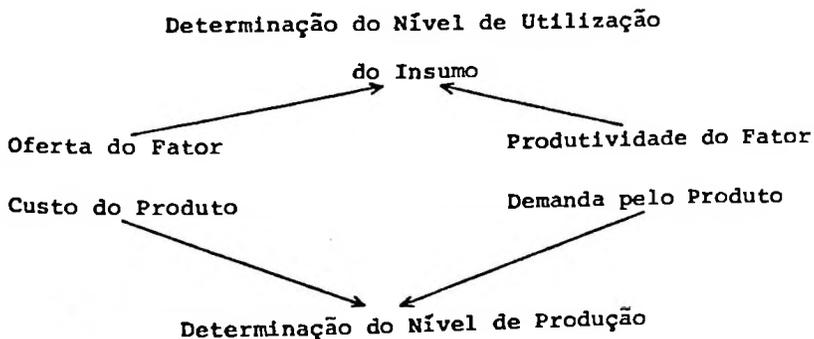
A Firma, a Indústria, a Economia

A produtividade marginal tem diferentes significados nas teorias de equilíbrio da firma individual, da indústria e da economia como um todo. Nas teorias da demanda de "fatores de produção" particulares (serviços produtivos) por parte da indústria ou da economia como um todo, a análise da produtividade marginal é de natureza metodológica diversa daquela tratada na teoria do emprego do fator pela firma individual: o nível de abstração e o quadro de referência são diferentes.

Neste artigo só nos preocupamos com a análise da firma individual. Tal como o custo marginal do produto e a receita marginal na teoria da produção, o custo marginal do fator e a produtividade marginal são as variáveis da teoria do emprego de insumos pela firma.

De certo modo, a determinação do nível de emprego dos insumos com base no custo e na produtividade dos fatores é simplesmente o reverso da determinação do nível da produção com base no custo e na receita do produto. Na primeira, o custo e a receita decorrentes do emprego de fatores adicionais são equiparados; na última, o custo e a receita decorrentes da geração de produto adicional são equiparados. Antes de traçarmos curvas para o custo de produção de uma mercadoria, devemos presumir que as curvas de oferta dos fatores de produção sejam conhecidas, uma vez que os preços de compra de fatores estão entre os elementos que perfazem o custo de produção. Antes de traçarmos curvas do valor da produtividade de um fator, devemos presumir que as curvas de demanda para os produtos fabricados com a ajuda desse fator sejam conhecidas, tendo em vista que os preços de venda dos produtos estão entre os elementos que compõem a produtividade do fator. Por conseguinte, em cada par de curvas, uma delas abrange os dados mostrados em uma das curvas do outro par.

A inter-relação entre as quatro curvas (ou funções) pode ser mostrada esquematicamente da seguinte maneira:



Um quinto conjunto de dados, a função de produção, mostrando a transformação tecnológica de fatores em produtos, está implícito em ambos os pares de curvas: na análise da produção, está entre os dados que determinam o custo de produção; na análise dos insumos, situa-se entre os dados que determinam a produtividade do fator.¹²

Estas observações tornariam claro que nenhuma das duas análises têm prioridade sobre a outra. Elas têm níveis hierárquicos rigorosamente iguais, meramente duas formas de olhar a mesma coisa, isto é, a conduta de uma firma individual maximizando seus lucros. A única diferença é que as magnitudes significativas analisadas são, por um lado, unidades de fatores (tais como horas de trabalho) e, pelo outro, unidades de produto.

Valor Líquido da Produtividade Marginal

Na análise da firma, quando falamos da "produtividade marginal" de um fator, trata-se de uma abreviação da expressão mais longa porém sinônima de "valor da produtividade marginal" ou valor líquido da "produtividade marginal".

Os passos seguintes são pedagogicamente eficazes para explicar o conceito de valor líquido da produtividade marginal:

1) Determine qual o aumento de um dado volume físico de produção, X , se o emprego de um determinado fator é aumentado ligeiramente (*e.g.*, em uma unidade), e chã

¹² Isso mostra que a análise costumeira carece de elegância. Custo de produção e produtividade do fator são antes dados "derivados" do que "originais". Poder-se-ia lidar mais elegantemente com apenas três conjuntos de dados: (i) as possibilidades de comprar serviços produtivos (a função oferta do fator); (ii) as possibilidades de transformá-los em produtos (a função de produção); e (iii) as possibilidades de vender os produtos (a função de demanda pelo produto).

me o aumento do produto de "produto marginal físico" do fator, PMF . 115

2) Determine o preço de venda, P , ao qual PMF pode ser vendido.

3) Multiplique PMF por P a fim de obter o "valor do produto marginal físico", $VPMF$.

4) Determine se X , em virtude da venda de PMF , tem de ser vendido a um preço inferior ao que seria se PMF não fosse vendido; se assim for, multiplique essa redução de preço, ΔP , por X , e obtenha a "perda da receita das vendas em virtude do corte de preço", $X \Delta P$.

5) Deduza $X \Delta P$ de $VPMF$ a fim de obter o "valor bruto da produtividade marginal", $VBPM$.

6) Determine se a produção de PMF esteve associada a acréscimos ou decréscimos de despesas relativas a quaisquer outros meios de produção complementares ou substitutos (materiais, combustível, lubrificantes, mão-de-obra de qualquer espécie, recursos de capital, uso e desgaste de equipamentos, etc.), exclusivos do fator em questão, e chame-os de "despesas eventuais" (positivas ou negativas), ΔC .

7) Deduza ΔC de $VBPM$ para obter o "valor líquido da produtividade marginal", $VLPM$.

O uso da palavra "valor" é preferido por muitos autores, para frisar: (i) a distinção entre produto físico e produto em dinheiro e (ii) o fato de que a receita marginal é menor do que o preço de vendas, se a venda de uma produção adicional exigir um corte de preço. Prefere-se o uso da palavra "líquido" para ressaltar o fato de que a produção adicional raramente será gerada eficientemente se o emprego de um determinado fator aumentar, mantendo-se todas as outras despesas constantes; normalmente, será preciso fazer alguns outros ajustamentos. Que a "produtividade marginal" se refira a um valor líquido do

116 produto é algo que tem estado claro para os teóricos da economia há mais de 50 anos.¹³

Tecnologia, Condições de Mercado e Oferta

A um dado nível de emprego, o valor líquido da receita marginal de um fator torna-se zero ou negativa. Isto poderá ser devido a dificuldades tecnológicas - mostradas no item (1) do esquema acima - ou a problemas de comercialização - apresentadas no item (4) - ou ainda a dificuldades com o suprimento de outros fatores e demais despesas - vistas no item (6).

Por outro lado, é possível que tanto o produto marginal físico quanto o valor bruto da produtividade marginal sejam zero e, não obstante, o valor líquido da produtividade marginal seja positivo. Esse caso ocorre se unidades adicionais de um fator forem usadas apenas para assegurar reduções de despesas eventuais com outros meios de produção (i.e., substituição) sem objetivar aumentar o volume de produção. Por exemplo, um trabalhador não especializado poderá ser empregado como um vigia a mais com vistas a reduzir o "uso" de certos materiais que têm forte demanda fora da fábrica. Ele pode, por outro lado, ser empregado para espanar ou limpar determinados equipamentos de valor, reduzindo assim os gastos com reparos ou reposições. Substituições dessa natureza são quase sempre

¹³ E.g., "o produto líquido... é o aumento líquido no valor monetário da... produção total após serem descontadas as despesas eventuais". Alfred Marshall, Principles of Economics, 8ª edição, p. 521. Para um exame mais detalhado desse conceito, veja-se meu ensaio, "On the Meaning of the Marginal Product", in Explorations in Economics, contribuição em homenagem a F. W. Taussig (Nova York e Londres, 1936), pp. 250-63.

possíveis¹⁴ e geralmente farão com que o valor líquido da produtividade marginal seja positivo, mesmo onde o valor bruto da produtividade marginal for negativo, devido às limitações na demanda do produto. 117

A produtividade marginal reflete todo tipo de possibilidades tecnológicas. Pode-se utilizar uma maior quantidade do fator para: (i) reduzir outras despesas sem aumentar a produção total (substituição no sentido estrito); (ii) aumentar a produção total sem ajuste nenhum (ou pequeno) na utilização de outros fatores (substituição num sentido amplo); e (iii) ampliar a produção total com aumentos correspondentes no uso de outros fatores (incluindo-se ajustes de longo prazo, possivelmente sem nenhuma substituição). No último caso, as despesas eventuais certamente absorverão a maior parte do valor bruto da produtividade marginal.

A produtividade marginal reflete também todas as situações possíveis na demanda do produto. Se, além de um dado volume de produção, a demanda for completamente inelástica, isto é, se o produto adicional for impossível de vender, o efeito sobre a produtividade marginal não seria pior do que se maiores quantidades do produto pudessem ser comercializadas a preços muito inferiores. Isto porque sempre que a elasticidade da demanda é inferior à unidade, a receita bruta proveniente de produções maiores

¹⁴ A hipótese de coeficientes fixos de produção às vezes permite simplificar na análise de modo conveniente e admissível. Na realidade, contudo, a substituição é uma possibilidade prática em qualquer tipo de produção. Os principiantes às vezes pensam que a substituição de capital por mão-de-obra implica a remoção das máquinas e a transferência de suas funções para a mão-de-obra braçal. No entanto, um maior cuidado do equipamento ou um bom serviço de manutenção, adiando assim a necessidade de reposição, representam casos característicos de substituição de capital por mão-de-obra. Por outro lado, o aumento de utilização de capacidade produtiva, aliado ao aumento de emprego e produção, também eleva a relação trabalho/capital, constituindo-se numa outra forma de substituição.

118 é menor do que de quantidades menores. Portanto, o valor bruto da produtividade marginal do fator se tornaria negativo. Se houver possibilidade de se conseguirem mais encomendas com descontos no preço, mas sem afetar o resto dos negócios (isto é, se houver a possibilidade de discriminação de preço), não se precisaria deduzir qualquer perda da receita do valor do produto marginal físico. As opções da firma com respeito ao mercado para seu produto acham-se plenamente refletidas na produtividade marginal dos fatores empregados.

A produtividade marginal, finalmente, reflete todas as condições possíveis de oferta de fatores complementares e substitutos. A escassez extrema de um fator complementar poderá provocar um rápido declínio de produtividade marginal; o aumento de oferta de um fator substituto poderá reduzir drasticamente toda a curva de produtividade marginal.

Enquanto as condições de oferta de fatores complementares e substitutos se encontram entre os dados que determinam a produtividade marginal de um fator de produção específico, as condições de sua própria oferta são consideradas como um assunto à parte. As "despesas eventuais" de um emprego mais intensivo do fator não incluem qualquer custo desse fator. O custo do próprio fator não faz parte de sua produtividade marginal líquida, mas, pelo contrário, é a contrapartida com a qual se procura equiparar a.

O Custo Marginal do Fator

Quando a oferta do fator é perfeitamente elástica num dado ponto, isto é, quando a firma é capaz de empregar uma quantidade maior sem ter que pagar um preço mais alto por unidade, o "custo marginal do fator" é igual ao preço do fator (salário). Se, no entanto, ao comprar

ou empregar maiores quantidades de um fator, a firma aumenta o preço não somente das unidades adicionais do fator, mas também das unidades empregadas anteriormente, esse aumento na despesa faz parte do custo do emprego adicional. Os fatores adicionais custarão à firma não somente o valor pago por eles, mas também o aumento eventual no pagamento dos fatores já empregados anteriormente. 119

Em outras palavras, o custo marginal do fator é todo o aumento de despesa pago a um determinado tipo de serviço produtivo. Consiste de: (i) o preço (salário) pago aos fatores adicionais contratados e (ii) o aumento de preço (aumento salarial) pago aos serviços empregados antes da contratação adicional. No caso da mão-de-obra, esses aumentos poderão ocorrer devido à ação sindical antecipada, quando aumenta a demanda de mão-de-obra, ou à impossibilidade de discriminar contra empregados mais antigos quando os novos só vêm se os salários forem elevados.

Ao considerar qualquer aumento de emprego, o empregador se perguntará se os serviços adicionais "se pagam a si mesmos", isto é, o quanto eles lhe custarão e o quanto lhe renderão. Isso é tudo o que o economista quer dizer quando declara que o empregador, ao maximizar seus lucros, iguala o custo marginal do fator à produtividade marginal.

Monopólio, Monopsônio, Descontinuidades

Nem a existência de monopólio nem a de monopsônio invalidam a proposição de que a firma igualará a produtividade marginal ao custo marginal do insumo. Isto porque qualquer grau de monopólio está totalmente refletido no valor líquido da produtividade marginal, as

120 sim como qualquer grau de monopsonio está totalmente re-
fletido no custo marginal do fator.¹⁵

A existência de descontinuidade nas curvas de produtividade marginal e de custo marginal de um fator, no entanto, poderão impedir que as duas magnitudes sejam iguais. Se o custo marginal do fator num determinado nível de emprego estiver abaixo da produtividade marginal, mas acima dela no nível de emprego imediatamente superior, a firma estancaria ao nível de emprego inferior. Desloca-
mentos moderados em que o custo marginal começa abaixo da receita marginal e passa acima dela são freqüentes nos e-
xemplos numéricos; nas curvas geométricas, porém, eles só ocorrem sob hipóteses especiais.

Por exemplo, o valor líquido da produtividade marginal poderá cair abruptamente num determinado nível de emprego se o produto for vendido sob determinadas condições oligopolistas (envolvendo uma alta elasticidade da demanda no caso de um aumento do preço e uma baixa elas-
ticidade no caso de redução)¹⁶ e se o fator não puder ser facilmente substituído por outros. A curva de custo marginal do fator poderá cortar esta curva de produtividade marginal na sua parte vertical. Da mesma forma, o custo

¹⁵ Sem dúvida, pode haver uma grande diferença entre o preço do fator e o valor de seu produto marginal físico, diferença esta que se deve: (i) à redução do preço do produto que a firma tem de conceder aos seus fregueses, a fim de se vender uma produção maior e (ii) ao aumento do preço do fator que a firma tem de conceder aos seus fornecedores ou empregados, a fim de conseguir maior quantidade de um insumo. Estas duas partes da distância entre o preço do fator e o valor do seu produto marginal físico têm sido chamados de: (i) "exploração monopolística" e (ii) "exploração monopsonística" do fator. Estes termos, embora enganosos em vários aspectos, são usados somente para lembrar ao estudante o fato de que não existiria tal distância se a firma: (i) vendesse seus produtos em condições de concorrência perfeita e (ii) comprasse seus fatores em condições de concorrência perfeita.

¹⁶ Nestas condições oligopolistas a firma maximizará lucros a volume de produção em que a receita marginal esteja acima do custo margi-
nal.

marginal do fator poderá subir bruscamente num determinado nível de emprego se o fator for comprado ou alugado em determinadas condições oligopolistas (envolvendo alta elasticidade da oferta no caso de redução do preço do fator e baixa elasticidade no caso de uma elevação).¹⁷ A curva de produtividade marginal poderá cortar esta curva de custo marginal do fator na parte vertical. Em tais circunstâncias a firma estará em equilíbrio, com seus lucros maximizados, a um volume de insumo (emprego) onde o custo marginal do fator está abaixo de sua produtividade marginal.

Subjetividade, Amplitude, Solidez

Quase tudo que foi dito nas seções anteriores com respeito ao significado de receita marginal e de custo marginal do produto se mantêm, *mutatis mutandis*, com respeito ao significado da produtividade marginal e do custo marginal do insumo. Mais especificamente, deve-se enfatizar que:

1) os conceitos devem ser entendidos como referentes a estimativas e suposições subjetivas;

2) a amplitude de variação das grandezas imaginadas poderá ser bastante limitada;

3) os prazos das previsões relevantes dependem das circunstâncias de cada caso e raramente limitam-se ao curto prazo;

4) as estimativas não precisam ser reduzidas a valores numéricos exatos;

5) as considerações não-pecuniárias podem, efetivamente, competir com as pertinentes à maximização de lucros monetários.

¹⁷ Talvez o oligopsônio no mercado de trabalho não ocorra com tanta frequência quanto o oligopólio no mercado de produtos.

Provavelmente será desnecessário repetir a análise detalhada destes pontos com respeito à análise da produtividade marginal. Somente a questão da exatidão numérica poderá merecer discussão adicional, especialmente em vista do que foi dito acima sobre o conceito do valor líquido da produtividade marginal. O processo através do qual esta magnitude seria calculada, consistindo de sete passos distintos e de pelo menos o mesmo número de variáveis, é algo impressionante. Se este modelo analítico fosse interpretado como uma descrição realista, uma reprodução fotográfica, do verdadeiro raciocínio do empregador típico, este deveria ser dotado de talentos que apenas poucos, na realidade, possuem. Uma analogia poderá explicar a aparente contradição.

A "Enorme Dificuldade de Calcular"

Que tipo de considerações levam à decisão rotineira de um motorista de automóvel ultrapassar um caminhão que anda mais devagar à sua frente? Que fatores influenciam sua decisão? Suponha-se que ele encare as alternativas de diminuir a velocidade e ficar atrás do caminhão, ou de ultrapassá-lo antes que um carro vindo em direção oposta o alcance. Como motorista experiente, levará em consideração: (i) a velocidade do caminhão; (ii) a distância que ainda o separa do caminhão; (iii) sua própria velocidade; (iv) sua própria possibilidade de aceleração; (v) a distância entre ele e o carro que se aproxima em direção oposta; (vi) a velocidade do outro carro e também, provavelmente, as condições da estrada (asfaltada ou de terra, molhada ou seca, reta ou de curva, plana ou inclinada), o grau de visibilidade (clara ou escura, limpa ou enevoada), as condições em que se encontram os pneus e os freios e - assim esperamos - suas próprias condições (descansado ou cansado, sóbrio ou alcoolizado) que o permitem avaliar os fatores enumerados.

É claro que o motorista do carro não "medirá" as variáveis; não calculará o tempo necessário para que os veículos percorram as distâncias estimadas - as velocidades estimadas e, evidentemente, jamais expressará tais estimativas em termos numéricos. Mesmo assim, sem medições, estimativas numéricas ou cálculos, ele fará de forma rotineira o dimensionamento de toda a situação. Ele não a subdividirá em elementos. Contudo, uma "teoria da ultrapassagem" precisaria conter todos estes elementos (e talvez ainda outros) e teria que explicar como mudanças em quaisquer dos fatores poderiam influir nas decisões ou atitudes do motorista.¹⁸ A "enorme dificuldade de calcular"¹⁹ e o fato de que "seria completamente impraticável"²⁰ tentar calcular e determinar as magnitudes exatas das variáveis que são significativas, na opinião do teórico, demonstra simplesmente que a *explicação* de uma ação muitas vezes tem que incluir passos de raciocínio que o indivíduo atuante não toma *conscientemente* (pois o ato já se transformou em rotina) e que ele talvez jamais seria capaz de executar de maneira cientificamente exata (pois tal exatidão não é necessária no dia-a-dia). Nessa base, considerar a teoria como "sem valor", "irrealística" ou "inaplicável" é revelar incapacidade de compreender a constituição metodológica básica da maioria das ciências sociais.

Imagine-se que um pesquisador empírico tente testar a "teoria da ultrapassagem" utilizando ingenuamente o

¹⁸ Motoristas muito cuidadosos são capazes de trabalhar com margens de segurança tão grandes que pequenas mudanças nas "variáveis" não chegariam a afetar as ações. Por outro lado, os tímidos poderão recusar-se categoricamente a ultrapassar se o outro carro estiver à vista.

¹⁹ Lester, American Economic Review, vol. XXXVI, nº 1, p. 72.

²⁰ Lester, ibid., p. 75.

124 método de aplicação de questionários, perguntando a centenas de motoristas sobre sua capacidade de avaliar distâncias e velocidade, e de calcular os intervalos relevantes de tempo e os graus nos quais uma pequena modificação em qualquer uma das variáveis afete o resultado. Não receberia ele a mais desastrosa "salada" de respostas? E estas respostas não levariam à conclusão de que as suposições dos teóricos estavam erradas e de que é necessário procurar-se outras explicações? Contudo, não posso acreditar que qualquer pessoa sensata viesse a negar a importância das variáveis acima referidas e a argumentar, por exemplo, que a velocidade e a distância do automóvel que se aproxima não poderiam ter sido levadas em conta pelo motorista por ele não ser bom em matemática.²¹

A Análise da Mudança Não Precisa Ser Exata

O empresário que iguala o valor líquido da produtividade marginal ao custo marginal do fator ao decidir sobre quantas pessoas empregar não precisa recorrer à matemática avançada, à geometria ou à clarividência. Normalmente, ele nem sequer consulta seu contador ou seu gerente de produção a fim de chegar a tal decisão; tampouco faz qualquer verificação ou cálculo formal, pois simplesmente confiaria no seu senso ou na sua intuição da situação. Não há nada de muito exato com respeito a esse tipo de estimativa. Com base em centenas de experiências anteriores de natureza semelhante, o empresário simplesmente saberia, de forma vaga e rude, se seria ou não vantajoso para ele contratar mais pessoas.

²¹ Dirigindo à noite, quando não tem nada com que se guiar, a não ser o tamanho e o brilho dos faróis dos carros que se aproximam, o motorista experiente se torna consciente do fato de que durante o dia ele dispõe de maiores recursos para calcular sua distância e velocidade. Já com visibilidade reduzida, ele as "calculará" com maiores margens de segurança.

A subjetividade de seu julgamento é evidente. 125 Da mesma forma que, em determinadas condições "objetivas", diferentes motoristas chegam a conclusões diversas quanto a ser ou não aconselhável ultrapassar outro carro, diferentes empresários terão impulsos distintos numa mesma situação. Os subordinados ou sócios do homem que toma uma decisão podem discordar frontalmente dele, pois podem ver a situação de maneira bem diversa. Poderão ser mais otimistas quanto às possibilidades de obtenção de mais encomendas com apenas pequenas concessões de preços, ou com maiores esforços de vendas (o que elevaria as curvas tanto da receita marginal quanto da produtividade marginal, traçadas pelo teórico para caracterizar seus pontos de vista). Podem, ainda, estar mais seguros quanto à possibilidade técnica de produzir mais mediante determinados métodos de produção (o que diminuiria a curva de custo marginal e poderia elevar ou reduzir as curvas de produtividade marginal). Algum tipo de decisão (geralmente de rotina) é tomado sem discussão ou, pelo menos, é levada a cabo alguma ação. Tal decisão ou ação é necessariamente afetada pelas considerações que o empresário tece relativamente às possibilidades de vendas e de produção.

A maneira como as mudanças nas variáveis essenciais afetarão as prováveis decisões e ações do empresário não muda muito se as curvas traçadas pelo teórico para representar suas hipóteses estiverem um pouco mais altas ou mais baixas, mais inclinadas ou mais achatadas. Essas curvas são úteis ao estudante de Economia para chegar aos efeitos prováveis em que alguma mudança alteraria o produto, os preços e o emprego, e em que circunstâncias os aumentos ou reduções poderiam ser drásticos ou sem importância. Melhoria nas condições de mercado ou elevações de custos tendem a influenciar de modos semelhantes a empresários de visão e arrojo diferentes, e quaisquer diferenças podem ser tipificadas em termos de formas, po-

126 sições e deslocamentos das curvas nas quais o teórico con
dena as hipóteses do empresário.

Equipados com essa compreensão do significado e dos propósitos da análise marginal, podemos proceder a uma discussão dos resultados obtidos em pesquisas empíricas que aparentemente falharam em comprová-la ou que supostamente a contradisseram ou refutaram.

Uma Nota Introdutória ao Artigo Análise Marginal e Pesquisa Empírica, de Fritz Machlup*

José Marcio Camargo**

Desde a publicação do artigo de Machlup, cuja segunda parte vem reproduzida a seguir, muitos anos (e até décadas) se passaram. E a passagem do tempo nos permite ter perspectiva para analisar com cuidado os benefícios, para a teoria e pesquisa econômica, de uma polêmica que movimentou os economistas acadêmicos nos anos 40.

Sem dúvida, o aspecto importante e permanente do artigo que se segue é sua crítica mordaz e lúcida à metodologia de pesquisa utilizada pelo seu interlocutor, o Professor R. A. Lester. Deste ponto de vista, Machlup consegue colocar dúvidas claras e consistentes quanto aos resultados empíricos obtidos, em função da forma como foi realizada a investigação e das dificuldades teóricas inerentes às pesquisas empíricas baseadas em questionários enviados a empresários. Em situações como esta, na qual se pretende obter respostas objetivas a questões subjetivas, corre-se o sério risco de os resultados serem distorcidos pela forma como são feitas as perguntas, tornando-

* Neste número está sendo divulgada a segunda parte do artigo de Machlup, com introdução complementar de José Marcio Camargo. A primeira parte se encontra no vol. 4, nº 4, referente a julho/agosto de 1982, com introdução de Claudio Monteiro Considera, do IPEA/INPES e da FEA/UFF.

** Do Departamento de Economia da PUC/RJ.

128 os mais representativos da ideologia do autor do que da realidade concreta que se pretende estudar.

Entretanto, esta dificuldade, que acabou por tornar vulneráveis os resultados empíricos obtidos por Lester (1946), não invalida a metodologia adotada. Pelo contrário, se bem utilizada, ela pode se transformar em potente instrumento de aproximação da realidade, como reconhece e até defende o próprio Machlup no final de seu artigo. Isto porém não parece ter sido devidamente avaliado pelos economistas que, provavelmente como uma reação às críticas formuladas, ou mesmo pelas enormes dificuldades de tal empreitada, praticamente abandonaram esta linha metodológica. Neste sentido, talvez seja sintomático que isto tenha ocorrido principalmente na hostes neoclássicas.

Porém, se o aspecto destrutivo prevaleceu no que se refere à metodologia de pesquisa utilizada, o artigo de Lester teve o mérito de ser um dos pioneiros de uma nova forma de entender o funcionamento do mercado de trabalho em uma economia capitalista industrializada. E, neste sentido, pelo menos parte do crédito dos desenvolvimentos posteriores devemos a F. Machlup que, com seu brilhantismo crítico, acabou despertando a atenção das novas gerações de economistas para alguns aspectos fundamentais e pouco convincentes da teoria neoclássica do mercado de trabalho. O resultado foi, de um lado, o aperfeiçoamento desta teoria com o desenvolvimento da teoria do Capital Humano hoje dominante entre os economistas neoclássicos, cuja principal referência é Becker (1976). De outro, o surgimento de visões alternativas que, ao mesmo tempo que abandonaram a linha tradicional, desenvolveram uma nova estrutura teórica ainda em processo de formação.

Assim, em lugar das tradicionais variáveis conjunturais, a atenção se voltou para as variáveis estruturais (estrutura de cargos, hierarquia ocupacional, poder

gindical, etc.) como os principais atores no mercado de trabalho e o centro das atenções das teorias modernas sobre a determinação dos salários nestas economias. Esta, apesar de suas especificidades como *wage controls*, *job clusters* [cf. Dunlop (1959), Kerer (1959) e Livernash (1979)], mercados internos [cf. Doeringer e Piore (1971)], aspectos de justiça distributiva [cf. Hicks (1974, Cap. III) e Keynes (1964, Cap. 19)] e outros, apresentam como ponto básico de rompimento com a teoria anterior a idéia de que a relação entre o nível de desemprego e o de salários é, na melhor das hipóteses, tênue e imprecisa. Isto quebra a ligação direta entre salários e nível de atividade e retira do mercado de trabalho sua principal função nos modelos teóricos ortodoxos, qual seja, o de gerar equilíbrio e pleno emprego na economia.

Dentro desta perspectiva, os salários monetários, ao invés de se ajustarem automaticamente às variações conjunturais da economia, adquirem "vida própria" e são parte integrante do processo de determinação dos preços dos produtos industrializados, sendo o nível de emprego determinado pelo total de demanda efetiva na economia [cf. Piore, ed. (1979)]. Neste ponto, retornamos às considerações desenvolvidas na primeira parte do artigo de Machlup que esperamos tenha sido apreciado pelo leitor.

Podemos, portanto, concluir que, se do ponto de vista metodológico a mordacidade da crítica ajudou a gerar uma atitude negativa em relação ao tipo de pesquisa empírica analisado (o que certamente não era o objetivo ou o desejo do autor), do ponto de vista de desenvolvimento teórico esta discussão foi importante para o aparecimento e a elaboração de teorias alternativas que, quando levadas às suas últimas conclusões lógicas, propõem uma nova forma de ver as economias capitalistas completamente diferente da visão neoclássica então dominante.

- BECKER, G. *The economic approach to human behavior*. The University of Chicago Press, 1976.
- DOERINGER, R., e PIORE, M. *Internal labor markets and manpower analysis*. Lexington Books, 1971.
- DUNLOP, J. The task of contemporary wage theory. In: Schultz, A., e Coleman, J., eds. *Labor problems: cases and readings*. McGraw-Hill Book Company Inc., 1959.
- HICKS, J. *Crisis in Keynesian economics*. Basil Blackwell, 1974.
- KERER, C. The balkanization of labor markets. In: Schultz, A., e Coleman, J., eds. *Labor problems: cases and readings*. McGraw-Hill Book Company Inc., 1959.
- KEYNES, J. M. *The general theory of employment interest and money*. Harbinger Book, 1964.
- LESTER, R. A. Shortcomings of marginal analysis for wage-employment problems. *American Economic Review*, mar. 1946.
- LIVERNASH, R. Job cluster. In: Piore, M., ed. *Unemployment & inflation*. M. E. Sharpe Inc., 1979.
- PIORE, M., ed. *Unemployment & inflation*. M. E. Sharpe Inc., 1979.

Análise Marginal e Pesquisa Empírica

Fritz Machlup

[Da Universidade de Buffalo, Estados Unidos.]

II - PESQUISA EMPÍRICA SOBRE A FIRMA INDIVIDUAL

Por enquanto ainda não existe grande quantidade de material derivado de pesquisa empírica sistemática sobre o comportamento empresarial da firma individual. Entretanto, quase todos os interessados nesse tipo de problema já tiveram oportunidade de conversar com empresários, e as impressões colhidas ao questioná-los sobre seu comportamento vão formando uma base empírica para as dúvidas que os chamados críticos "realistas" mantêm com respeito à análise teórica.

A minha tese é de que os poucos pesquisadores sistemáticos e os muitos ocasionais que existem têm sido freqüentemente enganados ao caírem em armadilhas semânticas e de terminologia, e por uma aceitação ingênua de meras racionalizações em lugar de verdadeiras explicações sobre as ações.

O Vocabulário dos Economistas e a Linguagem Empresarial

A grande maioria dos empresários nunca ouviu expressões como elasticidade da demanda ou da oferta, curvas de demanda decrescentes, receita marginal ou custo marginal. Se eles não conhecem nem as palavras nem os conceitos, como se pode esperar que pensem nestes termos?

[Nota do Editor: A primeira parte deste artigo foi publicada no número anterior desta revista. Tradução de Antonio de Lima Brito. Revisão técnica de Anna Luiza Ozorio de Almeida, com a colaboração de Milton da Mata, Flávio P. Castelo Branco e Maria Beatriz A. David.]

132 Alguns poucos podem ter-se deparado com tais palavras e idéias em cursos acadêmicos já meio esquecidos, mas descobririam, na prática, que não tinham como usar um vocabulário desconhecido dos seus sócios, superiores, subordinados e colegas. Assim, os termos mais essenciais com que os economistas explicam a atividade empresarial não existem no vocabulário do empresário. Isto não prova que as explicações são irrealis ou definitivamente falsas?

Somente um pesquisador inexperiente chegaria a tal conclusão. Os termos técnicos usados na explicação de uma ação não precisam participar em nada da maneira de pensar do indivíduo atuante, e um processo mental da vida diária poderá ser descrito mais convenientemente, para fins científicos, numa linguagem totalmente estranha ao próprio processo.

Perguntar a um empresário sobre a elasticidade da demanda de seu produto ajuda tanto quanto indagar sobre os costumes de um habitante das ilhas Fiji, em inglês castiço. Mas com um pouco de engenhosidade é possível traduzir idéias da linguagem do empresário para a do economista, e vice-versa. Perguntas como "você acha que tem possibilidade de vender mais deste produto se reduzir seu preço em 10%?", ou "quantos negócios você perderia se aumentasse o preço em 10%?", suscitariam respostas inteligentes na maioria dos casos, desde que as perguntas fossem prontamente reformuladas e adaptadas às peculiaridades daquele indivíduo em particular e do seu negócio. Geralmente será necessário ter-se um bom conhecimento da tecnologia, dos costumes e do jargão daquele setor, e até das idiossincrasias das pessoas envolvidas, antes que se possam formular as perguntas certas. Um questionário-padrão dificilmente poderá ser aplicado a um grande número de empresários de áreas diferentes, razão por que os que eles mesmos vierem a preencher raramente produzirão resultados úteis.

Os psicólogos confirmarão imediatamente que as declarações prestadas por indivíduos entrevistados sobre os motivos e as razões de suas ações não são confiáveis ou, pelo menos, são incompletas. Mesmo que alguém tente reconstituir mentalmente os motivos e as razões de uma de suas ações passadas, geralmente acabará fazendo uma racionalização cheia de segundas reflexões que poderão fazer com que suas ações pareçam mais plausíveis para si mesmo. É ainda mais provável que explicações dadas a um entrevistador sejam racionalizações que tornem as ações mais plausíveis e justificadas para o pesquisador. A fim de ser entendida (e respeitada), a pessoa entrevistada frequentemente escolherá para suas "explicações" padrões de raciocínio que ela acredita sejam reconhecidos como "lógicos" e "justos" na opinião de terceiros. A maioria dessas racionalizações poderá até ser subjetivamente honesta e verdadeira. Só um analista experiente conseguirá discernir entre as declarações factuais e as imaginárias, assim como separar os dados relevantes dos irrelevantes e as informações essenciais das decorativas. Questionários que requerem respostas dadas por escrito são totalmente inadequados para tais fins.²²

Questões de política empresarial constituem temas particularmente difíceis de pesquisar, uma vez que o empresário está sempre ansioso por mostrar através de suas respostas que é inteligente, bem informado e honesto. Os padrões de honestidade e de ética empresarial que ele procura respeitar são quase sempre aqueles que, na sua opinião, são aceitos pelos seus advogados, contadores, clientes, concorrentes, concidadãos, economistas, e tudo mais. Somente através de discussões detalhadas de diferentes si

²²Cf. Katona, George, Price Control and Business (Bloomington, Ind., 1945), p. 210. Ele afirma que "somente entrevistas detalhadas podem aprofundar-se nos motivos subjacentes às decisões empresariais".

134 tuações e decisões, verdadeiras ou hipotéticas, conseguirá o pesquisador suscitar os padrões reais de comportamento do empresário individual.²³

A - Custo Médio e Preço

Uma das conclusões da pesquisa empírica, ocasional ou sistemática, sobre a firma é que os empresários não adotam uma política de maximização dos lucros e de fixação dos preços de acordo com o princípio do custo marginal ou da receita marginal. Em vez disso, seguem regras de fixação de preços com base nos cálculos de custo médio, mesmo que isso seja inconsistente com a maximização dos lucros.

Tentaremos reinterpretar, neste sentido, as descobertas da pesquisa sistemática. Para isso, devemos antes esclarecer alguns mal-entendidos que parecem ter contribuído para a aceitação da teoria de fixação de preços com base no custo médio.²⁴

²³ Para maiores detalhes sobre as dificuldades de uma boa pesquisa empírica sobre a atividade empresarial, ver meu artigo "Evaluation of the Practical Significance of the Theory of Monopolistic Competition", in *American Economic Review*, vol. XXIX (1939), p. 233. Após discutir as políticas dos meus antigos sócios empresários, concluí (p. 234): "Um pesquisador que baseasse suas descobertas nas respostas dos mesmos a questionários, ou mesmo a entrevistas pessoais, teria chegado a resultados falsos. Já um outro que tivesse visto todas as estatísticas reais ou potenciais disponíveis não teria chegado a resultado algum. Na minha opinião, a única possibilidade para uma pesquisa empírica proveitosa sobre esses problemas reside na técnica mais sutil de analisar uma série de decisões empresariais individuais, mediante um estreito contato pessoal com os responsáveis pelas decisões."

²⁴ Segundo a teoria moderna, o preço se iguala ao custo médio (incluindo o lucro normal), principalmente sob a pressão da concorrência. A firma individual cobrará um preço acima ou abaixo do custo médio, dependendo da situação ou de acordo com o cálculo marginal. No entanto, quando o preço ultrapassa o custo médio, outras firmas aumentam a produção e novas firmas entram na indústria e sua concor-

Discutindo com empresários, descobri que dois tipos de médias devem ser caracterizados: médias no período e médias em função do volume de produção.

Os preços de venda freqüentemente oscilam ao longo do tempo, não somente cíclica e sazonalmente, mas no decorrer da semana ou do dia. No planejamento de investimentos levam-se em consideração as flutuações cíclicas dos preços para que sejam estimados os preços médios. No planejamento da produção de artigos de demanda sazonal - vestidos de verão, roupas de banho, roupas esportivas ou de inverno e brinquedos de Natal - os descontos concedidos nas vendas efetuadas fora da estação são computados no preço médio de venda. Os hotéis situados em zonas de turismo podem cobrar preços especiais aos hóspedes que chegam às terças e saem nas quintas-feiras; os comerciantes atacadistas se desfazem, a preços reduzidos, das frutas e dos legumes já um tanto "passados"; e as empresas de serviços públicos podem cobrar taxas mais baixas das indústrias fora das horas de pico: em todos estes casos, as empresas terão que calcular suas receitas médias ou seus preços médios.

Os custos podem apresentar oscilações semelhantes ao longo do tempo. As matérias-primas e os preços dos combustíveis podem variar cíclica e sazonalmente, e as tarifas de energia elétrica podem sofrer alteração nas diferentes horas do dia. As mudanças sazonais do tempo po-

rência tenderá a reduzir o preço ao nível do custo médio. Assim, não é a política de preços da firma individual que faz com que os preços sejam iguais ao custo médio, mas sim a pressão da concorrência real ou potencial. De forma inversa, a teoria avançada pelos críticos da análise marginal assegura que as firmas estipulam seus preços de acordo com o custo médio sem levar em conta nem o estado de concorrência nem as condições do mercado.

136 dem causar diferenças nos custos de vários processos técnicos: o aquecimento natural em vez do artificial para se cagem quando o vento, a temperatura e a umidade são favoráveis; a energia hidroelétrica em lugar da energia a vapor, quando os rios estão com água suficiente, e assim por diante. Estas e centenas de outras razões demandam cálculos dos custos médios por parte das empresas envolvidas.

As receitas e custos médios que devem ser calculados para atender a essas variações no tempo não são de maneira nenhuma inconsistentes com os princípios de receita e custo marginais. De fato, ao se considerar algum aumento de produção, as variações marginais de receita e custo como funções de produção terão que abranger todas as variações que afetarão a receita ou o custo no período. O fato de a empresa considerar estas médias no período não significa que ela tome suas decisões de políticas de preços com base numa regra de custo médio em vez de na de maximização de lucros.

Custos Médios Reais versus Potenciais

A ausência das expressões "custo marginal" e "receita marginal" do vocabulário do empresário, bem como o fato de ele normalmente explicar sua política de preços em termos do "custo médio", é responsável por boa parte do ceticismo demonstrado pelos empiristas. Contudo, as palavras utilizadas não são indicativas da linha de pensamento, podendo o cálculo marginal ser aplicado sem que se pronuncie ou se conheça nenhum dos termos em questão.

No jargão do economista, supõe-se que o empresário que pensa em ampliar os negócios diga para si mesmo: "com o volume maior de produção, o custo marginal será tanto e a receita marginal tanto" (afirmação I). Numa tradução literal para a linguagem corrente ele diria: "um au-

mento na produção vai-me custar tanto e renderá tanto" (a 137
firmação II). Poderia dizê-lo também de outra maneira:
"um aumento nos negócios elevará os custos totais de tanto
para tanto e as receitas totais de tanto para tanto"
(afirmação III). Estas afirmações são inteiramente equi-
valentes, todas expressando o cálculo de variações margi-
nais.

A mesma coisa pode também ser dita de uma quar-
ta maneira, muito mais complicada: "o aumento dos negó-
cios alterará o custo médio de um tanto para outro tanto,
e também o preço médio de um tanto para outro tanto; have
rã, por conseguinte, mudança nos lucros com a alteração
da margem de lucros de um tanto, vezes um tanto de produ-
ção, para uma margem de lucros de outro tanto, vezes uma
produção de outro tanto" (afirmação IV). Apesar de todas
as suas complicações, esta afirmação equivale às anterio-
res. É até certo ponto tolice (embora não seja incorre-
to) dividir os custos e receitas totais pelo volume de pro-
dução com o único fim de, mais uma vez, multiplicar as di-
ferenças pelo volume de produção. O valor do custo médio
é, em si mesmo, sem dúvida irrelevante para o cálculo.²⁵

²⁵ Isto pode ser facilmente ilustrado admitindo-se qualquer combina-
ção de números. Suponha-se que a firma resolva fazer novas encomen-
das de 1.000 toneladas de um dado produto reduzindo o seu preço médio.
A afirmação IV deve ser entendida como se segue: "o aumento nos negó-
cios de 10.000 para 11.000 toneladas elevará o custo total de US\$
80.000 para US\$ 86.900 e, como resultado, diminuirá o custo médio de
US\$ 8,00 para US\$ 7,90; elevará a receita total de US\$ 99.500 para
US\$ 107.800 e, como resultado, diminuirá o preço médio de US\$ 9,95
para US\$ 9,80; conseqüentemente, elevará os lucros, mudando uma mar-
gem de US\$ 1,95, vezes uma importância de 10.000, ou seja, US\$ 19.500
para uma margem de US\$ 1,90 vezes uma importância de 11.000, ou seja,
US\$ 20.900. Vamos fechar o negócio".

A afirmação III deveria ser entendida nas mesmas circunstâncias:
"o aumento nos negócios elevará os custos totais de US\$ 80.000 para
US\$ 86.900, ou seja, em US\$ 6.900 e elevará a receita total de US\$
99.500 para US\$ 107.800, ou seja, em US\$ 8.300. Vamos fechar o negó-
cio".

A afirmação II na mesma situação diria: "o aumento na produção

O valor do custo médio, a despeito do lugar de destaque que ocupa no complicado enunciado do nosso empresário, não influenciou na sua presente decisão, a qual se baseou na lucratividade do aumento de suas vendas. Quando se considera não apenas o custo médio corrente mas também o potencial - isto é, o custo médio a um volume de produção diferente - bem como a alteração nas receitas totais, o raciocínio é puro cálculo marginal, e não um raciocínio de custo médio como alguns erroneamente acreditam.

A Fixação de Preços pelo Custo Médio como o

Ideal do Advogado

Gerações de advogados aceitam e proclamam a honestidade do padrão de fixação de preços pelo custo médio. Décadas de experiências e debates e uma longa história de decisões judiciais confirmam o princípio do custo médio como a base justa da fixação de preços. É então surpresa o fato de os empresários tentarem explicar seus métodos de fixação de preços através de considerações sobre o custo médio?

Empresas em setores industriais sob regulamentação governamental às vezes são apanhadas em flagrante na hora de justificar, oficialmente, seus preços. Uma alteração na situação do mercado pode tornar sensata e lucrativa uma mudança nos preços de venda, mas estes se acham apoiados no cálculo de custo médio, o qual não se pode agora renegar. Não fica bem para as empresas submeterem às suas comissões reguladoras cálculos revistos de custo médio toda vez que houver uma alteração no mercado. Elas têm que se conformar com preços relativamente inflexíveis,

vai-me custar US\$ 6.900 e me renderá US\$ 8.300. Vamos fechar o negócio".

A afirmação I diria, finalmente: "com um maior volume de produção, o custo marginal será US\$ 6,90 e a receita marginal US\$ 8,30. Vamos em frente".

os quais, devido à ação das autoridades reguladoras, resultam não só contra seus próprios interesses mas também contra os interesses de seus fregueses. 139

Na maioria das vezes, porém, o empresário não tem consciência do fato de que ele recorre a considerações de custo médio tão-somente para racionalizações ou justificativas. Vender com alta margem de lucro pode caracterizar monopólio ou o "esmagamento do consumidor", ao passo que abaixo do custo pode ser indício de uma concorrência desleal e da tentativa de eliminar o concorrente. Como bom cidadão, o empresário deseja evitar essas práticas inescrupulosas. Contanto que ele consiga justificar que seus preços apenas incluem o custo médio acrescido de uma margem justa de lucro ele pode dizer, para os outros e para si mesmo, que vive dentro dos padrões da lei e da decência. Se esta justa margem de lucro é ora um tanto generosa, ora um pouco estreita, ele ainda tem como justificar seus preços. (Tais variações revelam que a "explicação" do seu método de fixação de preços está incompleta ou é insustentável, fato este que pode escapar tanto à sua atenção como à de seus inquiridores).

A Fixação de Preços pelo Custo Médio como o Ideal do Contador

O preço de venda deve cobrir o custo médio, inclusive dos custos fixos e de uma margem justa de lucro, se é que a empresa irá sobreviver e prosperar. Um bom contador considera seu dever zelar pela correção dos métodos de fixação de preços da firma e alertar quando os preços caem abaixo do custo pleno.

Tanto os contadores práticos como os de formação universitária às vezes atacam o princípio do custo marginal por considerá-lo uma falácia que conduz a práticas que tendem a provocar perdas nos negócios. Eles raciocinam que considerações generalizadas sobre o custo

140 marginal pode levar as empresas a se esquecerem de que têm de cobrir os custos fixos em alguma parte do negócio.

Tal raciocínio revela um duplo equívoco sobre o princípio marginal: (i) o fato de o custo marginal não "incluir" custos fixos não quer dizer que ele estará sempre abaixo do custo total médio; na verdade, poderá ser igual ou superior a ele (o que é sempre verdade quando os volumes de produção atingem ou ultrapassam a "capacidade ótima" da firma; (ii) utilizar o custo marginal como um fator de fixação de preços não significa, necessariamente, que o preço será fixado ao nível do custo marginal. Isto, na realidade, nunca ocorrerá. No caso excepcional de concorrência perfeita, o preço de maneira alguma pode ser fixado, mas "dado" à empresa, ficando fora do seu controle; o custo marginal será igual ao preço, não devido a qualquer política de preços, mas simplesmente face aos ajustes no volume de produção da firma. No caso normal de concorrência monopolística, a empresa jamais cobrará um preço tão baixo quanto o custo marginal; cobrará, isto sim, um preço tal que a receita marginal seja igual ao custo marginal, devendo este preço, portanto, ser superior a ambos.

É equívoco grosseiro acreditar que o uso do custo marginal na técnica de fixação de preços do empresário implique uma recomendação para que o preço de venda seja fixado ao nível do custo marginal. As considerações sobre o custo marginal e receita marginal nada mais significam do que aquilo que o empresário dá a entender quando pergunta a si mesmo: "Conseguiria eu mais negócios, e será que eu os quereria nas condições em que poderia obtê-los?"

O ponto de vista defendido por alguns contadores, de que a fixação de preços com base no princípio marginal sacrificaria os lucros, é o inverso da verdade, exceto num sentido muito especial: onde a regra do custo médio é usada como um artifício monopolístico, o recurso ao

princípio marginal poderá ser interpretado como o abandono de um acordo de cartel numa determinada indústria ou o "desencadeamento" de forte concorrência. 141

A Fixação do Preço pelo Custo Médio
como um Artifício de Cartel

Em épocas de depressão os empresários sempre descobrem que é mais prudente perder somente uma parte do que todo o custo fixo, e que é melhor vender a preços abaixo do custo pleno do que manter preços que cubram todos os custos, mas que, no entanto, não encontram aceitação. Eles normalmente deploram esses desvios do princípio de fixação de preços pelo custo pleno, e alegam que ninguém *teria* que vender abaixo do custo, se ninguém assim o fizesse.

Acordos de preços entre produtores ou tabelas oficiais de preços podem, em tais situações, conseguir com que seja mantido um nível monopolístico de preços, apesar da forte tentação de cortá-los num acirramento da competição. Entendimentos tácitos com respeito à observância das regras de fixação de preços baseados no custo médio às vezes se constituem numa forma alternativa de manutenção dos preços num mercado em declínio. A persuasão moral no sentido da "boa contabilidade" e da "fixação justa de preços" com base no "custo pleno" poderá ser um artifício eficiente de cartelizar preços internos (através de associações comerciais ou na forma de entendimentos tácitos).

A fixação aberta de preços, como qualquer outro acordo de cartel, é um artifício para afetar as estimativas das condições de demanda para os produtos das empresas individuais. O vendedor individual só verá vantagem em restringir a sua produção, de maneira a manter o preço combinado, se suas previsões quanto às reações de seus competidores e demais membros de cartel modificarem seriamente

142 mente suas previsões de demanda. O impacto essencial de um acordo é afetar a elasticidade da demanda esperada. Em regra geral, a elasticidade fica reduzida a zero (isto é, a curva da demanda se interrompe abruptamente) ao nível de produção máximo que o membro do cartel acha possível vender ao preço fixado. Se ele acha que, contrariando os entendimentos havidos, o corte nos preços é uma alternativa prática, a curva da demanda não será interrompida, mas continuará descendo com elasticidade reduzida - reduzida devido ao risco de ações punitivas ou retaliadoras.

A adoção geral de uma norma de custo médio é efetivamente, um acordo de preços entre os membros da indústria em questão. Quando uma associação industrial anuncia um "custo médio" representativo, o valor anunciado não precisa em absoluto corresponder ao custo médio de uma empresa individual. Se as condições de custo são muito semelhantes na indústria de um modo geral, o entendimento pode ser informal e tácito. Poderá ser considerado uma simples questão de "ética empresarial" não vender abaixo do custo médio, com o acréscimo de uma margem "razoável" de lucro. Para a empresa que observar rigorosamente esse código de ética, a curva de demanda se interromperá abruptamente ao nível de produto que ela pode vender àquele preço. O cálculo de custo médio dessa empresa substitui o preço fixado pelo cartel e é o determinante essencial de suas considerações de demanda e de receita marginal.

Se um empresário acredita que a melhor política a longo prazo é o respeito às normas do cartel, não significa que ele desconsidere o princípio marginal. Pelo contrário, o medo das conseqüências de uma ruptura com o cartel e seus prováveis efeitos sobre a demanda e sobre a receita a longo prazo garantem a sua adesão. Da mesma forma, se se temem as conseqüências adversas de violações do código ético de fixação de preços baseada no custo médio, a permanência como membro deste "cartel ético" não significa um afastamento do princípio marginal. A regra do custo

médio e as sanções advindas de sua violação exercem o mesmo efeito sobre a elasticidade da demanda e sobre a receita marginal já mostrados nos outros tipos de acordos de preços. 143

O Custo Médio como "Pista" para a Elasticidade da Demanda

Mesmo sem qualquer código ético ou aético que dite uma norma de fixação de preços baseada no custo médio, este pode ser o dado mais importante para a estimativa da elasticidade da demanda. Esta é determinada, para qualquer produto, pela disponibilidade de substitutos. A fim de avaliar quanto poderá vir a perder se aumentar o preço, a firma averigua se concorrentes existentes ou potenciais poderão fornecer produtos competitivos àquele preço em particular. A elasticidade da oferta por parte das fontes concorrentes determina a elasticidade da demanda para o produto da firma. A oferta destas fontes dependerá do seu custo de produção real ou potencial e, geralmente, a melhor pista que a firma tem para saber o custo de produção de seus concorrentes é o seu próprio custo de produção, corrigido para todas as diferenças de condições conhecidas.

Supondo-se que os concorrentes tenham o mesmo acesso aos fatores de produção, materiais e tecnologia, seus custos de produção não podem ser muito diferentes do de um dado produtor que esteja momentaneamente analisando as possibilidades de um aumento de preço. Na ausência de quaisquer acordos de cartel, ele terá que contar com a expansão dos seus concorrentes, às suas próprias custas, caso arrisque a elevar seu preço de venda acima do custo médio. Onde ele não precisar temer a capacidade dos concorrentes atuais, mas a entrada na indústria for relativamente fácil, ele terá que levar em conta a competição de concorrentes potenciais, ao tornar o ramo excessivamente atra

144 tivo concedendo a si mesmo uma margem de lucro acima do custo médio muito generosa. Em tais circunstâncias, ele perceberá que arrisca a perder demais, sendo bem melhor ater-se a um preço baseado no custo médio.

As razões para essa política de preços, sejam quais forem as racionalizações a respeito, residem na competitividade da indústria, resultando numa alta elasticidade da demanda vista por vendedores individuais.²⁶ Explicar o referido preço com base numa ligação emocional ao princípio de custo médio é um erro de interpretação. O papel do custo médio no processo de fixação de preços da firma, neste caso, é o de ajudar na avaliação da elasticidade da demanda de longo prazo para o seu produto.

Razões e Variáveis

Diante dos muitos papéis que o custo médio pode desempenhar no processo de fixação de preços sem contradizer a afirmação de que o custo marginal e a receita marginal determinam a produção e o preço, dever-se-ia perceber os perigos de se utilizarem as declarações dos empresários como evidência contra a correção da análise marginal.

As respostas dos empresários às perguntas diretas sobre as razões de cobrarem os preços que cobram certamente não têm nenhum valor. Cada fato ou ato isolado tem, provavelmente, centenas de "razões"; a seleção de algumas delas para apresentação ao pesquisador é influenciada pelos preconceitos ou teorias antigas infundidas no informante pela escola, rádio, jornal, etc.

²⁶ Onde a regra de custo médio é um artifício de cartel, a elasticidade da demanda será pequena ou nula a partir do ponto atualmente atingido, para baixo. Quando o custo médio é uma "pista" para avaliar a concorrência potencial, a elasticidade da demanda será alta a partir do ponto atualmente atingido, para cima. A primeira opção evita redução e, a segunda, aumento no preço.

Exceto no caso de uma decisão autêntica que tenha levado a uma mudança recente de conduta, pode-se dizer que uma abordagem muito mais proveitosa do que tentar descobrir as razões a favor de algum tipo de política é a que pergunta as razões existentes *contra* as suas alternativas. Em vez de pedir explicações sobre o preço realmente cobrado ou sobre o verdadeiro volume da produção, perguntas do tipo "por que não mais" ou "por que não menos" tendem a produzir resultados mais esclarecedores. Mas mesmo estas respostas têm que ser conferidas e reconferidas, numa rede de verificações cruzadas, separando e isolando certas variáveis à maneira conhecida pelo cientista que trabalha com o cálculo de variações e com a determinação das derivadas parciais.

Pesquisa sobre Métodos Reais de Fixação de Preços

Com base na análise marginal da firma e da indústria, seria de esperar, na maior parte das indústrias, que o preço no longo prazo não se desviaria demasiadamente do custo médio, mas que a firma procuraria obter melhores preços quando isso pudesse ser feito com segurança e que não evitaria cortar os preços quando visse que isto aumentaria os lucros ou reduziria as perdas.

Comparemos agora a proposição acima com os resultados de uma das pesquisas empíricas que abalaram a confiança dos pesquisadores no princípio marginal e os convenceram de que os empresários seguiam o "princípio do custo pleno" para a fixação de preços, desconsiderando a maximização dos lucros. A pesquisa foi feita mediante entrevistas com 38 empresários.²⁷ "Uma grande maioria" afirmou que cobrava o preço ditado pelo "custo pleno"; alguns, no entanto, admitiram "que, às vezes, cobravam mais em período de demanda excessivamente alta"; e um número maior

²⁷ R. L. Hall e C. J. Hitch, op. cit., p. 12.

146 declarou "que poderia cobrar menos em períodos de demanda excepcionalmente baixa".²⁸ A concorrência parecia induzir as "empresas a modificar a margem de lucro que poderia ser adicionada aos custos diretos e aos custos fixos".²⁹ Além do mais, o "acréscimo convencional a título de lucro varia de uma empresa para outra e, até dentro de uma mesma empresa, para produtos diferentes".³⁰

São essas afirmações que precisamente se esperaria ouvir. Será que esses resultados apóiam a teoria de fixação de preços pelo custo médio? Eu diria que lhe dão pouco ou nenhum apoio. As margens situadas acima do custo médio são diferentes de firma para firma e, dentro delas, diferem de um período para outro e de produto para produto. Estas diferenças e variações dão para entender claramente que as empresas consultam dados diferentes além de seus custos médios ou em vez deles. E, de fato, os resultados mencionados incluem alguns que indicam quais as outras considerações pertinentes às determinações de preço por parte dos empresários entrevistados.

Das 24 empresas que apresentaram razões por não cobrarem preços mais altos, 17 admitiram que foi por "medo dos concorrentes ou dos concorrentes potenciais" e "a convicção de que outros não acompanhariam o aumento", ao passo que duas outras declararam "preferir uma alta rotatividade de negócios".³¹ Quanto a mim, acho que as 19 respostas indicam que estes empresários estavam calculando o risco de perdas caso elevassem os preços ou, em outras palavras, que estavam preocupados quanto à elasticidade da demanda.

²⁸ Ibid., p. 19.

²⁹ Loc. cit.

³⁰ R. L. Hall e C. J. Hitch, op. cit., p. 20.

³¹ Ibid., p. 21.

Das 35 firmas que apresentaram razões por não cobrarem preços mais baixos, quatro explicaram que eram membros de concluídos de fixação de preços; duas afirmaram que "uma vez baixados os preços tornava-se difícil aumentá-los"; e 21 se referiram direta ou implicitamente a suas estimativas da elasticidade de demanda. (Nove empresas: "a demanda não é afetada pelo preço"; uma empresa: "cortes nos preços não são repassados pelos varejistas"; 11 empresas: "os concorrentes acompanhariam os cortes"). Somente oito empresas apresentaram razões outras que não a fixação monopolística de preços ou considerações sobre a elasticidade monopolística; essas oito foram registradas como tendo "objeções quase morais à venda abaixo do custo".³² Infelizmente, os entrevistadores não descobriram o que esses opositores conscientes ao corte de preços pensavam acerca da reação da demanda, nem tampouco se eles continuariam avessos se tivessem certeza de que uma pequena concessão de preço produziria um grande aumento nas vendas. Desconfio que um exame cruzado teria revelado o fato de que as opiniões morais ou quase-morais sobre a manutenção de preço coincidiram regularmente com uma bem forte convicção de que uma redução dos preços não produziria um acréscimo suficiente de negócios, constituindo-se, portanto, num sacrifício desnecessário dos lucros.

Em todo caso, muito pouco ou quase nada existe nos resultados desta pesquisa que pudesse indicar que os empresários observaram uma norma de fixação de preços de custo médio quando tal observância era inconsistente com o princípio de maximização de lucro. Por outro lado, os resultados apresentam abundante evidência de que os empresários dedicaram muita atenção à elasticidade da demanda - o que para o economista equivale a considerações de receita marginal.

³² Loc. cit.

Por que outros, diante destas evidências, chegaram à conclusão de que o princípio marginal não foi aplicado e a maximização de lucros não foi tentada pelo grupo de empresários entrevistados? Por que os outros deixaram de se impressionar com os fatos agora citados?

Parece que perderam a confiança na análise convencional quando descobriram, com surpresa, que o empresário não tinha estimativas numéricas definidas das magnitudes relevantes para aplicação do princípio marginal. Eles supunham que o empresário deveria "conhecer" a elasticidade da demanda de seu produto, e agora se sentiam chocados ao descobrir que "a grande maioria deles ignorava profundamente o valor da mesma".³³ Um estudante que tenha procurado encontrar estimativas exatas deve mesmo ter ficado decepcionado quando descobriu que a maioria de seus informantes "mostraram-se vagos quanto a um conceito tão preciso como a elasticidade".³⁴

Os entrevistadores encontraram a mesma indefinição no que diz respeito às estimativas do custo marginal. Se bem que os empresários costumassem computar o custo direto e os custos fixos "com algum esforço de exatidão",³⁵ não podiam fornecer nenhum dado sobre o custo marginal. Quem esperava que o custo marginal e a receita marginal fossem iguais com base em cálculos precisos, deve ter ficado estupefato. O estudante que teve que fazer o dever de casa tendo que computar o custo marginal e a receita marginal com uma aproximação de até três casas decimais pode

³³R. F. Harrod, op. cit., p. 4. Quanto a esta descoberta, Harrod afirma enfaticamente: "Isto deve, certamente, ser encarado como um resultado notável da nossa pesquisa".

³⁴R. L. Hall e C. J. Hitch, op. cit., p. 18.

³⁵R. F. Harrod, op. cit., p. 4.

se sentir ludibriado ao saber que o empresário não faz na da disso. No entanto, concluir com base na ausência de estimativas numéricas definidas que as magnitudes em questão tenham sido irrelevantes na conduta das firmas é um *non sequitur*. Baseando-nos na discussão anterior sobre o assunto [ver LE 4(4), p. 444.], deveríamos compreender que a construção de um modelo para a descrição analítica de um processo não é o mesmo que o processo real na vida diária; e não deveríamos esperar encontrar na vida diária as estimativas numéricas definidas que são parte do modelo científico.

Salvo a ausência de estimativas numéricas da receita marginal e do custo marginal, é difícil que outros resultados da pesquisa pudessem ter convencido os pesquisadores de que tinham refutado a teoria do marginalismo na administração da firma. Não existe uma única proposição nos resultados da pesquisa que não se harmonize totalmente com a análise marginal. "A Análise das Respostas a Questionários sobre Custos e Preços", que os pesquisadores apresentaram no seu relatório na forma de apêndice,³⁶ é rica em material ilustrativo - ilustrativo, no meu entender, da aplicação do princípio marginal às decisões da firma individual.

B - Produtividade Marginal e Salários

A pesquisa empírica destinada a confirmar ou refutar a teoria da produtividade marginal na análise de insumo da firma individual acha-se coberta de dificuldades. Poucas tentativas sistemáticas têm sido feitas e nenhuma conduziu a qualquer sugestão, por vaga ou duvidosa que fosse, de uma teoria alternativa. Enquanto que, em alguns projetos de pesquisa sobre formação de preços, aqueles que

³⁶R. L. Hall e C. J. Hitch, *op. cit.*, pp. 33-45.

150 se sentiram obrigados a rejeitar a teoria marginal apresentaram a teoria de fixação de preços baseada no custo médio como substituta, nenhuma outra teoria surgiu daqueles que censuraram a teoria da produtividade marginal.*

Pesquisa Estatística

A pesquisa empírica sobre custo, preço e produção da firma individual tem resultado em várias tentativas interessantes para extrair funções de custo marginal de dados estatísticos; bem como, em uma ou duas tentativas, para extrair as elasticidades-preço da demanda para os produtos da firma. Mas ninguém, que eu saiba, já tentou construir a partir de dados reais uma curva de valor líquido da produtividade marginal para um determinado tipo de mão-de-obra empregado por uma firma. As dificuldades são terríveis e, uma vez que a matéria-prima para os cálculos não poderia vir de nenhum tipo de registro ou documento, mas apenas das suposições de natureza puramente hipotética dos entrevistados, os resultados não poderiam ser muito mais "autênticos" do que os exercícios elaborados pelos autores de livros-texto para ilustrações aritméticas.

Estudos estatísticos da relação entre salários e emprego em grandes amostras de firmas individuais ou de indústrias seriam inúteis porque não dispomos de meios para eliminar os efeitos simultâneos de muitas outras variáveis significativas, especialmente aquelas de natureza psicológica. Um aumento nos salários pode produzir efeitos muito diferentes, dependendo de que o empregador, (1): a) o tenha previsto; b) seja surpreendido; (2): a) reaja logo; b) demore a reagir; (3): a) espere que reverta logo; b) espere que se mantenha; c) espere que outros aumentos o sigam; (4): a) presuma que só sua firma seja afetada; b) presuma que também seus concorrentes sejam afeta-

* Escrito em 1946 (N.T.).

dos; c) acredite que seja parte de uma tendência de âmbito nacional; (5) ligue o fato a um desenvolvimento inflacionário; seja influenciado por qualquer outro tipo ou número de reações. Quase todas essas atitudes e previsões podem ser traduzidas pelo economista em termos de formas ou deslocamentos das funções de produtividade marginal das firmas. Mas, uma vez que os pesquisadores não conseguem determinar ou avaliar esses "dados" subjetivos para todo o grande número de firmas existentes numa amostra representativa, é pouco provável que as investigações estatísticas da relação salário-emprego de firmas individuais produzam resultados satisfatórios.

Questionários sobre Emprego

Mostrou-se anteriormente {ver p. 573.} porque o método de questionários enviados pelo correio, sem entrevistas de apoio, é totalmente inadequado para estudos empíricos sobre o comportamento empresarial. Mesmo o conjunto de perguntas mais inteligente não asseguraria respostas confiáveis e significativas. As perguntas destinadas a promover a necessária separação de variáveis seriam tão complicadas e exigiriam um grau tão elevado de "raciocínio abstrato" por parte dos empresários entrevistados, que questionários deste tipo se tornariam uma imposição demasiadamente grande e a cooperação seria mínima. Embora as perguntas no projeto de pesquisa do Professor Lester sobre emprego não tenham chegado nem perto desses requisitos, ele recebeu apenas 56 respostas aproveitáveis dos 430 industriais aos quais solicitou preenchimento dos seus questionários.³⁷

Os questionários do Professor Lester sofreram não apenas devido às fraquezas inerentes ao método, mas

³⁷ R. A. Lester, American Economic Review, vol. XXXVI, nº 1, pp. 64-65.

152 também a defeitos de formulação. Esses defeitos eram tão sérios que mesmo as respostas mais completas, confiáveis e inteligentes não poderiam ter produzido resultados significativos. Os empresários foram solicitados a avaliar a "importância" de vários fatores que determinam o volume de emprego em suas firmas. Não foi dada nenhuma explicação se esta importância de uma variável - isto é, supondo sua responsabilidade pelas alterações no volume de emprego - deveria ser atribuída: (i) à frequência de suas variações; (ii) à extensão de suas variações; ou (iii) aos efeitos produzidos por suas variações. Com certeza, a variável avaliada como menos importante - talvez porque tenha variado com menos frequência que as outras - pode ser tão estratégica quanto qualquer outra que tenha recebido melhores avaliações. O que realmente precisamos saber, no entanto, não é a importância *comparativa* de vários fatores mas, antes, os efeitos das variações de cada fator em separado, enquanto os outros permanecem inalterados.

Se desejo saber em quanto o aumento no preço do espinafre pode afetar seu consumo num determinado domicílio, não irei muito longe pedindo aos moradores que façam uma avaliação percentual para cada um de vários fatores listados e considerados influências "importantes" no consumo do espinafre. Se isso fosse feito, não deveríamos estranhar ao descobrirmos que as mudanças na renda familiar, no número de filhos e de convidados a jantar e a famosa preferência do Marinheiro Popeye pelo espinafre estavam recebendo percentuais muito mais elevados do que as alterações nos preços daquele produto (em muitos domicílios o preço pode não ter efeito algum). Ninguém, espero, concluiria, com base numa investigação desse tipo, que o preço é um fator insignificante no consumo de espinafre.

No entanto, o Professor Lester seguiu justamente esse procedimento quando quis descobrir até que ponto os salários são importantes na determinação do volume de

emprego da firma individual. Ele pediu aos executivos das 153 empresas para "avaliar" os seguintes fatores "em termos do percentual de importância de cada um";

a) A demanda atual e futura de mercado (as vendas dos produtos, inclusive as flutuações sazonais na demanda).

b) O nível dos salários ou alterações naquele nível.

c) O nível de custos de material e outros custos não relacionados com salário e alterações no nível dos custos não relacionados com a mão-de-obra.

d) Variações nos lucros ou nas perdas da firma.

e) Novas técnicas, equipamentos e métodos de produção.

f) Outros fatores (favor especificar).

Destes itens, o primeiro sem dúvida alguma supera todos os outros em frequência e no tamanho das variações. Portanto, não constitui surpresa ele ter ganho o primeiro prêmio no concurso de importância do Professor Lester. Se os vários entrevistados avaliaram o item *d* (variação nos lucros e perdas), e simultaneamente também os outros itens, obviamente não perceberam que essa variável abrangia todas as outras. O Professor Lester não explica por que o registrou, quando sabia que ele não era "completamente independente" e que, "por exemplo, os salários afetam os lucros".³⁸ Tampouco ele afirma se as 43 firmas que deixaram de mencionar as alterações nos salários como fator importante deram a entender que continua-

³⁸ *Ibid.*, p. 66.

154 riam em operação e empregariam o mesmo número de trabalhadoras, qualquer que fosse o grau de aumento salarial. Se era isso que elas queriam dizer, dificilmente podem ser levadas a sério. E se tinham outra coisa em mente, então não está claro o que as respostas indicam com referência aos prováveis efeitos que os aumentos de salário teriam sobre o emprego..

A coisa mais estranha na lista das possíveis variáveis importantes do Professor Lester é que todas - com exceção de f , a variável não especificada, e d , o item todo abrangente que se refere a lucros e perdas - são variáveis essenciais da própria análise que ele pretende refutar. O item ganhador do prêmio, a , a demanda do produto, é com certeza um determinante crucial da produtividade marginal [ver *LE* 4(4), pp. 436-40.]. Os itens c , custo não relacionado à mão-de-obra, e e , técnicas de produção, são outras duas determinantes da produtividade marginal. Como o Professor Lester chegou a imaginar que os resultados desta pesquisa refutariam ou abalariam em qualquer sentido a análise da produtividade marginal, continua um mistério.

Questionários sobre o Custo Variável

O Professor Lester fez aos empresários também algumas perguntas sobre custos variáveis unitários e sobre lucros a vários níveis de produção. As informações obtidas em resposta a estas perguntas poderiam ter sido úteis se não fossem baseadas num conceito indefinido sobre a "capacidade instalada". Infelizmente, deve-se suspeitar que nem todas as firmas tenham querido dizer a mesma coisa quando se referiram a "100% de capacidade".

Os economistas teóricos usam diferentes definições para o termo capacidade. Uma definição amplamente usada aponta como 100% da capacidade aquele volume de produção no qual o custo total médio de curto prazo é mínimo;

uma outra definição fixa a marca de 100% no nível de produção em que o custo variável médio é mínimo. A primeira definição implica um custo total médio decrescente e a última um custo variável médio decrescente, até "100% de capacidade". O Professor Lester, após meticolosas e exaustivas pesquisas empíricas, chega ao seguinte resultado:

A conclusão importante, com base nos dados desta seção, é que a maioria das firmas industriais nos setores cobertos por esta pesquisa aparentemente possuem custos unitários variáveis decrescentes dentro da faixa de 70 a 100% da capacidade de produção ...³⁹ Terá o Professor Lester perguntado a si mesmo se isso não é uma conclusão óbvia que está implícita na definição de capacidade usada por seus entrevistados?

O grau do mencionado declínio do custo médio variável, porém, teria sido uma observação interessante se os dados fossem confiáveis (poucas das firmas analisadas pelo Professor Lester tinham "custos variáveis médios constantes", ou algo sequer parecido com isso, numa considerável faixa de produção).⁴⁰ É bastante estranho que os custos unitários variáveis declinem tão bruscamente (a uma taxa crescente!) até certo ponto, para depois começarem a subir abruptamente - como se pode deduzir da expressão "100% de capacidade". Naqueles setores onde o equipamento não é utilizado 24 horas por dia, o declínio brusco e o aumento abrupto do custo unitário é algo um tanto duvidoso.

O Professor Lester, contudo, tem confiança suficiente nos seus resultados para tirar conclusões - conclusões, aliás, que não teriam nenhum suporte mesmo se os resultados fossem de validade incontestável. Afirma ele:

³⁹ Ibid., p. 71.

⁴⁰ Ibid., p. 70.

Se as políticas de produção e de emprego da firma se baseiam na suposição de um custo marginal variável decrescente, até a operação a plena utilização de capacidade, muitos dos raciocínios econômicos sobre ajustes do nível de emprego da firma a aumentos ou reduções nos salários estão errados. Uma nova teoria das relações salário-emprego para a firma individual precisa ser desenvolvida.⁴¹

Esta dedução simplesmente não resulta das premissas. Não há razão alguma por que os custos marginais decrescentes poderiam refutar as proposições convencionais relativas a custo de fatores e utilização de insumos. O Professor Lester poderia ter encontrado dúzias de exemplos em livros-texto demonstrando as reações da firma sob condições de custo marginal decrescente.

Ele pode ter-se enganado devido a uma confusão bastante comum entre conceitos correlatos: do custo marginal decrescente ele pode ter "pulado" para a suposição de rendimentos crescentes do trabalho;⁴² e de rendimentos físicos crescentes ele pode ter "pulado" para a suposição de produtividade marginal do trabalho crescente. Ambos os "pulos" são erros sérios. Por exemplo, as próprias condições que podem fazer com que uma firma restrinja o emprego de mão-de-obra a um volume ainda dentro da fase de produtividade física crescente por unidade de trabalho tendem a reduzir o valor líquido da produtividade marginal do trabalho. Estas condições são:

a) a indivisibilidade das instalações físicas da firma,⁴³ em combinação com uma das duas (ou ambas);

⁴¹ Ibid., p. 71.

⁴² Ibid., p. 68.

⁴³ I. e., a firma não consegue ajustar o número de máquinas ou de

b) uma baixa elasticidade da demanda para os produtos da firma; ⁴⁴ e/ou 157

c) uma baixa elasticidade da oferta de mão-de-obra para a firma. ⁴⁵

A primeira condição (a) torna uma possibilidade prática a existência de uma fase de produtividade física crescente do trabalho na firma; as outras condições (b) ou (c) tornam essa fase relevante para operações reais, através de incentivos financeiros para operar a fábrica de forma ineficiente. A condição (b) que é a baixa elasticidade da demanda para o produto, fará com que o valor líquido da produtividade marginal do trabalho diminua numa faixa de emprego onde a produtividade física do trabalho, média ou mesmo marginal, continue aumentando.

Não é possível descobrir, com base na exposição do Professor Lester, se a razão de ele não haver observado essas relações foi a causa da sua teorização falha neste ponto. Em todo caso, suas descobertas sobre os custos variáveis não contêm nada que pudesse, mesmo vagamente, referir-se à validade da análise marginal.

Questionários sobre Ajustamentos

Os dados empíricos e a teorização do Professor Lester sobre a substituição entre trabalho e capital, e outros ajustes da firma a alterações nos salários, são também prejudicados por inconsistências e mal-entendidos.

unidades de produção para um volume de produção menor, mas, ao contrário, deve produzir quantidades menores com um aparato ineficientemente grande.

⁴⁴ I. e., a firma descobre que pode cobrar preços muito mais elevados para quantidades menores de produção, ou que não pode desfazer-se de maiores quantidades de produção a não ser com substancial redução de preço.

⁴⁵ I. e., a firma descobre que pode usufruir de salários bem menores a níveis inferiores de emprego, ou que não pode contratar mais mão-de-obra a não ser com substanciais aumentos de salários.

Após dar o máximo destaque aos rendimentos crescentes do trabalho, e, logo em seguida, dedicar apenas umas poucas linhas à "capacidade ociosa da planta", o Professor Lester afirma que "quase todas as unidades de produção industriais são planejadas e equipadas para um certo volume de produção, exigindo uma certa força de trabalho. Frequentemente, a operação efetiva da unidade de produção implica uma força de trabalho de uma dada dimensão".⁴⁶ Operar na fase de rendimentos crescentes é operar de forma ineficiente, isto é, com o emprego de menos mão-de-obra numa determinada planta do que seria compatível com operações eficientes (isto porque um aumento no emprego aumentaria mais que proporcionalmente a produção). Uma "operação eficiente", por outro lado, implica, logicamente, emprego além do ponto (ou no ponto) em que se iniciam os rendimentos decrescentes. O Professor Lester não parece claro em que direção deseja argumentar.⁴⁷

Ele parece ser de opinião que a substituição entre capital e trabalho somente pode ocorrer através da instalação de novos equipamentos, ou do "sucateamento" dos existentes,⁴⁸ bem como que venha a ocorrer "prontamente", quando estaria, por conseguinte, "em sincronia" com as alterações salariais.⁴⁹ Tais pontos de vista são bastante comuns mas, no entanto, equivocados.

O Professor Lester não discute uma contradição flagrante existente nas suas descobertas: com base nas respostas apresentadas em um questionário, ele afirma que

⁴⁶ American Economic Review, vol. XXXVI, nº 1, p. 72.

⁴⁷ Proporções absolutamente fixas entre fatores de produção implicam que a produtividade marginal da mão-de-obra a curto prazo caia abruptamente a zero em condições de plena utilização da capacidade instalada.

⁴⁸ American Economic Review, vol. XXXVI, nº 1, p. 73. Ver minhas observações acima, pp. 22-23. [ver LE 4(4), pp. 438-39.].

⁴⁹ Ibid., pp. 73 e 74.

seus dados indicam "que a indústria não adapta sua planta e seus processos a variações nos salários da forma proposta pelos marginalistas".⁵⁰ Mas com base em outro questionário sobre ajustamentos a aumentos salariais relativos, ele declara que a introdução de equipamentos poupadores de mão-de-obra obteve a avaliação mais alta, em termos de importância relativa, pelas firmas entrevistadas cujos custos de mão-de-obra representavam mais de 29% do custo total.⁵¹

Este questionário foi aparentemente elaborado para mostrar que aumentos salariais não exerceram influência significativa sobre o emprego. Listaram-se seis ajustamentos alternativos aos aumentos de salários relativos, solicitando-se avaliações percentuais em ordem de importância relativa. Neste concurso de popularidade, um item denominado "corte deliberado de produção" recebeu o prêmio de consolação. À parte o fato de que as palavras utilizadas neste item tenham conotações pejorativas, o resultado em nada surpreende, pois é fato por demais conhecido que, quando não se trata de concorrência perfeita (a qual é rara no caso de produtos industrializados), os ajustamentos de produção devido a elevações nos custos são feitos mediante alterações no preço de venda. Dentre os outros itens alternativos havia o ajustamento dos preços e dos produtos, o qual se classificou muito bem na pesquisa. Se se considerarem todos os ajustes visando à redução do emprego - equipamentos poupadores de mão-de-obra, aumentos de preços e corte deliberado na produção - observar-se-á um nítido predomínio dos mesmos nas avaliações de importância feitas pelas firmas.⁵² Este fato, ou qualquer outro, pode não significar muito numa "pesquisa de opinião públi

⁵⁰ Ibid., p. 73.

⁵¹ Ibid., p. 78.

⁵² Ibid., p. 78.

160 ca" deste gênero, mas sem sombra de dúvida não prova o que o Professor Lester queria provar. Não obstante, ele argumenta que "é especialmente digno de nota o fato de que o corte deliberado da produção, ajuste esse enfatizado pela teoria marginal convencional, é mencionado por apenas quatro das 43 firmas".⁵³ Ele conclui que a análise marginal está praticamente liquidada, que "quase nenhuma dúvida existe com respeito à exatidão dos resultados gerais" de seus testes,⁵⁴ e que é preciso que se dê uma nova direção às pesquisas sobre as relações de emprego e ajustamentos de equilíbrio das firmas individuais".⁵⁵

C - Conclusões

Chego à conclusão de que a teoria marginal da atividade empresarial da firma não foi abalada, desacreditada ou refutada pelos testes empíricos discutidos neste estudo. Concluo, ainda, que a pesquisa empírica sobre decisões empresariais não pode garantir resultados úteis se utiliza o método de enviar questionários pelo correio, se se limita a perguntas diretas sem um cuidadoso controle das informações, e se se propõe a testar princípios demasiadamente amplos e formais ao invés de hipóteses mais restritivas.

O tom crítico de meus comentários sobre os projetos discutidos neste estudo pode dar a impressão de uma atitude hostil para com a pesquisa empírica em si. Desejo salvaguardar-me de tal impressão. Não deveria existir nenhuma dúvida de que a pesquisa empírica sobre a teoria da firma é extremamente necessária, como acontece em muitas outras áreas. A exatidão, aplicabilidade e relevância da

⁵³ Ibid., p. 79

⁵⁴ Ibid., p. 81

⁵⁵ Ibid., p. 82.

teoria econômica necessita ser constantemente testada através da pesquisa empírica, a qual pode proporcionar resultados de grande significado. 161

A crítica mordaz a uma pesquisa de má qualidade pode ser construtiva em dois aspectos: (i) pode evitar a perda de tempo que os resultados da pesquisa tendem a cair se permanecerem sem discussão e assim vierem a confundir milhares de estudantes de Economia; (ii) pode contribuir para melhorar a qualidade da pesquisa em geral. A principal condição para uma pesquisa de boa qualidade está no completo entendimento das teorias a serem testadas. Outras condições suplementares são um certo grau de familiaridade com as peculiaridades tecnológicas e institucionais dos ramos ou dos casos que formam o objeto da pesquisa e o domínio das técnicas de pesquisa a serem empregadas.

Uma Nota Introdutória ao Artigo “O Objeto e Método da Economia”, de Oskar Lange

DÚLIO DE ÁVILA BÉRNÍ *

O artigo de Oskar Lange publicado neste número de *Literatura Econômica* apareceu originalmente há 40 anos, num tempo em que a discussão epistemológica e metodológica era mais intensa em outras ciências do que na Economia. Não obstante, a constatação de que “a ciência econômica se encontra em crise” é quase tão velha como essa ciência bicentenária. Com efeito, praticamente todos os grandes economistas dedicaram boa parcela de seu tempo ao estudo de questões metodológicas, dada sua insatisfação com a produção dos seus antepassados profissionais.

A incapacidade da ciência econômica em responder a todos os problemas concretos relevantes é atestada por sua bifurcação, há mais de 100 anos, em duas correntes. Lange (1972, pp. 68-83) as caracteriza como “Economia Marxista” e “Moderna Teoria Econômica”, num artigo publicado em 1935, onde busca salientar que elas devem ser entendidas como (em minhas palavras) complementares, ao invés de serem “serviços” substitutos.

Quer entendamos as idéias dessas escolas como “paradigmas” (conforme Khun), quer as classifiquemos como “programas de pesquisa científica” (conforme Lakatos), parece-nos que Lange faz um verdadeiro elogio do ecletismo: se uma explica “as tendências do desenvolvimento do capitalismo e as enfeixa em uma teoria da evolução econômica”, a outra dá respostas a questões tais como preços monopolistas e teorias da moeda e do crédito [Lange (1972, pp. 68-9)]. Em outras palavras, se uma enfatiza os “conflitos de poder” e a outra a “maximização do lucro”¹ e da utilidade, é somente através de sua integração que poderemos entender a totalidade econômica. Profundo conhecedor das duas escolas, Lange fez

* Da Fundação de Economia e Estatística e do Departamento de Economia da UFRCs.

¹ As expressões “conflitos de poder” e “maximização do lucro” são de Worland, para configurar dois paradigmas, conforme refere Blaug (1976, p. 174).

164 contribuições marcantes para ambas, tendo afirmado que sua obra envolve “uma idéia condutora única, qual seja, a de relacionar um tratamento estritamente científico às necessidades da prática social” [apud Pomeranz (1981, p. 8)].

É importante termos em mente essas controvérsias metodológicas mais perenes, a fim de entendermos o tipo de problemática mais ampla em que Lange estava envolvido ao escrever “O objeto e método da Economia”. Assim examinaremos, em primeiro lugar, este artigo; 40 anos após sua elaboração, à luz dos progressos da filosofia da ciência e da própria ciência econômica, podemos avaliar o esforço de seu autor no sentido de inserir a concepção então vigente de *Economia* no contexto mais amplo das Ciências Sociais. Em segundo lugar, faremos algumas considerações em torno da biografia de Lange, com o intuito de mostrar que sua vida e obra são argumentos que validam a tese das vantagens advindas da utilização dos enfoques “Moderna Teoria Econômica” e “Economia Marxista”, daí tendendo a emergir uma ciência econômica mais ampla e completa.

Na primeira seção do artigo, Lange define a Economia (por contraste à Economia Política) como “a ciência da administração dos recursos escassos na sociedade humana”, salientando que seu caráter de ciência social resulta da “dupla influência” das necessidades biológicas e sociais sobre os padrões de civilização e da organização e instituições sociais sobre o modo como os recursos são usados pela sociedade.

Ao justificar o caráter científico da economia, antecipa, de certo modo, os argumentos posteriormente usados por Friedman e outros, no sentido de valorizar tanto o empirismo quanto o apriorismo como métodos válidos de se construir a teoria econômica. Ao dizer que as leis econômicas são proposições condicionais deduzidas pelas regras da lógica e da matemática, não nega que a Economia seja também uma ciência empírica, pois as observações empíricas permitem que se submetam a testes os teoremas deduzidos dos supostos ou hipóteses. Por outro lado, destaca o caráter abstrato da teoria, ao reconhecer que seus “teoremas” nunca são completamente confirmados pela realidade. Em outras palavras, categorias teóricas, como o preço de uma mercadoria, não têm contrapartida empírica. Naturalmente, as teorias falam em preço, mas não podem nem devem isolar *um* bem, dentre as “centenas de qualidades e milhares de vendedores, cada um cobrando um preço diferente”. Finalmente, no que diz respeito ao hoje chamado caráter normativo da Economia, Lange salienta que, uma vez conhecidos os objetivos da sociedade quanto à adminis-

tração dos recursos, pode-se adotar tal uso "ideal" como um padrão de avaliação do uso real. 165

Quanto à segunda seção, parece-nos que Lange comunga da crença em uma ciência objetiva, ao contrário de autores mais recentes, como McCloskey (1983). Lange reconhece o papel de preconceitos e ideologias e descarta como não-científicas as proposições oriundas de "processos de racionalização de motivações subconscientes, não lógicos". Submetidas às regras da lógica, essas divergências devem desaparecer quando houver convergência quanto aos objetivos sociais a serem atingidos e convergência quanto aos fatos. "Certas situações econômicas levam ao desemprego ou à inflação, qualquer que seja a simpatia ou a antipatia do economista pelo sistema capitalista."

Não obstante, Lange confere importante papel à ideologia no desenvolvimento da própria ciência econômica, e a seguinte frase (verdadeira ou falsa?) é um resumo da sua, pelo menos, não-neutralidade: "As motivações 'conservadoras', *i. e.*, motivações resultantes do desejo de manter as instituições sociais e os padrões de civilização estabelecidos, tendem a desfavorecer, enquanto motivações 'progressistas' que resultam do desejo de mudar e melhorar as instituições sociais e os padrões de civilização tendem a favorecer a consecução de resultados cientificamente válidos no domínio das ciências sociais."

A terceira seção do artigo discute a natureza das unidades econômicas e o fato de como se dá a coordenação entre elas. Dado que cada unidade econômica possui certo objetivo quanto ao uso dos recursos (famílias, consumo; empresas, lucro; e entidades governamentais, bem-estar público) e atua independentemente das demais, a totalidade econômica encontrará seu equilíbrio quando as decisões dessas três entidades forem coerentes entre si. Por seu turno, essa coordenação dá-se pela ação dos agentes no mercado ou pela planificação, ou por uma combinação entre mercado e planificação.

A maneira como se organizam as sociedades humanas para administrar os recursos escassos é o objeto da quarta seção. Como já vimos, seria enganador pensar que Lange vê na ciência econômica apenas o estudo da administração da escassez. Nesta seção, ele privilegia a produção, e não o consumo ou a troca, como sendo o melhor elemento para classificar as unidades econômicas, uma vez que — ressalta — a ela os homens destinam a maior parte de seu tempo. Assim, define como de economias domésticas as sociedades em que a produção é originada das famílias. À medida que se generaliza a troca, aparecem as empresas, configu-

166 rando as economias capitalistas, que se caracterizam pelo desejo de maximizar o lucro. Por último, destaca as sociedades em que a produção é efetivada pelo setor público como sendo as economias socialistas. Salienta, todavia, que a realidade não nos apresenta casos tão puros como o fazem as classificações teóricas, enfatizando a existência de economias mistas.

Prosseguindo na discussão do caráter abstrato da ciência econômica enquanto peça teórica, a quinta seção examina o chamado "postulado da racionalidade", um poderoso instrumento de simplificação da análise teórica: agindo racionalmente, as ações das unidades econômicas podem ser previstas pela teoria. Uma vez que esse postulado diz respeito à possibilidade de interpretar-se a decisão das famílias analogamente à das empresas, justifica que ambas agem racionalmente quando desejam maximizar (mesmo que apenas de forma condicionada) lucros ou utilidade. Se substituirmos na frase a seguir o segundo uso da palavra "empírica" por "apriorística", podemos sustentar que o próprio Friedman a incorporaria a seu famoso artigo de 1953: "Embora sendo um atalho destinado a economizar investigação empírica elaborada, o postulado da racionalidade é, apesar de tudo, apenas uma suposição apriorística. É uma hipótese que, em cada caso, deve ser verificada confrontando-se as deduções lógicas do postulado com as observações da experiência."

Mas seria enganador pensarmos que Lange foi um *Chicago daddy*. Sua valorização do instrumental da "Moderna Teoria Econômica", associada aos seus escritos sobre "Economia Marxista", permite-nos classificá-lo muito mais como tendo uma postura eclética, ou como um dos grandes sintetizadores da ciência econômica moderna, em sua acepção mais ampla.

A obra de Oskar Ryszard Lange (1904-1965) é um exemplo rico e feliz de como um autor pode dar contribuições importantes em um campo e outro da ciência econômica, sem perder seu engajamento político e mesmo um tom francamente apologético. Ainda adolescente, torna-se militante socialista em seu país de origem, a Polônia.² Formando-se em Economia, torna-se professor de Estatística, de 1931 a 1935, quando ganha uma bolsa de estudos da Fundação Rockefeller, para estagiar na Inglaterra e nos Estados Unidos. Nessa oportunidade, publica dois artigos na *Review of Economic Studies*, os quais vêm a ser novamente publicados em 1938 incorporando um terceiro artigo, de F. W. Taylor, "Sobre a teoria econômica do socialismo".

² Boa parte das informações a seguir está contida em Kowalik (1964) .

Em 1937, tenta voltar a lecionar na Polônia, não conseguindo devido a suas posições político-ideológicas. Volta aos Estados Unidos em 1938, como professor da Universidade de Stanford, transferindo-se à de Chicago em 1939, onde permanece até 1945. 167

Desse período, ficaram importantes contribuições à teoria econômica, destacando-se os artigos "A taxa de juros e a propensão a consumir ótima" (1938) e "A lei de Say: uma crítica e uma reapresentação" (1942). Neste último ano, publica ainda o livro *A flexibilidade dos preços e o emprego*, no qual enfrenta "os neoclássicos no seu próprio campo" [Kowalik (1964, p. 5)]. Em 1945, publica o artigo ora apresentado em *Literatura Econômica*, concebido como "o primeiro capítulo de um estudo sistemático ... das ações 'econômicas' articuladas com a influência da organização e instituições sociais nas formas e métodos da administração dos recursos escassos" [Kowalik (1964, p. 11)].

Durante a II Guerra Mundial, ainda nos Estados Unidos, Lange teve forte envolvimento político, engajando-se em instituições privadas cujo fim era prover fundos à formação de um exército polonês na União Soviética. Volta à Polônia em 1945, sendo nomeado embaixador nos Estados Unidos e delegado desse país no Conselho de Segurança da ONU. Retorna à Polônia em 1947, ano em que, nas eleições de janeiro, os comunistas ascendem ao poder, sendo eleito membro do Comitê Central do Partido Socialista Polonês e de seu sucessor, o Partido Unificado dos Trabalhadores Poloneses. De 1957 a 1959, novamente presta sua colaboração à ONU, desta feita como presidente da Comissão Econômica para a Europa.

Em 1963 publica o livro *Todos e partes: uma teoria geral do comportamento do sistema*, onde discute a relação da cibernética com a filosofia marxista, o que nos dá uma idéia dos rumos que seu trabalho seguia nos últimos anos de sua vida.

Nos cargos que ocupou, fica evidenciada sua postura de não-neutralidade política, a julgar por propostas como o rompimento da ONU com a Espanha franquista, o desarmamento e a cooperação econômica internacional. Sua obra *Porque o capitalismo não pode resolver os problemas dos países subdesenvolvidos* (1957), se não é uma declaração infosismável da falência do capitalismo, constitui-se numa clara demonstração de que a ciência econômica pode ser apologética também no sentido da superação do modo de produção capitalista.

Neste sentido, é importante destacar seu artigo "Os fundamentos da economia do bem-estar" (1942), no qual acrescenta aos tradicionais critérios de eficiência na obtenção de ótimos paretianos os de equidade

168 [Pomeranz (1981, pp. 9-10)]. As preocupações sociais mais amplas envolvidas nessa contribuição apresentam-se como uma constante na obra de Lange. Sua vivência enquanto economista e planejador de um país socialista leva-o, nos últimos anos, a preocupar-se com a “democratização do socialismo” [Kowalik (1964, p. 12)]. Podemos, assim, dizer que os problemas de administração da escassez enfrentados no cotidiano do “socialismo real” são tratados ampla e profundamente por ele, o que o caracteriza como um dos grandes sintetizadores da ciência econômica. Isto porque, ao estudar “as leis sociais da produção e da distribuição” [Lange (1967, p. 19)] também numa economia socialista, amplia de modo perene o objeto da Economia Política.

BIBLIOGRAFIA

- BLAUGH, Mark. Khun versus Lakatos or Paradigms versus research programmes in the history of economics. In: LATSIS, Spiro J., ed. *Method and appraisal in economics*. Cambridge, CUP, 1976.
- BIANCHI, Ana Maria. A economia e sua crise de identidade. *Literatura Econômica*, Rio de Janeiro, 6 (4) :577-94, out. 1984.
- BROMFEMBRENNER, Martin. Introducción a la metodología económica para lectores de pretensiones intelectuales medias. In: KRUPP, Sherman Roy ed. *La estructura de la ciencia económica*. Madri, Aguillar, 1973.
- DEHTER, Aaron. *Ciência econômica: algumas reflexões sobre teoria e realidade*. Texto para Discussão, 5. Mimeo. Porto Alegre, IEPE/UFRGS, 1975.
- FRIEDMAN, Milton. The methodology of positive economics. In: FRIEDMAN, Milton. *Essays in positive economics*. Chicago, University of Chicago, 1953.
- GUIMARÃES, Eduardo Augusto de Almeida, e TOLIPAN, Ricardo. O curso de economia e a crise da teoria econômica. *Literatura Econômica*, Rio de Janeiro, 2 (1) : 3-14, jan./fev. 1980.

KOWALIK, Tadeus. Biography of Oskar Lange. In: PWN-Polish Scientific Publishers. *On political economy and econometrics: essays in honour of Oskar Lange*, 1964. 169

LANGE, Oskar. *Moderna economia politica: problemas gerais*. 2.^a ed.; Rio de Janeiro, Fundo de Cultura Econômica, 1967.

———. A economia marxista e a moderna teoria econômica. In: HOROWITZ, David, org. *A economia moderna e o marxismo*. Rio de Janeiro, Zahar, 1972.

MCCLOSKEY, Donald N. The rhetoric of economics. *Journal of Economic Literature*, XXI (2): 481-517, jun. 1983.

POMERANZ, Lenina. Introdução. In: POMERANZ, Lenina, org. *Oskar Lange: economia*. São Paulo, Ática, 1981.

O Objeto e Método da Economia *

OSKAR LANGE

1 — DE QUE TRATA A ECONOMIA

A economia é a ciência da administração dos recursos escassos na sociedade humana. A humanidade, vivendo dentro da estrutura de uma dada civilização histórica, sente várias necessidades, como alimentação, abrigo, vestuário, educação, prestígio social, diversão, expressão de atividade religiosa, nacional ou política e outras. Algumas destas necessidades resultam de carências biológicas, que devem ser satisfeitas para a própria preservação da vida. A maioria delas, entretanto, é produto da vida em sociedade, freqüentemente, da própria existência de meios para satisfazê-la. Até mesmo as necessidades que resultam de carências biológicas assumem formas determinadas pelos padrões de uma civilização particular sob a qual vivem os seres humanos. As necessidades podem ser satisfeitas por meio de objetos apropriados, chamados de *bens*, e. g. terra, carvão, gado, construções, navios, ferrovias, maquinaria, reservas de matéria-prima. As necessidades também podem ser satisfeitas por meio do uso destes objetos ou de pessoas; neste caso, não se trata de bens mas sim de *serviços*, tais como os prestados por transportes, moradias, trabalhadores, professores, empresários, artistas, etc. Os bens e serviços são os *recursos* utilizados para satisfazer as necessidades humanas. Alguns destes recursos — o ar, por exemplo — são tão abundantes que todas as necessidades que deles dependem podem ser completamente satisfeitas. No entanto, outros, como o petróleo ou os serviços prestados por seres humanos, existem em quantidades insuficientes para satisfazer todas as necessidades que deles dependem. Neste caso, dizemos que os recursos são *escassos*. Quando isto ocorre, certas necessidades permanecerão insatisfeitas. Os homens tomam decisões

* [Este trabalho foi publicado originalmente na *Review of Economic Studies*, v. 13, 1945, pp. 19-32. A tradução é de Antonio Silva Dias, Luciana Varnieri Brito, Maria Juliana Zeilmann Fabris e Renato Luiz Romera Carlson e foi revisada por Achyles Barcelos da Costa, Dufflo de Ávila Bérmí, Pedro Silveira Bandeira e Suzi de Ávila Bérmí. (N. do E.)]

172 que, conforme as instituições e a organização da sociedade, determinam a distribuição dos recursos escassos entre as diferentes pessoas, bem como os fins que serão dados a esses recursos. Em outras palavras: os mesmos são administrados. O estudo das formas como tais recursos são administrados é a tarefa da ciência chamada economia.

A administração de recursos escassos é influenciada pelos padrões de civilização e pela organização e instituições da sociedade na qual vivem os homens. A influência é dupla. As necessidades que os recursos satisfazem são produtos de padrões da civilização historicamente desenvolvidos na sociedade. As maneiras pelas quais os recursos escassos são procurados, adaptados aos vários propósitos e distribuídos entre diferentes pessoas são resultado da organização social e instituições sociais. As formas de propriedade, as instituições tais como as corporações e os bancos, o conhecimento técnico adquirido em instituições de pesquisas e transmitido pelas escolas, a regulamentação pelas entidades governamentais, os hábitos e o padrão moral, tudo influencia as formas de administrar os recursos escassos. A economia é, assim, uma *ciência social*, isto é, ela lida com uma matéria que depende dos padrões e formas de vida na sociedade humana. Ela difere da sociologia, a ciência das ações e relações sociais (padrões de repetidas ações sociais) entre os homens, por se mostrar interessada nas ações dos homens em relação aos recursos escassos, os quais servem para satisfazer seus desejos. Estas ações são dependentes de ações sociais mas são distintas delas. Vamos chamá-las de *ações econômicas*. Embora dependentes das ações sociais, as ações econômicas, por seu turno, influenciam e até criam ações e relações sociais. A última influência mencionada proporciona matéria para um campo específico de estudo. Poderíamos chamá-lo de *sociologia econômica*, a ciência dos efeitos das ações econômicas nas ações e relações sociais. Temas como a sociologia das relações industriais, a burocracia nas corporações e sindicalismo pertencem a esse campo. O presente ensaio limita-se à economia, isto é, ao estudo das ações econômicas. Isto inclui o estudo da influência das instituições e da organização social sobre as maneiras e métodos de administração dos recursos escassos.

Como qualquer outra ciência, a economia não se satisfaz com o mero conhecimento descritivo, mas tenta discernir padrões gerais de uniformidade da administração dos recursos escassos. A possibilidade de estabelecer tais padrões de uniformidade se baseia em dois fatos observados. As ações humanas, no que diz respeito aos recursos escassos, são sujeitas a padrões uniformes de repetição. Por exemplo, a maioria das pessoas reage a um aumento em sua renda gastando mais dinheiro em bens e serviços. Dentro

da estrutura de certas instituições e organizações sociais, as uniformidades na ação econômica de indivíduos ou grupos de indivíduos produzem certas uniformidades na distribuição e uso dos recursos escassos. Assim, um aumento na quantidade de empréstimos bancários para os comerciantes ou para as grandes empresas faz com que estes aumentem a procura de recursos com um conseqüente aumento no emprego e/ou nos preços. O ramo da economia que lida com tais padrões de uniformidade e os combina num sistema coerente é chamado de *economia teórica* ou teoria econômica (também análise econômica). As proposições que enunciam os padrões de uniformidade são chamadas de *leis econômicas*. As leis econômicas são, como todas as outras leis científicas, proposições condicionais. Elas asseguram que tal e tal acontece regularmente toda vez que tais e tais condições são satisfeitas (isto é, sempre que tais e tais outros fatos ocorrem). Não se aplica nenhuma lei científica quando não se dão as condições prévias para sua ocorrência. Uma vez que a administração dos recursos escassos é influenciada pelas organizações sociais e pelas instituições, tais organizações e instituições estão entre as condições implícitas nas leis econômicas. Conseqüentemente, as leis econômicas que se mantêm num tipo de organização social podem deixar de fazê-lo em outro. A maioria das leis econômicas é, desse modo, "historicamente limitada" a certos tipos de organização e instituições sociais. Isso, entretanto, não implica nenhuma diferença básica entre as leis da economia (ou das ciências sociais) e as leis das ciências naturais. As últimas, também, são dependentes de condições que estão sujeitas a mudanças. Diferentes leis das ciências naturais têm diferentes graus de permanência histórica, geralmente em grau muito maior que as leis da economia, embora até mesmo este não seja sempre o caso (algumas leis da meteorologia são menos permanentes do que algumas leis da economia). A diferença é apenas de grau. Como todas as leis científicas, as leis econômicas são estabelecidas para fazerem previsões bem-sucedidas do resultado das ações humanas. Na economia, as leis servem para predizer os resultados de políticas, isto é, de ações de entidades públicas ou privadas com referência à administração dos recursos escassos. Tais previsões, no entanto, são difíceis. Isto se deve ao fato de que o número de condições restringindo a validade das leis econômicas é muito grande, e é difícil determinar se todas elas são satisfeitas em uma situação particular. Não obstante, algumas previsões bem-sucedidas estão sendo feitas com a ajuda da ciência econômica.

A economia teórica não esgota o campo da indagação econômica. A economia também estuda e descreve os meios e métodos particulares de

174 administrar recursos escassos, à medida que eles ocorrem na história da sociedade humana, passada e presente. As observações são feitas, classificadas e interpretadas com o auxílio das uniformidades estabelecidas pela teoria econômica. Esta busca fornece a matéria da *economia aplicada*. A economia aplicada é subdividida em várias partes, sendo as mais importantes: a história econômica — estudo da administração de recursos escassos nas sociedades humanas do passado; e a economia institucional — estudo da influência das instituições sociais particulares na administração dos recursos escassos. O efeito das associações de negociantes sobre os preços, a qualidade e a quantidade dos bens, ou o efeito da organização coletiva na agricultura sobre a eficiência da produção são exemplos de problemas relativos ao último campo mencionado.

A economia teórica coloca os padrões de uniformidade num sistema coerente. Isto é feito apresentando-se as leis da economia como um conjunto de proposições dedutivas obtidas pelas regras da lógica (e da matemática) de umas poucas proposições básicas. As proposições básicas são chamadas de supostos ou postulados e as proposições derivadas são chamadas de teoremas. A economia teórica aparece, conseqüentemente (como todas as outras ciências teóricas), como uma ciência dedutiva. Isto, entretanto, não a torna um ramo da matemática pura ou da lógica. Como o restante da economia, a economia teórica é uma ciência empírica. Seus supostos ou postulados são generalizações aproximadas de observações empíricas; por exemplo, a suposição de que as empresas agem no sentido de maximizar o seu lucro monetário. Alguma aproximação não tão precisa (e. g., algumas considerações, como segurança, podem impedir as empresas de maximizarem seus lucros) é aceita em favor de uma maior simplicidade. Os teoremas, por seu turno, estão sujeitos a testes através de observações empíricas. Um conjunto dedutivo de teoremas a ser submetido a um teste empírico é também chamado de *teoria*, *hipótese* ou *modelo*. Podemos, assim, dizer que a economia teórica fornece hipóteses ou modelos baseados na generalização de observações e passíveis de serem testados empiricamente.

Visto que os supostos (postulados) subjacentes a um modelo são apenas aproximativos, os teoremas não correspondem diretamente a resultados das observações empíricas. Para estabelecer tal correspondência, devem ser adotados procedimentos especiais. Primeiro, os conceitos usados nos modelos teóricos não são representações adequadas das observações empíricas. Por exemplo, o modelo teórico fala do "preço" de um bem específico, mas a prática não revela nada como o "bem" especificado e

seu "preço". Há centenas de graus de qualidade e milhares de vendedores, cada qual cobrando um preço diferente. A experiência é muito mais rica do que aquilo que a linguagem da ciência pode levar em consideração. Para cobrir a distância entre os conceitos teóricos e as observações empíricas, é necessário ter um procedimento de *identificação*, que contém regras estabelecendo uma correspondência entre os dois. Tais procedimentos têm de ser fornecidos por diferentes ramos da economia aplicada. Ademais, os teoremas da economia teórica nunca são confirmados exatamente pela observação empírica. Na melhor das hipóteses, tais teoremas o fazem apenas "aproximadamente". Isto levanta a questão do que deve ser considerado como um grau de aproximação aceitável, induzindo-nos a aceitar a hipótese como "verdadeira", e de que grau de aproximação deve ser considerado insuficiente, levando-nos a rejeitar a hipótese como "incompatível com os fatos". A questão pode ser respondida somente em termos de um procedimento de *verificação* (testes) que estabelece regras de acordo com as quais as hipóteses são aceitas como "empiricamente verificadas" ou rejeitadas como "empiricamente não verificadas" ou "empiricamente refutadas". Um ramo especial da economia recentemente desenvolvido lida com tais procedimentos de verificação. É chamado de *econometria* e é baseado nos princípios da estatística-matemática.

A administração dos recursos escassos que se observa empiricamente pode ser avaliada em termos de certos objetivos sociais. Tais objetivos podem consistir na melhor satisfação das necessidades de indivíduos de acordo com suas próprias preferências, ou da administração dos recursos escassos para certos empreendimentos coletivos — por exemplo, a planificação da industrialização de um país, como na União Soviética, ou de um processo de guerra bem-sucedido, ou da decretação de certas idéias de justiça social — ou, finalmente, de uma combinação de todos. Sendo dados os objetivos sociais, podem-se encontrar regras de uso dos recursos escassos que melhor conduzem à realização desses objetivos. O uso dos recursos de acordo com essas regras é chamado de uso "ideal". As regras de uso "ideal" de recursos proporcionam um padrão pelo qual o uso real pode ser avaliado quanto à sua conveniência social. O uso dos recursos tal como observado no mundo real pode ser comparado com o uso "ideal" e podem-se recomendar medidas para adequar o uso efetivo ao uso "ideal". Isto fornece a matéria para outro ramo da ciência econômica, usualmente chamado de *economia do bem-estar* (também economia normativa ou economia social). As regras do uso "ideal" dos recursos escassos são afirmações gerais, expressando padrões uniformes de ações econômicas que,

176 se adotadas, são as que melhor conduzem os objetivos sociais. Tais regras são proposições condicionais porque são válidas somente sob dados objetivos e dadas condições empíricas; exigem verificações empíricas. (Uma regra de uso "ideal" de recursos pode não conduzir na prática aos propósitos sociais desejados.) As regras de uso "ideal" de recursos podem, então, ser consideradas como um tipo especial de leis econômicas. Isto torna conveniente incluir a economia de bem-estar na economia teórica como um ramo suplementar desta última.

2 — A OBJETIVIDADE DA CIÊNCIA ECONÔMICA

As proposições da ciência econômica têm validade objetiva. Isto significa que duas ou mais pessoas que concordam em acatar as regras de procedimento científico deverão alcançar as mesmas conclusões. Se começarem com as mesmas hipóteses, elas deverão, pelas regras da lógica, derivar os mesmos teoremas. Se aplicarem as mesmas regras de identificação e verificação, deverão alcançar concordância quanto a se os teoremas deveriam ser aceitos como "verdadeiros" ou rejeitados como "não verificados" ou "falsos". O teste da verificação decide se as hipóteses são adequadas ou não. Neste último caso, eles devem ser substituídos por novos que levam a teoremas capazes de resistir ao teste de verificação. O veredito final com relação a qualquer proposição da ciência econômica é, então, baseado numa chamada aos fatos, isto é, às observações empíricas. "Ver para crer". • Este veredito tem validade interpessoal porque os fatos são interpessoais, isto é, podem ser observados por todos.

A validade interpessoal de proposições serve também para a economia do bem-estar. Não existe concordância interpessoal necessária sobre os objetivos sociais que fornecem o padrão de avaliação para a economia do bem-estar. Diferentes pessoas, grupos sociais e classes podem ter, e freqüentemente desejam, diferentes objetivos sociais. Entretanto, uma vez que os objetivos sejam formulados e certas hipóteses sejam feitas sobre condições empíricas, as regras de uso "ideal" de recursos são derivadas pelas regras da lógica e verificadas pelas regras da verificação. Este procedimento é

* [Traduzimos o dito popular inglês "The proof of the pudding is in the eating" (A prova do pudim está em comê-lo) pelo que consideramos ser seu correspondente em português. (N. do T.)]

interpessoalmente objetivo, isto é, todos que o aplicarem deverão alcançar as mesmas conclusões. A situação pode ser comparada com aquela de dois médicos tratando de um paciente. Não há necessidade de concordância interpessoal sobre o objetivo do tratamento. Um médico pode desejar curar o paciente, o outro pode desejar matá-lo (e. g., o paciente pode ser um judeu num campo de concentração nazista; um médico pode ser um colega prisioneiro que quer ajudá-lo, o outro médico pode ser um nazista agindo sob ordens de exterminar os judeus). Mas uma vez que o objetivo é estabelecido sobre o que deve ser feito (qualquer um dos médicos pode, naturalmente, recusar-se a agir), suas proposições quanto a se um dado tratamento conduz ao fim em consideração têm validade interpessoal. Qualquer divergência entre eles pode ser acertada por uma chamada aos fatos e às regras de procedimento científico. 177

Nossa conclusão sobre a objetividade da ciência econômica pode parecer surpreendente. Os economistas são notoriamente conhecidos por sua incapacidade de chegar a um consenso e também por estarem divididos em opostas "escolas de pensamento", "ortodoxas" e "não-ortodoxas", "burguesas" e "socialistas", e muitas outras. A existência da profunda divergência entre economistas, no entanto, não refuta nossa tese sobre a objetividade da economia enquanto ciência. Estas divergências podem remontar a uma ou mais das seguintes fontes:

1 — *Divergência sobre objetivos sociais.* Esta é a fonte mais freqüente de divergências, mas atua como tal apenas enquanto implícita ou irrecônciliada. Se os objetivos sociais forem fixados explicitamente, a divergência desaparece. De qualquer conjunto dado de objetivos sociais, e com dadas suposições quanto às condições empíricas, são tiradas conclusões com validade interpessoal pelas regras da lógica e da verificação.

2 — *Divergência sobre fatos.* Tal divergência pode sempre ser resolvida por observação adicional e estudo do material empírico. Frequentemente, entretanto, os dados empíricos necessários para resolver a divergência não são disponíveis. Em tais casos, o problema permanece não resolvido. A conclusão de que o problema não pode ser resolvido com os dados disponíveis tem validade interpessoal. Alcança-se acordo em não se emitir julgamento.

3 — *Fracasso em ater-se às regras da lógica, da identificação e da verificação.* A divergência pode ser superada pela correta aplicação destas regras.

As divergências são, portanto, todas devidas ao fracasso em ater-se às regras de procedimento científico e podem ser resolvidas pela aplicação rigorosa dessas regras. Economistas, bem como outros cientistas, no entanto, não são autômatos agindo com base nas regras de procedimento científico. Como seres humanos estão sujeitos a uma grande multiplicidade de influências, algumas conscientes, a maioria delas subconscientes que determinam suas conclusões, como afirmado na literatura da economia. Há influências sociológicas e psicológicas que algumas vezes são desfavoráveis e outras favoráveis à aplicação do procedimento científico. A persistência de divergências indica que as influências perniciosas são muito fortes. É conveniente ter um quadro dessas influências perniciosas, tanto quanto daquelas que são úteis.

Os economistas, como outros seres humanos, vivem sob as instituições de uma sociedade histórica e sob os padrões de sua civilização. Compartilham suas crenças e valores, preconceitos e interesses, horizontes e limitações. Eles dependem, para sua subsistência, do progresso e reconhecimento das instituições da sociedade na qual eles vivem, *e. g.*, em universidades, em institutos de pesquisa, editoras, imprensa, governo e estabelecimentos comerciais. A maioria destas instituições tem outros objetivos, mais importantes do que a "livre busca da verdade", e mesmo aquelas que têm este objetivo são dependentes do resto da sociedade e devem fazer seus ajustes e negociações. Além do mais, os economistas são educados como membros de uma determinada nação, classe social, grupo religioso ou filosófico, tradição política, etc. Tudo isso expõe os economistas, e também outros cientistas, a uma multiplicidade de influências outras que não as regras do procedimento científico. As influências conscientes são facilmente reconhecidas e superadas caso interfiram na aplicação honesta do procedimento científico, embora mesmo neste caso muitos possam preferir limitar sua indagação científica a campos "seguros" onde há pouco perigo de conflito com interesses e preconceitos poderosos e dominantes. As influências realmente importantes, entretanto, são aquelas subconscientes. O economista sujeito a elas está desavisado de sua existência; as influências operam através de processos de racionalização de motivações subconscientes. O resultado é a produção de *ideologias*, isto é, sistemas de crenças que são sustentadas não pelo motivo de sua conformidade ao procedimento científico mas como racionalização de motivos subconscientes, não lógicos. As ideologias não têm validade interpessoal. Convencem apenas aqueles que compartilham das mesmas motivações subconscientes e se submetem aos mesmos processos de racionalização.

O estudo de ideologias, das condições de suas origens e influências, tornou-se também matéria de uma disciplina especial, a *sociologia do conhecimento*. Tal disciplina levou a uma importante compreensão das condições sociológicas e psicológicas da indagação científica, sendo sua contribuição mais importante o reconhecimento do fato de que toda produção científica contém um elemento ideológico. Isto se aplica tanto nas ciências naturais quanto nas sociais. A história da teoria de Copérnico na astronomia e da teoria da evolução na biologia nos fornece um exemplo disso. Por muito tempo a atitude dos astrônomos e biólogos para com estas teorias foi influenciada por sua atitude geral, amigável ou hostil, às doutrinas eclesiásticas dominantes e por sua dependência ou independência pessoal das instituições eclesiásticas. A história da economia está cheia de exemplos do elemento ideológico na ciência econômica. Os degraus mais importantes no desenvolvimento da economia não foram meramente científicos mas também ideológicos, como conseqüências sociais de longo alcance.

A existência de um elemento ideológico em cada ciência fez com que alguns representantes da sociologia do conhecimento negassem a validade objetiva de proposições científicas, particularmente no domínio das ciências sociais. Tal conclusão é injustificada. A validade de proposições científicas pode ser verificada com objetividade impessoal através de uma chamada aos fatos. Predições derivadas de proposições científicas podem ou não ser passíveis de teste de sua veracidade. O resultado é inteiramente independente das motivações humanas, conscientes ou subconscientes; depende inteiramente da correção do procedimento científico aplicado no estabelecimento das proposições. Eclipses previstos ocorrem ou não, pontes suportam a tensão do tráfego ou desabam, pacientes curam-se ou morrem, quaisquer que sejam as motivações dos astrônomos, do engenheiro ou do médico. Certas situações econômicas levam ao desemprego ou à inflação, qualquer que seja a simpatia ou a antipatia do economista pelo sistema capitalista. A validade das proposições científicas não depende de motivações humanas, mas inteiramente da observação das regras de procedimento científico, sendo, portanto, interpessoal.

O elemento ideológico na indagação científica não precisa sempre ser um obstáculo em alcançar resultados válidos interpessoalmente. Se tal não fosse o caso, teria ocorrido muito pouco progresso científico. A motivação ideológica também pode estimular o desenvolvimento da ciência. Descobertas foram feitas na física e na química como conseqüência do desejo de lucrar ou de promover a defesa nacional (de fato, o próprio

180 desenvolvimento dessas ciências está intimamente relacionado à indústria moderna e à guerra). A ciência biológica tem sido estimulada por motivações de simpatia humana pelo doente e pelo que sofre. A maior parte das contribuições muito importantes das ciências sociais são devidas à paixão pelo aperfeiçoamento e pela justiça social. As descobertas da economia clássica foram, assim, motivadas ideologicamente pela paixão pela liberdade e justiça, bem como pelos interesses da classe média industrial. O progresso da economia industrial foi substancialmente motivado ideologicamente pelo desejo da justiça pelo melhoramento do grupo da classe trabalhadora industrial. Alguma relação parece existir entre a natureza das motivações e sua influência favorável ou desfavorável no desenvolvimento da economia e de outras ciências sociais. As motivações "conservadoras", isto é, motivações resultantes do desejo de manter as instituições sociais e os padrões de civilização estabelecidos, tende a desfavorecer, enquanto motivações "progressistas" que resultam do desejo de mudar e melhorar as instituições sociais e os padrões de civilização tendem a favorecer a consecução de resultados cientificamente válidos no domínio das ciências sociais. Porque é o desejo de mudança e aperfeiçoamento, consciente ou subconsciente, que cria a inquietude da mente, resultando na investigação científica da sociedade humana.

3 — AS UNIDADES DE DECISÃO ECONÔMICA E SUA COORDENAÇÃO

A administração de recursos escassos, ou atividade econômica, é conduzida por várias unidades, tais como: indivíduos, famílias, empresas, ou entidades governamentais. Cada um deles tem à sua disposição certos recursos e toma decisões quanto a seu uso. Vamos chamá-los de *unidades de decisão econômica* (ou de atividade econômica). Distinguem-se ordinariamente três tipos de usos dos recursos: (i) consumo ou uso dos recursos para satisfação direta das necessidades; (ii) produção ou preparação e adaptação dos recursos para a satisfação das necessidades através de ações, tais como mudar as qualidades físicas, químicas e biológicas, mudar a posição no espaço e armazenar para uso futuro; (iii) troca ou uso de recursos para obtenção de outros recursos oriundos de outras unidades de decisão econômica. De maneira análoga, as unidades de decisão econômica são frequentemente classificadas como consumidoras e produtoras,

respectivamente. Essas classes, no entanto, não são mutuamente exclusivas, visto que a mesma unidade é usualmente consumidora e produtora ao mesmo tempo (uma fazenda, por exemplo), e quase todas as unidades na sociedade moderna praticam a troca. Praticamente não existe nenhuma unidade que pratique apenas a troca, e. g., o comércio sempre envolve alguma mudança na localização ou armazenagem de recursos. Uma classificação mais importante é aquela de acordo com os objetivos que guiam as decisões das unidades. Nesta base, três tipos de unidades podem ser distinguidos: 181

1 — *Famílias* — o objetivo das decisões destas unidades é o consumo, isto é, satisfação das necessidades. As famílias praticam a troca e a produção, mas estas atividades são realizadas com a finalidade de prover a satisfação das necessidades dos membros da unidade. As famílias apresentam-se de diferentes formas, mormente como pessoas individuais, famílias, empresas, e até órgãos públicos (e. g., um orfanato municipal). Na nossa sociedade a família é a forma dominante de agente de consumo final.

2 — *Firmas ou Empresas Comerciais* — estas são unidades que praticam a troca com o propósito de obter lucro, isto é, uma diferença entre o valor monetário dos recursos vendidos e o valor monetário dos recursos comprados. As firmas são praticamente sempre produtoras, diferenciando-se de outros produtores pelo objetivo da sua atividade, principalmente a obtenção de lucro. Elas assumem diversas formas: empresas individuais, grandes empresas e também órgãos governamentais. Na nossa sociedade atual a empresa é a forma dominante.

3 — *Serviços Públicos* — trata-se de entidades que operam com o propósito de contribuir para que sejam atingidos certos objetivos sociais (geralmente chamados de bem-estar público). Exemplos de serviços públicos são escolas, hospitais, institutos de pesquisas, serviços industriais de utilidade pública, correios, exército, marinha, etc. Na maioria dos casos, os serviços públicos são operados por algum ramo do governo, federal, estadual ou municipal. Mas este não é sempre o caso, e. g., universidades e hospitais particulares. Certos serviços públicos são administrados também por um ou mais governos ou por governos e instituições privadas.

Os três objetivos que servem como base para esta classificação sempre podem ser conceitualmente distinguidos. Deste modo, cada unidade de decisão econômica será considerada como sendo uma família, uma empresa

182 ou um serviço público. Sob certas circunstâncias, a busca de um desses objetivos pode implicar exatamente as mesmas ações que a busca de um outro. Então, um serviço público pode, de acordo com o objetivo social escolhido, agir exatamente como uma empresa comercial. Em tais casos, é necessário determinar o real objetivo das decisões, e. g., busca de um objetivo social ou de lucro. Isto pode ser feito variando-se as circunstâncias hipoteticamente, de tal modo que os diferentes objetivos impliquem diferentes ações, e questionando-se as ações que serão seguidas. Devemos, também, observar que indivíduos podem ser membros de várias unidades de decisão econômica. Por exemplo, uma pessoa pode ser membro de uma família e, ao mesmo tempo, de várias empresas comerciais.

As decisões de uma unidade podem ser independentes das decisões de outras unidades e podem não exercer influência sobre elas. Diz-se, então, que a unidade é isolada. As unidades de decisão econômica isoladas são necessariamente as famílias. Na sociedade moderna, no entanto, as decisões das várias unidades influenciam-se umas às outras; são interdependentes. A totalidade das unidades de decisão econômica interdependentes é chamada de *economia* ou de sistema econômico. Se as decisões das diferentes unidades numa economia serão executadas, elas devem ser consistentes umas com as outras. Então, a quantidade de recursos que algumas unidades desejam consumir deve ser igual à quantidade que as mesmas unidades ou outras desejam produzir; a quantidade de recursos que algumas unidades desejam adquirir por troca deve ser igual à quantidade que outras desejam ceder na troca; a quantidade total de um recurso desejado pelas unidades deve ser igual à quantidade disponível na economia. Quando as decisões das várias unidades na economia são consistentes umas com as outras, diz-se que a economia está em equilíbrio. A menos que a economia esteja em equilíbrio, as decisões das unidades não podem ser todas transformadas em ações. Para que a ação se torne possível, as decisões devem ser coordenadas, isto é, ser tornadas consistentes umas com as outras.

Existem dois métodos principais através dos quais as decisões das várias unidades são coordenadas. Uma é *planejar*, isto é, coordenação feita por uma autoridade central com poder de influenciar as decisões das unidades. Os meios usados pelos planejadores para influenciar as decisões das unidades são muitos. Eles podem prescrever quotas, isto é, quantidades de recursos a serem produzidos ou consumidos, comprados ou vendidos por parte de cada unidade. Podem também usar meios mais indiretos como, por exemplo, subsídios e impostos para encorajar ou desencorajar

certas decisões. Outra maneira de planejar é utilizar a regulamentação, isto é, a fixação de regras que as unidades devem observar nas suas decisões e ações. Os planejadores podem atuar sobre toda a economia ou somente sobre parte dela. O planejamento pode ser público, *e. g.*, uma entidade do governo, ou privado, como por exemplo uma associação comercial ou um cartel. Podemos, correspondentemente, distinguir entre planejamento privado e planejamento público. 183

O outro método de coordenação é o *mercado*. O mercado é um padrão regular e recorrente de relações de troca entre as unidades de decisão econômica. A troca regular entre um grande número de unidades pressupõe o uso de um meio de troca geralmente aceito, principalmente do dinheiro. As unidades, então, efetuam suas trocas em dois estágios: venda e compra; vendem seus recursos por dinheiro e compram com o dinheiro os recursos desejados. A razão na qual o dinheiro e os recursos são trocados no mercado é chamada de preço. Encontrando-se no mercado, as várias unidades competem umas com as outras com suas ofertas e demandas. Ajustam e reajustam as suas quantidades oferecidas e demandadas, bem como seus preços, até que a coordenação de suas decisões seja alcançada. Então, através de uma interação das unidades no mercado, chega-se ao equilíbrio da economia. Isto acontece involuntariamente, como um resultado da busca por parte de cada unidade de atingir seus próprios objetivos (consumo, lucro ou serviço público). O mercado, assim, produz automaticamente um resultado equivalente àquele do planejamento. Sua operação tem sido comparada, por isso, à de uma mão invisível (Adam Smith e outros) que produz coordenação a partir de decisões autônomas de muitas unidades separadas. Nem todos os mercados, no entanto, são capazes de produzir tal coordenação, nem a coordenação obtida é sempre consistente com os objetivos sociais aceitos. Em tais casos, o planejamento é usado ou não para alcançar a coordenação de outro modo inacessível, ou para corrigir a coordenação produzida pela "mão invisível" do mercado.

Planejamento e mercado não se excluem. O planejamento pode utilizar a uniformidade de padrões de comportamento das unidades que operam no mercado como um dos meios de influenciar nas suas decisões. Isto acontece, por exemplo, quando os planejadores estabelecem tarifas ou pagam subsídios para influenciar nas quantidades compradas ou vendidas. Algumas vezes, a regulamentação — um método especial de planejamento — é necessária para capacitar o mercado a alcançar a coordenação das decisões das unidades. Os dois métodos de coordenação coexis-

184 tem. Entretanto, em diferentes sociedades históricas, um ou outro desses métodos tem papel preponderante e aparece como meio principal de coordenar todas as unidades na economia. O desenvolvimento da economia como uma ciência está intimamente ligado ao crescimento preponderante do mercado nos tempos modernos. A operação coordenadora do mercado e, às vezes, o fracasso do mercado em levar à coordenação de decisões colocaram o problema intelectual que propiciou o surgimento e a evolução da ciência econômica.

4 — O CAPITALISMO E OUTRAS FORMAS DE ORGANIZAÇÃO ECONÔMICA

A história da sociedade humana nos confronta com diferentes maneiras pelas quais a administração de recursos escassos é organizada. De todos os tipos de atividades econômicas, a produção é aquela para a qual os homens dedicam mais tempo e atenção. Classificamos, portanto, as formas de organização econômica conforme as unidades de decisão econômica que são dominantes no desempenho da produção. Em tempos passados quase todos os produtores eram famílias, sendo a administração de recursos levada a cabo em unidades isoladas. Tal forma de organização econômica é usualmente chamada de economia doméstica. A crescente interdependência das famílias através da troca de bens e serviços levou à aparição da firma ou empresa comercial como a unidade produtora dominante na economia. Atualmente, na maioria dos países avançados, a produção é feita por firmas.

As firmas ou empresas comerciais têm como objetivo uma única variável, a saber, o lucro. Nisso elas diferem das famílias e dos serviços públicos. Uma família, por exemplo, deseja satisfazer diversas necessidades, não sendo sua preocupação meramente atingir certo objetivo. Considerações similares valem para os serviços públicos. Tendo uma única variável como objetivo, a empresa o atinge tanto melhor quanto maior for o valor da variável alcançada. Em outras palavras: buscando o lucro como seu objetivo, uma empresa quer *maximizá-lo*. Usa os recursos à sua disposição — seu capital — de tal maneira a obter o maior lucro possível. Uma economia na qual toda ou a maior parte da produção é feita por empresa é chamada de *economia capitalista*; a organização econômica que delega a produção para as empresas é chamada de *capitalismo*. Na nossa

185

economia atual, a maioria das firmas ou empresas comerciais são propriedades privadas (mais freqüentemente, são grandes empresas privadas). É, contudo, possível ter-se uma idéia de uma organização econômica na qual a produção é delegada a empresas públicas que visam à maximização do lucro. Usaremos o termo *capitalismo estatal* para caracterizar tal organização econômica. Para fins de distinção, podemos descrever nossa organização econômica atual como *capitalismo privado*. Uma vez que uma empresa pública que visa à maximização do lucro opera exatamente como uma empresa privada, esta distinção não é de importância para a teoria econômica, por mais significativa que possa ser do ponto de vista da sociologia ou da ciência política.

A busca de lucro implica participação na troca. As firmas regularmente compram e vendem recursos. O mercado é, por isso, uma parte integrante da economia capitalista. É, de fato, o método principal pelo qual várias unidades de decisão na economia capitalista são coordenadas. O planejamento, contudo, não é excluído como um método de coordenação no capitalismo. Ele teve um papel importante no capitalismo primitivo (política mercantilista, por exemplo) e cresce firmemente em importância na economia capitalista atual. A existência do mercado não é suficiente para a economia ser capitalista; um mercado existe, por exemplo, numa organização econômica na qual a produção é feita pelas famílias que regularmente trocam parte de seus produtos. Para a economia ser capitalista, de acordo com nossa definição, o lucro deve ser o único objetivo das unidades empenhadas na produção. Isso exclui uma economia onde a satisfação das necessidades rivalizam com o objetivo de obter lucro. Um artesão pode recusar-se a usar uma oportunidade de auferir um lucro adicional porque não vale o esforço envolvido, ou porque ele prefere dedicar seu tempo à satisfação de necessidades específicas, como companhia, diversão, etc. Um fazendeiro pode deixar de maximizar o lucro porque prefere consumir alguns de seus produtos ao invés de vendê-los. Para que a unidade produtiva tenha o lucro como seu único objetivo, ela deve ser inteiramente separada da família (ou famílias) a que pertence e, ademais, todos os serviços das pessoas empregadas pela unidade devem ser comprados no mercado.

A condição de todos os serviços de pessoas empregadas pela unidade produtiva serem comprados no mercado implica que essas pessoas não possuam a empresa. Esses serviços devem ser fornecidos por trabalhadores assalariados ou por escravos comprados pela empresa. Na antiguidade as empresas comerciais que operavam com trabalho escravo desempenhavam

186 um papel considerável. Alguns autores, por isso, falam de capitalismo na Grécia e Roma antigas. Em tempos modernos, porém, as empresas comerciais empregam os serviços de assalariados livres. A existência de uma classe de operários trabalhando para ganhar salários data do capitalismo de traços sociológicos específicos. O capitalismo como forma de organização econômica é, portanto, matéria de estudo da sociologia econômica, bem como da economia.

As empresas, como as definimos, são apenas representações aproximadas de certas unidades de decisão econômica encontradas na prática. Embora na economia atual o lucro seja o principal objetivo da maioria das unidades empenhadas na produção, alguns outros objetivos são sempre coexistentes. Entre estes outros objetivos estão, por exemplo, prestígio, posição social, desejo de uma "vida mansa", responsabilidades sociais e, o mais importante de todos, desejo de segurança, isto é, aversão a decisões que envolvam riscos. Estritamente falando, as unidades empíricas chamadas "firmas" ou "empresas comerciais" são entidades que querem satisfazer essas necessidades específicas ao mesmo tempo que desejam obter lucro; elas estão prontas a sacrificar algum lucro para alcançar os outros objetivos. A busca do lucro, no entanto, domina os outros objetivos a tal ponto que as unidades mencionadas ajustam-se aproximadamente à nossa concepção teórica de uma empresa. A amplitude da aproximação entre a concepção teórica e sua contrapartida empírica justifica a suposição de que as unidades empenhadas na produção perseguem o único objetivo do lucro como uma simplificação proveitosa da análise. As conseqüências de os outros objetivos estarem presentes podem ser introduzidas num estágio posterior, quando necessário. Porém, o desejo de segurança pode ser de tal proeminência que às vezes torna-se necessário introduzi-lo desde o início na análise da empresa. Isto pode ser feito redefinindo-se a empresa como buscando lucro "descontado o risco" como único objetivo. A presença de um desejo de segurança entre as empresas será considerada como compatível com o caráter capitalista da economia.

Uma outra forma de organização econômica a ser considerada é o *socialismo*. Esta é uma organização econômica onde a produção é feita por serviços públicos operados para a satisfação das necessidades da comunidade. O socialismo é o objetivo de importantes movimentos sociais e políticos em vários países, por exemplo o Partido Trabalhista na Grã-Bretanha, e em algumas das suas possessões, a C. C. F. no Canadá, e os movimentos socialistas e comunistas em vários países da Europa. Um país, a União das Repúblicas Socialistas Soviéticas, estabeleceu uma economia

socialista. Numa economia socialista a produção é responsabilidade pública e não privada. Todas as unidades de decisão econômica encarregadas da produção não necessitam ser possuídas e operadas pelo governo central. Elas podem ser possuídas e operadas pelos ramos provinciais e municipais do governo, por associações de cidadãos — como cooperativas, clubes, uniões ou fazendas coletivas —, por corporações especiais de serviço público ou fundações. Pode haver substancial centralização de unidades de decisão numa economia socialista. Todas essas unidades, no entanto, têm de ser serviços públicos, isto é, elas devem ser operadas para a satisfação das necessidades de toda a comunidade e não meramente dos membros de cada uma dessas unidades. Em princípio, a coordenação das decisões das várias unidades pode ser executada tanto pelo planejamento como pelo mercado. Na prática, ambos os métodos demonstram-se necessários, tal como no capitalismo. A maioria dos socialistas, no entanto, atribui ao planejamento um papel muito maior no socialismo do que ele o tem no capitalismo. Na URSS o planejamento atua como método básico de coordenação entre as unidades produtivas, o mercado desempenhando um importante papel subsidiário na coordenação das decisões das famílias com as decisões das unidades produtivas. Se o socialismo for adotado por mais países, as economias socialistas nos diferentes países irão, provavelmente, diferir substancialmente quanto aos tipos de unidades produtivas, seu grau de centralização, e quanto à importância relativa do planejamento e do mercado como métodos de coordenação, do mesmo modo que a economia capitalista difere de um país para outro e em diferentes períodos históricos.

A história raramente nos confronta com uma organização econômica que corresponda exatamente às nossas classificações teóricas. Na maioria dos casos, a produção é levada a cabo por todos os três tipos de unidades de decisão econômica: as famílias, as firmas e os serviços públicos. Assim, nos Estados Unidos, atualmente, unidades familiares, tais como pequenas fazendas ou artesãos e serviços públicos, pequenas usinas elétricas ou serviços de transporte, empenham-se na produção ao lado de empresas comerciais. Elementos de uma economia doméstica e de uma economia socialista coexistem com os de uma economia capitalista. Mas um dos três tipos (por exemplo, grandes empresas nos Estados Unidos) pode ser tão dominante (em termos da quantidade de recursos à disposição das unidades desse tipo) que a economia pode ser descrita como, aproximadamente, doméstica, capitalista ou socialista. Para fins de análise teórica, nós então menosprezamos os outros elementos e os introduzimos, se necessário, num

188 estágio posterior. Tal procedimento é, às vezes, chamado de construção de "tipos ideais" de organização econômica. Então podem ser desenvolvidas teorias econômicas que descrevam a operação de tais economias "típicas", por exemplo, a economia do capitalismo ou a economia do socialismo. Em alguns casos, no entanto, isso se torna impossível, porque vários tipos de unidades de decisão econômica são igualmente importantes na produção, embora um tipo seja dominante, algum outro é muito importante para ser menosprezado, mesmo numa primeira aproximação. Por exemplo, em muitos países da Europa a grande indústria e as finanças são operadas como serviços públicos, enquanto indústrias de pequeno e médio porte o são por empresas comerciais; além disso, a agricultura é freqüentemente operada por famílias, as quais trocam apenas uma pequena parte de seus produtos no mercado. Em tal caso falamos de uma *economia mista*.

Um exemplo de economia mista ocorre quando o governo resolve delegar a produção para empresas privadas (ou, às vezes, às famílias) ou conduzi-la através de serviços públicos, dependendo de qual procedimento, em cada caso, promete contribuir mais para a satisfação das necessidades da comunidade. Essa pode ser chamada de *economia de serviços*, porque a produção é atribuída para a unidade que melhor serve ao propósito social. Mas pode ser considerada um tipo especial de economia socialista. O propósito da produção aqui é sempre a satisfação das necessidades da comunidade; a operação de produção é meramente delegada a empresas privadas se elas o fizerem melhor ou pelo menos tão bem quanto as agências públicas. Em tal economia, as empresas privadas podem ser consideradas como um tipo especial de serviço público, no qual os administradores são recompensados por lhes ser permitido auferir o máximo lucro. Ainda, numa economia de serviços, o governo deve ter o poder de decidir em cada caso se uma empresa privada ou uma agência pública deve ser encarregada da produção. Isso pressupõe um alinhamento de poder político similar ao da sociedade socialista. O tipo de economia de serviços do socialismo, ao invés do tipo "ideal" excluindo todas as formas de empresas comerciais privadas, é o objetivo dos movimentos socialistas contemporâneos; os programas políticos dos partidos socialistas e comunistas são explícitos ao declararem que as empresas privadas continuarão a operar no socialismo em pequenas fazendas, pequeno comércio e pequena indústria. Isto é, portanto, uma matéria importante de estudo para a ciência econômica.

Vimos que a busca pelas empresas de uma única variável como objetivo implica o desejo de maximizá-lo. Uma unidade na busca do lucro, mas não desejosa de maximizá-lo, deve obviamente estar lutando por objetivos adicionais. Está pronta a sacrificar algum lucro pela consecução de algum outro objetivo ou objetivos. Portanto, parece haver uma diferença essencial entre empresas e famílias. As empresas perseguem um único objetivo, uma variável que elas querem maximizar; as famílias, ao invés disso, estão preocupadas com a satisfação de muitas necessidades diferentes, tendo, portanto, uma multiplicidade de objetivos. Contudo, já que os recursos são escassos, as necessidades devem ser pesadas umas em relação às outras, e decisões devem ser tomadas quanto a que necessidade satisfazer e até que ponto; os recursos devem ser alocados de modo compatível. Isto implica a existência de determinadas preferências que guiam a família na escolha de uma alocação em vez de outra. Podemos agora perguntar se estas preferências podem ser ordenadas numa escala. Em caso afirmativo, pode-se interpretar que a família busque um único objetivo, ou seja, a alocação mais indicada dos recursos entre suas diferentes necessidades. A família parece então estar maximizando uma variável. Chamamos essa variável de *utilidade*. As decisões da família são interpretadas, nesse caso, de uma maneira similar às das empresas, isto é, como resultado da busca de um único objetivo.

A possibilidade de interpretar decisões das famílias de uma maneira similar às decisões das empresas sugere a adoção de um postulado geral cobrindo ambos os casos. Denominamos a isso de *postulado da racionalidade*. Diz-se que uma unidade de decisão econômica age racionalmente quando seu objetivo é a maximização de uma variável. Desse modo, as empresas agem racionalmente, por definição, enquanto as famílias só agem assim quando sua alocação preferida de recursos entre diferentes necessidades pode ser ordenada em escala. O postulado da racionalidade é a suposição de que todas as unidades de decisão econômica agem racionalmente. Essa suposição nos fornece o instrumento mais poderoso para simplificação da análise teórica. Pois, se uma unidade de decisão age racionalmente, suas decisões em qualquer situação dada podem ser previstas pela simples aplicação de regras da lógica (e da matemática). Na falta de ação racional, tal previsão poderia ser feita somente após esmerado estudo empírico das uniformidades nos padrões de decisão da unidade. Para uma unidade que age racionalmente, essas uniformidades ou leis

190 podem ser deduzidas de imediato pela lógica, e as decisões correspondentes podem ser previstas. Portanto, o postulado da racionalidade é um atalho para a descoberta das leis que governam as decisões das unidades e para a previsão das suas ações sob dadas circunstâncias.

Embora sendo um atalho destinado a economizar investigação empírica elaborada, o postulado da racionalidade é, apesar de tudo, apenas uma suposição empírica. É uma hipótese que, em cada caso, deve ser verificada confrontando-se as deduções lógicas do postulado com as observações da experiência. O uso do postulado é justificado somente quando as deduções lógicas concordam com os resultados da observação empírica dentro de um grau aceitável de aproximação. De outro modo, o postulado nos levaria a fazer previsões que deixam de se apoiar nos fatos observados. Isso precisa ser enfatizado porque alguns economistas acreditam que o postulado da racionalidade pode ser usado como um princípio *a priori*, não sujeito à verificação empírica. Em tal caso, contudo, as conclusões derivadas do postulado da racionalidade não poderiam ter, também, nenhuma relevância empírica. A economia teórica se tornaria um ramo da lógica pura ou da matemática, sem implicações empíricas de qualquer espécie. Se as leis deduzidas do postulado da racionalidade devem servir como base para se fazerem previsões sobre as decisões das unidades encontradas na prática, este postulado deve ser tratado como uma hipótese empírica.

A hipótese de que as unidades produtivas agem racionalmente, isto é, com o objetivo de maximizar o lucro, é verificada com aproximação satisfatória na economia capitalista. Serve, portanto, como um instrumento útil de simplificação no estudo da economia. A situação é mais duvidosa no que se refere às famílias. Aqui a verificação da hipótese é muito mais precária e devemos esperar muito maiores discrepâncias entre resultados da observação empírica e conclusões do postulado da racionalidade. Contudo, parece haver alguma diferença entre famílias que operam na economia capitalista e famílias da economia doméstica das sociedades pré-capitalistas. A preponderância de empresas comerciais, com uma variável tangível e quantificada (lucro) como objetivo, criou um hábito mental de considerar todos os tipos de decisões como a busca de um único objetivo, expresso como uma variável. Alguns autores chamam este hábito mental de "espírito capitalista". Ele se estende para além das decisões específicas de empresas comerciais e afeta o modo de operação de outras unidades, incluindo as famílias. Sob a influência do hábito mental mencionado, as famílias são encorajadas a ordenar suas preferências de acordo

com uma escala, isto é, maximizar a utilidade. Na sociedade capitalista, 191 portanto, as decisões das famílias conformam-se, com maior probabilidade, às deduções derivadas do postulado da racionalidade, do que nas sociedades que precederam o surgimento do capitalismo moderno.

Os serviços públicos agem racionalmente quando o objetivo social que eles perseguem pode ser expresso como uma única variável a ser maximizada. Essa variável é então chamada de *bem-estar público*. Bem-estar público existe como uma variável quando a comunidade ou, mais exatamente, as agências da comunidade responsáveis pelo julgamento têm preferências quanto à alocação dos recursos entre membros da comunidade, assim como quanto à alocação de cada recurso entre as várias necessidades de cada membro e quando, além disso, essas preferências podem ser ordenadas em escala. Nesse caso, as decisões dos serviços públicos em qualquer situação dada podem ser derivadas pelas regras da lógica a partir do postulado da racionalidade. Mas a comunidade raramente tem tais preferências definidas e ordenadas. Por causa disso, o estudo da operação dos serviços públicos tem de ser baseado nas observações da economia institucional e da história econômica, em vez de nas deduções lógicas feitas a partir do postulado da racionalidade. Contudo, existe uma maneira diferente na qual o postulado da racionalidade é útil no estudo dos serviços públicos. Em vez de aceitá-lo como uma hipótese empírica, podemos considerar a conformidade dos serviços públicos com o postulado da racionalidade como um objetivo social. Em outras palavras: podemos estabelecer um conjunto selecionado de preferências ordenadas, isto é, algum conceito de bem-estar público, como nosso próprio (isto é, do estudioso) objetivo social, e exigir que todos os serviços públicos sejam guiados por esse objetivo como uma norma. Isso conduz às regras de uso "ideal" de recursos e fornece uma base para a avaliação crítica da real administração de recursos pelos serviços públicos, como também pelas firmas e pelas famílias. O postulado da racionalidade se torna então a base de uma teoria da economia do bem-estar.

Existe uma diferença entre a racionalidade de famílias e empresas e a racionalidade, seja (aproximadamente) real, seja normativa (como na economia do bem-estar), dos prestadores de serviços públicos. A primeira envolve a busca de um objetivo privado — satisfação ou lucro, respectivamente; a última envolve a busca de um objetivo social, principalmente o bem-estar público. Podemos falar de racionalidade *privada* e racionalidade *social*, correspondentemente. Racionalidade privada não precisa necessariamente excluir racionalidade social. Se as preferências da

192 comunidade quanto à alocação de recursos entre as várias necessidades de cada membro coincidirem com as preferências individuais dos membros, então cada membro, pela maximização de sua utilidade privada, contribui para a conquista do máximo bem-estar público. Sob certas condições, a maximização do lucro por parte das empresas também implica a maximização do bem-estar público. Em tais casos, sua própria racionalidade privada faz os membros da comunidade agirem como se eles fossem prestadores de serviços públicos; racionalidade privada, então, implica racionalidade social. A existência de tais situações fundamenta a idéia da economia dos serviços. Se todas as empresas estivessem sempre sujeitas a essas condições, a economia capitalista poderia ser considerada como um caso especial de economia de serviços, onde é considerado vantajoso delegar toda a produção a empresas particulares. Essa é, de fato, a famosa doutrina do *laissez faire*, que afirma que a economia capitalista, desde que não seja tolhida pelo planejamento do governo, opera espontaneamente de uma tal maneira que assegura o máximo de bem-estar público. Dessa forma, a não-interferência na operação espontânea da economia capitalista é considerada o melhor modo de assegurar o uso "ideal" dos recursos. A maioria dos estudiosos contemporâneos da economia do bem-estar considera essa afirmação como falsa e aponta que existem muitos conflitos entre a racionalidade privada de empresas comerciais e a racionalidade social postulada pela economia do bem-estar. A racionalidade privada das empresas comerciais também está em conflito com os objetivos sociais aceitos pela maioria dos cidadãos da sociedade democrática moderna. Isto contribui para a crescente tendência de utilização do planejamento no capitalismo contemporâneo e também para a articulação dos movimentos socialistas presentes na maioria dos países capitalistas.

Uma observação final tem de ser feita a respeito do procedimento da verificação do postulado da racionalidade. Existe alguma diferença de procedimento entre empresas, de um lado, e famílias e prestadores de serviços públicos, de outro. O lucro é uma variável que pode ser observada empiricamente (como, por exemplo, a velocidade na física). O conceito teórico de lucro, portanto, pode ser facilmente identificado com observações empíricas correspondentes (o procedimento de identificação envolve uma interpretação de categorias de contabilidade). A observação direta nos diz, então, se as firmas maximizam ou não o lucro. Utilidade e bem-estar público, ao contrário, são construções puramente teóricas; não existem observações empíricas que poderiam servir como seu complemento (tal como no caso de conceito da potência, na física). Mas isso não exclui

a verificação por instrumentos indiretos. As uniformidades de padrões de 193
decisão são diferentes quando a utilidade ou bem-estar público, respecti-
vamente, são maximizados do que quando não o são. Essa diferença nas
uniformidades mencionadas torna possível verificar empiricamente a hipó-
tese de racionalidade das ações das famílias e dos prestadores de serviços
públicos.

Dudley Seers e os Problemas do Ensino de Economia: Uma Nota Introdutória ao Artigo “As Limitações do Caso Especial”

FLÁVIO R. VERSIANI *

1 – INTRODUÇÃO

A publicação em *Literatura Econômica* do ensaio de Dudley Seers sobre “As limitações do caso especial”, duas décadas depois de seu aparecimento original, faz-se em época bastante oportuna.¹ Isto porque duas questões centrais nele tratadas — a relevância e o realismo das hipóteses da teoria econômica convencional com respeito a economias não-industrializadas e os problemas do ensino de Economia em tais países — estão atualmente na ordem do dia entre nós. No que toca ao ensino, a reforma do currículo mínimo do curso de graduação em Economia, que entrará em vigor no ano de 1985, tem dado oportunidade, em muitas escolas, à discussão das questões levantadas por Seers. De outra parte, o debate em torno do receituário de política econômica que vem sendo aplicado ao País nos últimos anos, sob o *diktat* do FMI, está em boa medida centrado na questão da duvidosa transposição, para o nosso caso, de pressupostos derivados do “caso especial”.²

O artigo de Seers suscitou discussão e controvérsia desde sua publicação em 1963 (o que foi com certeza facilitado pelo seu tom polêmico).

* Da Universidade de Brasília.

¹ O artigo tem circulado em faculdades brasileiras, em forma mimeografada, desde a década de 60.

² A publicação do artigo tem também o sentido de uma homenagem a seu autor, falecido no ano passado. Nascido em Londres em 1920, Dudley Seers foi um dos precursores da Economia do Desenvolvimento e teve grande ligação com a América Latina. Trabalhou por vários anos na CEPAL e publicou diversos trabalhos sobre a região, incluindo um livro sobre a economia de Cuba após a Revolução. Dos membros mais destacados do grupo de economistas da área de Desenvolvimento Econômico reunido na Universidade de Sussex, Inglaterra, foi Diretor do Institute of Development Studies, dessa Universidade, de 1967 a 1973.

196 No ano seguinte ao de seu aparecimento, por exemplo, realizou-se uma conferência na Universidade de Manchester, reunindo alguns dos economistas mais destacados da época, com o propósito específico de debater as questões nele levantadas.³

O texto de Seers foi motivado por sua "impaciência diante da Economia anglo-saxônica tradicional, depois de haver trabalhado por vários anos na América Latina".⁴ Surpreendia-lhe especialmente a facilidade com que economistas norte-americanos e europeus se dispunham a dispensar sentenciosamente diagnósticos e receitas, mal chegados à "periferia", e com um mínimo de conhecimento sobre os aspectos específicos das economias locais.

Seers teve boa oportunidade de observar tal tipo de atitude por ocasião da Conferência sobre Inflação e Crescimento realizada no Rio de Janeiro em janeiro de 1963:

"Uma boa parte dos economistas mais eminentes do mundo esteve presente, mas uma boa parcela destes últimos jamais tinha antes posto os pés na América Latina, nem, pelo visto, lido qualquer revista técnica latino-americana. Mas isso não os impedia de fazer grandes generalizações sobre o que devia ser feito na região com afirmativas do tipo: 'O que é necessário é um tratamento de choque'. Falavam, muitas vezes, como se pudesse ser possível adotar as mesmas medidas de política econômica em cada uma das vinte repúblicas latino-americanas. (Mesmo de psiquiatras se espera que façam um diagnóstico detalhado, caso a caso, antes de prescreverem tratamentos de choque.) Por exemplo: o modelo implicitamente usado por vários conferencistas, como Sir Arthur Lewis, levava em conta a pressão exercida por sindicatos de trabalhadores; no entanto, só em alguns poucos países latino-americanos os sindicatos têm força efetiva."⁵

O artigo se desenvolve ao redor de três temas: a) a inadequação da teoria econômica ortodoxa para o entendimento dos problemas econômicos de países subdesenvolvidos; b) a conseqüente necessidade de reformular o ensino de Economia nesses países; e c) a iminência de um redirecionamento da teoria econômica, na área dos estudos de Desenvolvimento Eco-

³ Ver Martin e Knapp, eds. (1967). Entre outros, participaram da conferência Joan Robinson, R. F. Kahn, N. Kaldor, T. Balogh, Ian Little, Edith Penrose, Everett Hagen, Alec Nove, Phyllis Deane, Paul Streeten e Hla Myint, além do próprio Seers.

⁴ Ver Martin e Knapp, eds. (1967, p. 156).

⁵ *Ibid.* (nossa tradução).

nômico, passando o "caso geral" dos países não-industrializados a ocupar 197 uma posição central nos modelos teóricos. Examinemos esses três pontos mais de perto.

2 — UMA REVOLUÇÃO EM PERSPECTIVA?

Começando pelo último ponto: parecia a Seers haver, na época, sinais de uma revolução teórica emergente em Economia. O corpo de doutrina estabelecido revelara-se incapaz de "explicar o que precisa ser explicado" e impotente para fornecer aos governos os subsídios mais essenciais para a formulação de políticas econômicas. "O que tem que ser explicado é a razão por que diferentes economias crescem a taxas diferentes"; correspondentemente, a questão fundamental de política econômica seria como estimular o crescimento.⁶

Fazendo uma analogia com o aparecimento do princípio da demanda efetiva em macroeconomia, desde as idéias subconsumistas de Hobson, passando pelo artigo de Kahn, de junho de 1931, e chegando a Keynes, Seers afirmava que se estava então ao redor do final da "fase Hobson" de uma nova economia do "caso geral", que surgiria a partir da Economia do Desenvolvimento.

Essa visão, que nos parece hoje utópica ao extremo, não era, no entanto, muito deslocada no início dos anos 60. A década anterior presenciara uma grande expansão da área de Desenvolvimento Econômico. A descolonização e o acirramento da Guerra Fria haviam posto em relevo a importância da questão do desenvolvimento das economias periféricas nos centros acadêmicos norte-americanos e europeus; os países pobres tornaram-se um dos grandes campos de disputa das duas potências hegemônicas, o que contribuiu para um surto de interesse no estudo de seus problemas. Sob o impulso das idéias inovadoras de Prebisch, Myrdal, Singer e outros — e, também, das generosas verbas de pesquisa que se fizeram disponíveis, especialmente nos Estados Unidos, dado o interesse político do tema —, numerosos economistas se dedicaram com entusiasmo à nova área. A rápida expansão de um campo virgem de pesquisas, o

⁶ As citações são do artigo de Seers, reproduzido a seguir. No que se segue, quando não houver outra indicação, os trechos entre aspas são também citações desse artigo.

198 sentido prático das questões abordadas, o próprio desempenho relativamente favorável de algumas regiões subdesenvolvidas, na década e meia que se seguiu ao final da II Guerra, tudo isso fez com que se atribuisse à Economia do Desenvolvimento, durante algum tempo, uma aura de sucesso e de otimismo.⁷ Nesse contexto, a idéia do surgimento de algo como uma Teoria Geral do Crescimento, a partir das novas idéias então em efervescência, poderia parecer natural.

A ênfase em taxas de crescimento ("o que tem que ser explicado") é também característica do período. Nas primeiras fases de evolução da Economia do Desenvolvimento supunha-se, em geral, explícita ou implicitamente, que a grande questão era o crescimento do produto. A difusão dos frutos do crescimento pelas sociedades subdesenvolvidas era vista como um problema secundário, meta de consecução possível a partir da adoção de determinadas políticas governamentais. Assim, planejar o desenvolvimento econômico era planejar o crescimento; o resto viria por acréscimo, ou pouco mais. Foi a época áurea do modelo de Harrod-Domar como ferramenta de planejamento.⁸ No lado das investigações teóricas, a preocupação central era então, naturalmente, descobrir obstáculos ou bloqueios ao crescimento em países subdesenvolvidos; esses obstáculos, uma vez identificados, poderiam ser vistos como o fulcro, a essência do subdesenvolvimento. Como sabemos, diferentes teorias foram propostas a esse respeito: o obstáculo principal seria a insuficiência de poupança (e/ou as altas taxas de crescimento populacional) associada ao baixo nível de renda, definindo um círculo vicioso da pobreza; ou o pequeno tamanho do mercado interno bloqueando o investimento industrial; ou a escassa capacidade empresarial; ou a insuficiência estrutural de capacidade de importar; etc. O que essas teorias tinham em comum era a idéia de uma visão unificadora que pudesse fornecer um mecanismo de explicação da não

⁷ Num retrospecto recente, Streeten (1981) comentou esse clima: "Não é fácil transmitir, na atmosfera atual de entediamento e indiferença disseminados que envolvem as discussões acerca de problemas do desenvolvimento, o quão agitados e excitados foram aqueles anos. A excitação advinha tanto do desafio e da possibilidade de erradicar a pobreza e abrir novos horizontes e oportunidades para milhares de pessoas, quanto das novas idéias que este desafio propiciou".

⁸ De acordo com Streeten (1981): "A acumulação de capital tornou-se, se não a condição necessária e suficiente para o desenvolvimento, acima de tudo a principal variável estratégica, ao passo que a propensão a poupar e a relação capital/produto tornaram-se o instrumento básico dos analistas, planejadores e técnicos de organismos internacionais de ajuda."

obtenção de taxas de crescimento adequadas, senão em todos, pelo menos num grande grupo de países subdesenvolvidos. Implicitamente, supunha-se que esses países tivessem uma unidade, traços comuns que tornassem possíveis generalizações amplas. 199

Essa é, claramente, a perspectiva de Seers em seu artigo: haveria um "caso geral" de características identificáveis "cobrindo a grande maioria da população do mundo": "uma economia preponderantemente não-industrializada, cujo comércio exterior consiste essencialmente em trocar produtos primários por manufaturas."

Sabemos hoje que essa esperança de chegar-se a generalizações amplas quanto às economias subdesenvolvidas não demorou a se desvanecer. Na verdade, também na Economia do Desenvolvimento se notavam traços da atitude que irritava Seers: economistas do centro diagnosticando os males da periferia sem de fato conhecerem suficientemente a realidade desses países. Por exemplo, um elemento salientemente ausente na maioria dessas primeiras teorizações sobre o subdesenvolvimento foram as limitações de ordem política à atuação governamental com objetivos de desenvolvimento. A idéia por trás das teorias sobre os obstáculos ao crescimento — em qualquer de suas formulações — era um pouco a de que o problema central do ataque à pobreza seria o reconhecimento dos fatores que obstavam o crescimento; uma vez revelados os culpados, tratava-se apenas de suprimir seus efeitos negativos por meio de políticas adequadas. O ponto cego dessa concepção, está claro, era a não consideração das dificuldades que poderiam se antepor à implantação de tais políticas. Na medida em que estas fossem de encontro a interesses estabelecidos, politicamente poderosos, sua introdução tenderia a ser impraticável. Assim, a possibilidade de generalizações, com base na análise teórica de tais "obstáculos" — muito especialmente no que se refere a prescrições de política econômica —, ficaria muito limitada, dada a diversidade de quadros político-institucionais prevalecente no mundo subdesenvolvido.⁹

⁹ Esse tipo de limitação ficou muito evidente no caso da aplicação dos "critérios de investimento" em países subdesenvolvidos (ponto amplamente debatido na literatura de Desenvolvimento Econômico na década de 50). Discutindo a aplicabilidade dos critérios propostos na literatura teórica, Dosser (1962, p. 98) concluiu: "... já se disse o suficiente para duvidar da relevância, para os países em desenvolvimento, de critérios gerais de investimento. O 'melhor' plano de investimento para qualquer país depende fundamentalmente das condições econômicas e políticas deste país, tanto internamente como em relação às potências estrangeiras e agências internacionais de fomento."

De fato, a evolução das análises teóricas sobre o desenvolvimento, a partir do final da década de 60, foi principalmente na direção de uma ênfase na *diversidade* de experiências históricas de países subdesenvolvidos, em oposição às abordagens unificadoras que prevaleciam antes. É o caso, por exemplo, da análise da dependência, que dá ênfase aos condicionamentos políticos, internos e externos, ao desenvolvimento dos países periféricos.¹⁰

Em suma: o otimismo de Seers quanto a uma "teoria geral do desenvolvimento" era aceitável, na época, mas logo se tornaria anacrônico. E mesmo na época foi objeto de críticas: referindo-se ao artigo de Seers, Myint (1967), por exemplo, afirmava que a tendência a generalizar partindo do caso especial dos países desenvolvidos era só metade do problema; a outra metade seriam as generalizações para todos os países subdesenvolvidos partindo do caso especial de *um tipo* de subdesenvolvimento. E notava que boa parte dos autores escrevendo sobre problemas do desenvolvimento parecia ter em mente o caso da Índia, que estava longe de poder ser considerado um caso típico.

Por outro lado, o próprio fato de as esperanças de Seers quanto a uma revolução teórica não se terem materializado manteve a atualidade de sua discussão sobre a teoria convencional e sua aplicabilidade ao estudo da realidade econômica da periferia.

3 — TEORIA ECONÔMICA E O MUNDO SUBDESENVOLVIDO

Nas discussões sobre a aplicabilidade da teoria econômica neoclássica em economias subdesenvolvidas, é útil, como sugere Myint (1967), distinguir duas questões: a questão do *realismo* dos pressupostos e hipóteses de trabalho da teoria, com respeito ao caso desses países, e a questão mais ampla da *relevância* da teoria para o estudo dos problemas mais fundamentais de tais economias.

Os argumentos de Seers se centram, na maior parte do artigo, no primeiro desses pontos: a teoria convencional não "especifica seu sistema de referência", o que pode desorientar o estudante; "os modelos de modo

¹⁰ Cf. a detalhada tipologia das economias latino-americanas no conhecido estudo de Cardoso e Faletto (1973).

algum se ajustam à forma como funcionam as economias não-industriais"; 201
"o papel do setor exportador raramente é enfatizado"; etc. Sua crítica do conceito do multiplicador e do manual introdutório de Samuelson (e, aliás, também do manual editado pela Academia de Ciências da União Soviética) vai principalmente nessa direção: os pressupostos explícitos ou implícitos não se adequam à realidade dos países não-industrializados.

Essa linha de argumentação é muito pertinente no que toca ao problema do ensino de Economia em tais países. Mas as questões mais interessantes levantadas por Seers aparecem quando ele vai além da crítica ao realismo para refutar a *relevância* da teoria econômica para o entendimento dos problemas do mundo não-desenvolvido, isto é, não bastaria proceder a correções ou adaptações nas hipóteses adotadas, já que a teoria seria, em si, de pouca ou nenhuma utilidade. O economista "tem tanto a desaprender", antes de poder ser de alguma utilidade no enfrentamento desses problemas, que sua atuação resulta bem menos útil do que, por exemplo, a do engenheiro, argumenta Seers. A análise econômica usual "concentra-se nos pontos errados"; suas "proposições estáticas são na maioria irrelevantes"; o conceito de determinação da renda que ela transmite é "mais um estorvo do que uma ajuda" para a compreensão do funcionamento de uma economia não-industrializada; etc.

A questão central envolvida nessa argumentação (ou seja, será que a teoria econômica ortodoxa tem *alguma* serventia em países periféricos?) provocou extenso debate na conferência de Manchester suscitada pelo artigo de Seers, e deu origem a intervenções muito sugestivas. Vale a pena examinar algumas delas.

Joan Robinson ressaltou a pouca relevância da teoria neoclássica, de um modo geral, e não só em economias subdesenvolvidas, pois ela desenvolveu-se em torno da doutrina do *laissez-faire* e, portanto, "tem pouco interesse em produzir conceitos operacionais". No que toca à questão do desenvolvimento econômico, essa visão é especialmente estéril: "preocupando-se mais com a alocação de recursos escassos com usos alternativos, tem pouco a dizer sobre o desenvolvimento."¹¹

O que pode valer aos estudantes de países subdesenvolvidos, diz ela, é análise, e não doutrina; "o bom senso pode ser mistificado por doutrinas econômicas, e fortalecido pelo treinamento em análise econômica". "O que devemos procurar ensinar-lhes é a parte da Economia que é verdadeira em geral e pode ser de ajuda em qualquer cenário político." E quais

¹¹ Ver Martin e Knapp, eds. (1967, p. 149).

202 esses conceitos analíticos de utilidade geral? No que respeita ao desenvolvimento econômico, é necessário voltar às teorias pré-neoclássicas, a Ricardo e Marx, e às pós-keynesianas — a dinâmica harrodiana. Além disso, Joan Robinson admite que “é necessário não perder de vista o que é de valia na ortodoxia”, como as leis de oferta e procura (que na União Soviética “tiveram de ser descobertas da forma mais difícil, na prática”) e a lei dos custos comparativos (“que não deve ser esquecida quando se discute o desenvolvimento de novas indústrias de exportação”). E acrescenta que mesmo a doutrina do livre-comércio pode mostrar que “quanto maior a área sobre a qual se pode estender de forma coerente o planejamento, maior o nível de produtividade que se pode atingir.”¹²

Kaldor assumiu de início uma posição aparentemente mais otimista sobre a relevância da teoria tradicional. Disse ele que “seu treinamento como economista sem dúvida o ajudara, quando estivera em países subdesenvolvidos”. Ele pudera abordar os problemas de crescimento dessas economias “de forma mais frutífera do que se tivesse tido formação em advocacia, filosofia ou outra área”. Parecia-lhe inegável que a Economia serve para alguma coisa (“Economics does something”).¹³

Essa declaração foi recebida com agrado, no congresso, por participantes de orientação neoclássica ortodoxa, como Hagen, que vislumbraram uma convergência de posições. Procurando sintetizar o que seria um terreno comum de concordância, Hagen sugeriu que “a teoria econômica aplicável em sociedades economicamente adiantadas é também aplicável a sociedades subdesenvolvidas em sentidos como o seguinte: se num país subdesenvolvido parece haver vantagem em investir mais... então a teoria monetária e fiscal convencional, que indica políticas a serem seguidas em países industrializados, também indicaria a política monetária e fiscal aplicável nesse país.” As políticas poderiam diferir, por causa das diferentes circunstâncias, mas a teoria seria a mesma.¹⁴

Joan Robinson, no entanto, reagiu vigorosamente a essa tentativa de síntese. Kaldor e Hagen pareciam estar querendo eliminar o fosso que os separava, mas ela julgava que “o necessário era que essa diferença fosse enfatizada.” A abordagem de Hagen era “extremamente perigosa e perniciososa”, transmitindo a idéia de que “existem coisas como a política monetária correta, ou regras de política fiscal.” Ao contrário, “tudo o que a

¹² *Ibid.*, pp. 149-50.

¹³ *Ibid.*, p. 166.

¹⁴ *Ibid.*, p. 169.

Economia pode fazer é mostrar a maneira correta de colocar os problemas... e que tipo de considerações devem ser levadas em conta." Quando Kaldor afirmava que Economia serve para alguma coisa, disse ela, ele se referia a esse tipo de Economia.¹⁵ 203

Kahn veio trazer uma outra qualificação importante às colocações de Kaldor. Ele não duvidava que "pessoas de grande inteligência, embora tendo tido a desvantagem de uma educação tradicional em Economia, [fossem] não obstante capazes de dar bons conselhos em países em desenvolvimento." Mas a questão não era bem essa: o ponto central da discussão era o de decidir o que ensinar, para uso em países subdesenvolvidos, não a pessoas de capacidade intelectual superior — como os participantes daquele congresso —, mas a indivíduos de inteligência mediana. E ele se perguntava: será que se deve tentar ensinar-lhes alguma coisa de Economia?¹⁶

Essa nota pessimista vai ao encontro da essência da argumentação de Seers em seu artigo. A teoria convencional não é só irrealista em seus pressupostos, mas também, em geral, de pouca relevância para o estudo dos problemas mais importantes das economias da periferia. Isso põe em evidência a questão do ensino de Economia nesses países, que é na verdade o tema central tratado por Seers.

4 — A QUESTÃO DO ENSINO DE ECONOMIA

Com relação ao ensino de Economia em países subdesenvolvidos, o artigo de Seers faz críticas às práticas de ensino e alinha algumas recomendações ou sugestões para seu aperfeiçoamento.

Se pensamos no caso brasileiro, a descrição esboçada por Seers a respeito da formação do economista, como base de sua crítica, aplica-se de um modo geral, embora seja necessário adicionar algumas qualificações. Ainda que não tenha havido a revolução teórica em Economia prevista por Seers, há agora certa disponibilidade — muito maior do que duas décadas atrás — de tratamentos analíticos que partem de hipóteses mais realistas em relação a uma economia como a brasileira. Com isso, o ensino baseado no livro de texto neoclássico tradicional costuma ser temperado

¹⁵ *Ibid.*, p. 175.

¹⁶ *Ibid.*, p. 183.

204 com o estudo de modelos mais diretamente relacionados com a realidade de nossa economia. (Pode-se argumentar, também, que a economia brasileira, especialmente após as transformações das duas últimas décadas, tem mais parentesco com o "caso especial" de Seers do que a economia subdesenvolvida por ele tomada como típica.)

Além disso, transmitem-se em geral ao nosso estudante alguns conhecimentos históricos e institucionais sobre a economia brasileira. Ademais, o aluno costuma também ter, pelo menos nas melhores escolas, certo grau de familiaridade com elementos de uma visão histórico-estrutural da evolução e funcionamento da economia (seja derivada da teoria marxista, seja associada à literatura da CEPAL).

Certa diversificação de formação pode, assim, colocar o estudante brasileiro (ou o de nossas melhores escolas) em situação favorável em relação ao caso visualizado por Seers (e sem dúvida também em comparação com o caso do Brasil da década de 60). Ele poderá em particular, na melhor hipótese, ter possibilidade de desenvolver uma visão mais crítica da teoria que aprende. No entanto, isso não exorciza o problema central levantado pelo artigo de Seers.

Como enfatizou Kahn, é fácil, com uma inteligência de primeira ordem, compensar as desvantagens de uma formação inapropriada e exercer com sucesso uma profissão. Assim, o bom aluno de uma boa escola no Brasil — ainda que submetido a uma dieta desbalanceada de teoria neoclássica, pitadas de análise marxista, estruturalismo e história econômica — poderá provavelmente digerir tudo isso e tornar-se um bom economista. Mas a questão permanece, já que o processo de ensino não pode ser dirigido apenas a inteligências superiores.

Como ensinar teoria ao estudante mediano? Esse é o nó da questão. Vale a pena o ensino da teoria convencional, ainda que irrealista e com suspeita de ser irrelevante? A justificativa usual da apresentação da teoria convencional é a de que isso introduz hábitos de pensamento e de análise desejáveis, e ensina o estudante a pensar. No entanto, como Seers adverte, esse resultado não é nada garantido (e muito especialmente no caso do aluno médio, de inteligência não necessariamente brilhante). Modelos irrealistas podem, ao contrário, formar hábitos mentais indesejáveis. Há o risco, de que o estudante se acostume "a uma economia com características anormais", como diz Seers, e passe a raciocinar sempre dentro desses termos. Será, então, levado a procurar adaptar a realidade que o cerca aos modelos teóricos. E isso vale não somente para o caso da teoria neoclássica, pois também modelos provenientes de outras estruturas teóricas (como, por

exemplo, o modelo marxista da sucessão histórica de modos de produção) costumam se prestar a aplicações inapropriadas. 205

Se o papel do ensino de teoria é fazer o iniciante aprender a pensar em termos econômicos, a "colocar os problemas" (como disse Joan Robinson), a questão que se põe é qual o arcabouço teórico que melhor pode levar a isso.

Vale a pena notar, a esse propósito, uma concordância ampla quanto ao fato de que algumas partes da teoria convencional são indubitavelmente úteis. E muitas dessas partes provêm, surpreendentemente, da área de Microeconomia. Como efeito, os exemplos de proposições gerais mencionados acima por Joan Robinson são todos tirados da análise microeconômica da alocação de recursos. Seers, em seu artigo, também menciona a validade geral de certas proposições relacionadas com as leis de oferta e procura, e diz, em contraste: "Mas Macroeconomia é outra história." E houve, na conferência de Manchester, também consenso quanto ao fato de que determinadas proposições e técnicas de análise de equilíbrio parcial são de valia, em qualquer economia, para o estudo comparativo de projetos de investimento, para o entendimento de aspectos do funcionamento do setor agrícola, etc.

Não deixa de ser curioso o contraste entre a aplicabilidade geral de certas proposições de Microeconomia e a crença generalizada, especialmente entre estudantes, de que é apenas em Macro que se pode esperar encontrar teorias e modelos relevantes, Micro sendo a fortaleza inexpugnável do *laissez-faire*. É claro que essa crença é baseada em fatos: primeiro, de que a doutrina da superioridade do "livre jogo das forças de mercado" historicamente associou-se de forma estreita a proposições microeconômicas; e, segundo, a constatação de que os problemas mais básicos de economias subdesenvolvidas não são resolvidos pela alocação ótima de recursos num quadro estático. Ainda assim, a força do preconceito contra a Microeconomia é de certa forma inquietante, na medida em que pode dificultar a transmissão de conceitos e instrumentos necessários a um bom entendimento de fatos econômicos. Assim como a doutrina livre-cambista pode "mistificar o bom senso", uma reação desmedida a ela pode eventualmente ter o mesmo efeito.

Do cardápio teórico a ser oferecido ao estudante deve constar, então, uma certa dose de proposições microeconômicas — pode-se concordar. Mas isso resolve uma parte menor do problema: é quando se trata de considerar abstratamente questões macroeconômicas — crescimento, distribuição, etc. — que as dificuldades se avolumam. Aqui é particularmente intrincado o

206 problema de estabelecer qual a estrutura analítica adequada para ensinar o estudante a pensar teoricamente. A teoria neoclássica não tem grande coisa a dizer a respeito; é necessário ir aos clássicos, como enfatizou Joan Robinson.

Mas isso por si só não resolve a questão. Kaldor, na conferência de Manchester, esclareceu a origem da dificuldade, lembrando que o desenvolvimento da teoria econômica sofreu, após a evolução desde os fisiocratas a Smith, Ricardo e Marx, uma quebra de rumo, provocada pela irrupção da teoria dos preços e da alocação de recursos. O novo ramo da teoria teve em geral um efeito negativo, desviando a atenção dos pontos importantes para os relativamente sem importância (exceto para as inteligências brilhantes que podem perceber as coisas e escolher na teoria dos preços apenas os aspectos esclarecedores; mas essas pessoas constituem exceção). A abordagem dos clássicos era essencialmente mais fértil, não se centrando estreitamente na análise do comportamento individual, mas em conceitos e hipóteses que iluminam eficazmente o processo de desenvolvimento econômico: o fluxo circular de produção, os agregados setoriais, a divisão da sociedade em classes, o caráter evolutivo das instituições sociais, etc.

O problema, no entanto, observa Kaldor, é que a análise dos clássicos é pouco suscetível de ser usada didaticamente. "Suas doutrinas estão agora, na sua maioria, obsoletas, e nunca foram adequadamente reescritas."¹⁷ Recorrer aos clássicos, apenas, não resolve a questão do ensino. É necessário que se produzam livros de texto que incorporem as linhas mestras da análise clássica.

Para Kaldor, a melhor base para isso seria o modelo de equilíbrio geral de Von Neumann. E ele esboça o conteúdo de um manual dentro dessa orientação:¹⁸

"... Um texto que, partindo da forma de olhar a economia adotada pelos fisiocratas, contivesse algumas proposições gerais válidas para todos os tipos de sociedade, e prosseguisse daí para teorias dos casos especiais, usando em cada etapa a dose de abstração que fosse essencial para tornar as coisas inteligíveis. Em outras palavras... um manual que avançasse a partir de um modelo geral do tipo Von Neumann para uma série de modelos de dois setores, cada um apropriado para pôr em relevo um aspecto particular do problema econômico, da forma como este se apresenta em diferentes situações. Seria tudo macroeconomia... não microeconomia."

¹⁷ *Ibid.*, p. 230.

¹⁸ *Ibid.*

Enquanto esse fascinante manual não estiver disponível, no entanto, 207 os problemas de como ensinar o estudante a pensar as questões macroeconômicas continuarão conosco. Esses problemas poderão ser naturalmente minorados de várias formas.¹⁰ E nesse ponto as colocações de Seers são, mais uma vez, pertinentes e atuais.

Ele enfatiza dois pontos que devem nortear o ensino de Economia na "periferia". Primeiro, o ensino de dados de relações sobre a evolução e estrutura dessas economias, sua integração na economia mundial, o funcionamento dos mercados, as instituições relevantes. A formação dos economistas em história econômica é em geral deficiente, já no que se refere à experiência de seus próprios países, e mais ainda no que toca a "problemas e processos de desenvolvimento na União Soviética, Iugoslávia, China, Brasil, Egito, Índia ou Japão — para mencionar alguns dos casos mais interessantes". (Tais observações atingem certamente o alvo, no caso brasileiro.) Conhecimento a esse respeito, e também sobre pontos como a escolha tecnológica disponível nos principais setores da agricultura e da indústria — e suas implicações em termos do uso de fatores —, a economia das mudanças populacionais, a organização e operação dos mercados de produtos, as implicações econômicas de certas instituições — tudo isso é não só indispensável ao exercício profissional do economista, como pode ajudá-lo a decidir sobre os limites da aplicabilidade de um dado modelo teórico.

O segundo ponto de Seers é a necessidade de o estudante pôr a mão na massa, especialmente para adquirir vivência e sentido crítico sobre os dados estatísticos disponíveis sobre a economia de seu país (e, portanto, uma apreciação realista dos limites do que pode ser feito em trabalhos de economia aplicada). Isso pode ser um preventivo à tentação de utilizar técnicas estatísticas excessivamente elaboradas.

Esses são provavelmente os pontos mais atuais do artigo de Seers. A reforma do currículo de Economia, que entre outros pontos enfatiza justamente a necessidade de ampliar a formação histórica e institucional de nossos estudantes — e também introduz a elaboração de uma mono-

¹⁰ Não caberia aqui discutir experiências e propostas surgidas ultimamente entre nós a esse respeito, mas não se poderia deixar de mencionar um trabalho de Bacha (1982), por sua importância pioneira. Ver também Guimarães e Tolipan (1980) e Camargo (1981).

208 grafia como requisito de graduação —, traz agora, 21 anos depois, uma boa oportunidade de se começar a pôr em prática entre nós tais recomendações. Será a melhor comemoração da maioridade do artigo de Seers.

BIBLIOGRAFIA

BACHA, Edmar. *Introdução à macroeconomia*. Rio de Janeiro, Campus, 1982.

CAMARGO, José Marcio. Reflexões sobre o ensino de economia. *Literatura Econômica*, Rio de Janeiro, 3 (6) :511-26, nov./dez. 1981.

CARDOSO, Fernando H., e FALETTO, E. *Dependência e desenvolvimento na América Latina*. 2.^a ed.; Rio de Janeiro, Zahar, 1973.

DOSSER, Douglas. General investment criteria for less-developed countries: a post-mortem. *Scottish Journal of Political Economy*, 9 (2) :85-98, jun. 1962.

GUIMARÃES, Eduardo Augusto de Almeida, e TOLIPAN, Ricardo. O curso de economia e a crise da teoria econômica. *Literatura Econômica*, Rio de Janeiro, 2 (1):3-14, jan./fev. 1980.

MARTIN, K., e KNAPP, J., eds. *The teaching of development economics*. [The proceedings of the Manchester Conference on Teaching Economic Development, April 1964.] Londres, Frank Cass, 1967.

MYINT, H. Economic theory and the underdeveloped countries. In: MARTIN, K., e KNAPP, J., eds. *The teaching of development economics*. [The proceedings of the Manchester Conference on Teaching Economic Development, April 1964.] Londres, Frank Cass, 1967.

STREETEN, Paul P. Development ideas in historical perspective. In: STREETEN, Paul P. *Development perspectives*. Londres, Macmillan, 1981.

As Limitações do Caso Especial¹

DUDLEY SEERS

Este artigo é a reação de um economista que, após vários anos de trabalho nos países ultramarinos, em problemas de desenvolvimento econômico, teve a oportunidade de refletir sobre a utilidade de seu objeto de estudo. Se o tom é bastante áspero em algumas partes, peço ao leitor para compreender que um contato pessoal íntimo com os problemas de países atrasados infunde, por muitas razões, senso de urgência e alguma impaciência. A Economia parece muito lenta em se adaptar às exigências da principal tarefa de hoje em dia — a eliminação da aguda pobreza na África, Ásia e América Latina —, da mesma forma que a geração anterior de economistas fracassou em combater realisticamente as flutuações econômicas, até depois que a depressão tivesse produzido resultados politicamente catastróficos.

O ciclo vital de cada período no desenvolvimento de uma doutrina econômica é familiar hoje em dia. Alguma grande questão de política econômica pública aparece. Inicialmente, economistas em altas posições se recusam a admitir que esta tenha algum interesse para a profissão.² Alguns dos mais esclarecidos, é verdade, encontram um lugar para a questão em alguma parte do programa (um capítulo adicional ou um seminário opcional), e a discutem por escrito, mas o tratamento é bastante

¹ Agradeço a Mr. Fei, Mr. Jolly, Mr. Kennedy, Mr. Reynolds e Mr. Worswick, pelos comentários sobre um primeiro esboço, e a Mr. Streeten, por uma extensa crítica, que foi de grande ajuda. Gostaria de aproveitar esta oportunidade para expressar minha gratidão ao Economic Growth Center, de Yale, que me proporcionou a pausa no trabalho prático e o estímulo profissional para escrever estes e outros artigos. O argumento geral foi apresentado num grupo de discussão do qual foram coorganizadores Mr. Grunwald e Mr. Lamfalussy. [Este artigo foi publicado originalmente no *Bulletin of the Institute of Economics and Statistics*, Oxford, 25 (2), maio 1963. A tradução é de Júlio Ribeiro Pires, professor da FACE/UFGM. (N. do E.)]

² Conta-se na América Latina a estória de um estudante graduado chileno que, em resposta a uma pergunta de um eminente professor de Londres, disse que queria se especializar em economia do desenvolvimento. "Oh!", disse o professor, "que economia é essa?". Isso aconteceu nos anos 50!

210 convencional e parece irrealista. Uns poucos heréticos tornam-se impopulares pelo fato de reclamarem muito mais ênfase e, talvez mesmo, uma teoria diferente, com diferentes implicações de política. Pode-se chamar a esta "fase Hobson". *

Enquanto isso, aumentam as tensões políticas; uma proporção crescente de membros mais jovens da profissão são atraídos para esse campo; as revistas trazem artigos que não podem ser facilmente enquadrados na doutrina tradicional, mas que, por outro lado, não podem também ser facilmente ignorados. Esta é a segunda fase ou a "fase Kahn".³ Mais tarde, um número considerável da geração mais jovem desvia-se, conduzido por um Keynes; eles põem a descoberto o que são agora fendas abertas na ortodoxia corrente, demolem-na entusiasticamente, ainda que não sem suscitar veemente protesto, e erigem um novo sistema em seu lugar. Em universidade após universidade, à medida que professores se aposentam, o programa de ensino é reformado, e ao assunto marginal é dada maior importância, talvez eventualmente, importância central, de modo que aqueles que na profissão montaram o cavalo certo ganham suas justas recompensas. É então sua vez e seu privilégio de bloquear o progresso.⁴ (Ninguém queima suas notas de aula até que a próxima geração já esteja bradando à porta.)

Se já houve tempo em que se pôde ver uma grande revolução na doutrina se aproximando, esse tempo é o de hoje. E as razões são, como sempre, porque o corpo de teoria existente não pode explicar o que tem

* [O autor refere-se a John Atkinson Hobson (1858-1940), responsável por uma obra de mais de 30 volumes, dos quais os mais importantes seriam *A evolução do capitalismo moderna* (São Paulo, Abril Cultural, 1983) e *O imperialismo*. No primeiro, analisa de forma abrangente o funcionamento da economia capitalista, abordando questões como concentração, concorrência e interdependência dos mercados, monopolização do capital financeiro, mudança da hegemonia britânica para a americana e a questão do subconsumo e da superprodução, provável razão para esta referência. (N. do E.)]

³ Richard, não Herman, naturalmente. [Richard Kahn é aqui referido pelo seu célebre artigo "The relation of house investment to unemployment", publicado no *Economic Journal*, de junho de 1931, e incorporado por Keynes na sua *Teoria geral*. Herman Kahn é o autor de *O ano 2000*, de 1967, onde especula sobre o futuro de diversas economias, inclusive a brasileira, e mais tarde defensor de um projeto do Hudson Institute, onde trabalhou, para transformar a Amazônia em um imenso lago. (N. do E.)]

⁴ Este ciclo, é claro, não se restringe à economia. Assim poder-se-ia falar da "fase Bruno", da "fase Copérnico" e da "fase Kepler-Galileu".

de ser explicado, nem pode dar a ajuda que é politicamente essencial. 211
O que tem de ser explicado é porque as economias crescem a taxas diferentes, e a ajuda que os governos precisam mais desesperadamente são conselhos sobre como estimular o desenvolvimento.

Está claro de onde está surgindo a força que desorganizará a matéria. Nos últimos cinco anos, a impaciência com a pobreza aumentou, mas o desenvolvimento ou tem diminuído o seu ritmo nas economias mais pobres, ou tem sido acompanhado por severas e crescentes tensões (*e. g.*, *deficits* no balanço de pagamentos e inflação). Em algumas dessas economias, como, por exemplo, Argentina e Chile, a posição política é agora crítica e, todavia, a Economia convencional não tem muito o que oferecer por meio de conselhos úteis. O Desenvolvimento é ainda considerado como meramente um ramo, mais um apêndice nos programas que um elemento essencial. Fala-se de "economistas do desenvolvimento" como se eles fossem uma raça à parte.⁵

Os perigos políticos são tão óbvios agora que este estado de coisas não pode continuar. Há muitas questões prementes nas quais a ajuda profissional tem sido até então muito fraca. Quando é justificável usar técnicas que sejam intensivas em mão-de-obra, porém obsoletas? Como se pode decidir o que gastar em educação em vez de investimento de capital? E em educação secundária ao invés de primária? Podem as relações capital/produto ser usadas como um guia para as necessidades de poupanças? Se puderem, qual e com quais qualificações? Até que ponto, e quando, a escala econômica limita o crescimento? Como a diversificação das exportações ajuda a estimular o desenvolvimento? Que tipo de banco central um país exportador de produtos primários deveria ter? E assim por diante.

Se a história do pensamento econômico pode servir de guia, as tentativas para lidar com problemas como estes terminarão por mudar a atitude em relação ao desenvolvimento nas economias industriais e, portanto, em relação a todo o corpo da teoria econômica.

Naturalmente, não podemos dizer quais serão as mudanças. Nenhum membro desta geração é capaz de antecipar as características essenciais da doutrina da próxima. Como tem sido sempre o caso, receberemos com horror as novidades da profissão, fracassaremos em compreendê-las e luta-

⁵ A questão do motivo por que os economistas negligenciaram quase completamente os países ultramarinos e os problemas centrais de crescimento por tantas décadas é interessante, mas sua resposta está no campo da Sociologia, não da Economia.

212 remos veementemente contra elas. É muito cedo para prever a forma que tomará a necessária (de fato inevitável) reconstrução da teoria. Não estamos nem mesmo na posição de julgar o que tem de ser demolido da velha doutrina, ou o que pode ser salvo e adaptado para uso subsequente. Já estamos chegando ao fim da "fase Hobson" ou ao início da "fase Kahn" da Economia do Desenvolvimento.⁶ O "artigo Kahn" pode não ter sido ainda publicado. Uma característica deste artigo é, decerto, que ninguém lhe dá crédito na época em que surge; apenas na "fase Keynes" pode sua significância histórica ser apreciada. Tudo o que se pode dizer com segurança é que as tentativas para solucionar problemas práticos do desenvolvimento vão nos ensinar muita coisa a respeito dos processos de mudança econômica, e a época está quase pronta para o aparecimento de um Keynes (embora esta tarefa possa estar além da capacidade de qualquer pessoa isoladamente).⁷

Um obstáculo para a reconstrução da Economia é que não temos realmente compreendido — menos ainda aceitado — o fato de que a teoria que herdamos foi construída em e para países com os quais a profissão estava familiarizada, quais sejam, as economias industriais desenvolvidas.⁸ Parafraseando um dito de E. H. Carr: Antes de estudar Economia, estude o economista; antes de estudar o economista, estude seu contexto histórico e social.

Todo o trabalho fica muito mais difícil pela prática generalizada que têm os autores e professores de não se concentrarem somente na economia de algum país industrial desenvolvido, mas de apresentá-la como universalmente válida. Livros-texto ou cursos com títulos bastante gerais, tais como "Princípios de Economia", "Moeda e Bancos" ou "Finanças Públicas", vêm a ser verdadeiros tratados sobre princípios econômicos,

⁶ A transformação agora é maior e há alguns candidatos a serem considerados o "Hobson" desta geração — e. g., Myrdal, Prebisch, Singer e Nurkse. Eu estaria inclinado a indicar Prebisch, por que é característico de um Hobson que ele seja eficaz, em parte porque ele não compreende muito bem o que está fazendo à disciplina. Além disso, Prebisch vive mais próximo da falha sísmica da qual emanam os tremores.

⁷ Dificilmente podemos esperar tanta "explicação" (num sentido estatístico) do crescimento quanto tivemos das flutuações cíclicas.

⁸ Como diz Arthur Lewis (*The theory of economic growth*, introdução): "Há uma tendência natural de supor-se que as coisas que estão ligadas na sociedade que conhecemos devem necessariamente também estar associadas em todas as outras sociedades".

moeda e bancos ou finanças públicas nos Estados Unidos, no Reino Unido 213
ou numa típica economia desenvolvida.

A esse respeito, os economistas não são tão rigorosos. Um livro não é chamado de *Princípios de astronomia* se ele se refere apenas à Terra, ou ao Sistema Solar, ou mesmo à galáxia local. Justificadamente, esperamos que um curso de geologia trate de outros continentes além daquele no qual o autor porventura viva, a menos que o título seja devidamente qualificado. Mesmo os sociólogos geralmente evitam esse erro.

A falha comum em especificar o quadro de referência, tão propensa a enganar os estudantes e a impedir o desenvolvimento da teoria, é, à primeira vista, motivo de confusão, pois a economia industrial desenvolvida não é de modo algum típica. Abordada do ponto de vista seja da história ou da geografia, ela é um caso extremamente raro, o que é óbvio. Tem-se observado apenas poucas dessas economias e somente durante algumas décadas, e mesmo agora elas cobrem apenas uma fração bem pequena da humanidade. Pode-se admitir que a Economia é internacional no seu alcance e proporciona uma base adequada para o trabalho em qualquer lugar. De fato, isto é e *deve* ser admitido, já que toda doutrina ativa deve defender-se o melhor que puder. (*A priori*, podem-se prever as artimanhas de defesa, tal como num apertado jogo de xadrez.) Mas aqui podemos aplicar um teste empírico. De fato, são os economistas bem-sucedidos quando trabalham em países não-industriais? Eu evidenciaria (e aí você teria de acreditar na minha palavra) um ponto sobre o qual há ampla concordância: os economistas são de muito pouca utilidade trabalhando com problemas de países subdesenvolvidos, até que o tenham feito por alguns anos e, assim mesmo, apenas se são excepcionalmente adaptáveis. Os engenheiros são, provavelmente, mais úteis que os economistas, ao tratarem de problemas econômicos nessas partes do mundo, pelo menos até que estes tenham tido experiência de dois ou três anos. Há tanta coisa para os graduados em Economia desaprenderem e, infelizmente, quanto mais capaz o estudante tenha sido para absorver a doutrina corrente, tanto mais difícil o processo de adaptação.

De qualquer forma, não é plausível que uma "teoria geral" ou mesmo proposições de alguma generalidade possam ser derivadas a partir da experiência de uns poucos países com características bastante raras, para não dizer peculiares. O ensino que se concentra neste tipo de economia é um tanto distorcido, e a distorção é perigosa se aqueles que a ensinam deixam

214 de acentuar continuamente que estão tratando de um caso bastante especial.⁹

O caso típico é uma economia altamente não-industrializada, cujo comércio exterior consiste essencialmente em trocar produtos primários por manufaturados. Há cerca de 100 economias identificáveis como sendo desse tipo, cobrindo a grande maioria da população do mundo. Felizmente, este é também o mais interessante e importante tipo de economia, pois é aí que os problemas econômicos são realmente agudos e a ajuda do economista é mais necessária.

Os economistas já foram mais incisivamente cientes das limitações daquilo que ensinavam. Assim, John Neville Keynes citou Bagehot como especificamente limitando a matéria ao estudo de um único tipo de sociedade: "uma sociedade de comércio competitivo adulto". Enquanto ele próprio acredita que há alguns princípios abstratos universalmente aplicáveis, o Keynes mais velho assinalou que, até o ponto que diz respeito a doutrinas mais concretas, "sua relatividade segue-se imediatamente da concepção realista desta parte da ciência adotada num capítulo anterior. É da mesma forma verdadeiro, tanto para as condições econômicas quanto para as condições sociais em geral, o fato de que elas estão sempre sujeitas a modificações. Elas variam com a forma jurídica da sociedade e com o caráter e as instituições nacionais. Mesmo onde as formas em operação são as mesmas, a força relativa que deve ser atribuída a cada uma pode variar indefinidamente. A lei, o costume, a concordância, os acordos são agentes determinantes da distribuição e troca da riqueza, provavelmente nenhum deles sendo, em qualquer tempo, totalmente inoperante. Mas a extensão de sua influência e a maneira pela qual é exercida estão constantemente variando; e tais variações são sempre de importância, na medida em que afetam a relevância das doutrinas econômicas em relação aos fenômenos econômicos reais".¹⁰

⁹ Particularmente perigoso é quando alguém que tenha aprendido a Economia anglo-saxônica põe-se a reproduzi-la acriticamente numa universidade de uma economia não-industrial. Infelizmente, isso acontece muito freqüentemente, de modo que muitos estudantes acham que a única maneira pela qual podem adquirir as qualificações profissionais para trabalhar nos problemas de seu próprio país é fazer um curso que possa de fato tornar sua tarefa, pelo menos temporariamente, mais difícil.

¹⁰ *The scope and method of political economy* (1897, pp. 294-6). É interessante especular sobre se este Keynes teria chamado um livro sobre as flutuações de economias industriais de uma "teoria geral".

Como um raro exemplo moderno, diz Joan Robinson: "os economistas ingleses, de Ricardo a Keynes, estão habituados a supor, como um pano de fundo tacitamente aceito, as instituições e problemas da Inglaterra, cada um os da sua própria época; quando seus trabalhos são estudados em outras regiões e em outras épocas por leitores que têm outros pressupostos, surgem, em consequência, grande confusão e grande polémica em torno de intenções divergentes".¹¹

Talvez a colocação mais forte do outro lado fosse a de [Lionel] Robbins: "É apenas o fracasso em compreender isto [ou seja, que certos pressupostos básicos são de aplicabilidade universal e que deduções úteis podem ser tiradas a partir deles] e uma preocupação muito especial com pressupostos subsidiários que podem explicar o ponto de vista de que as leis da Economia são limitadas a certas condições de tempo e espaço, de que elas são puramente históricas em caráter, etc."¹² Também Bauer: "Estou agora convencido da ampla aplicabilidade aos países subdesenvolvidos dos métodos básicos de abordagem da Economia e das conclusões mais elementares provenientes desses".¹³

¹¹ *Exercises in economic analysis* (p. XVII).

¹² *An essay on the nature and significance of economic science* (Cap. III). De fato, este mesmo livro tem algumas proposições que somente são verdadeiras, se é que o são, sob condições bastante específicas. Assim, sustenta-se que a redistribuição da renda real é virtualmente impossível, porque as variações na estrutura dos preços irão frustrá-la. "Esta conclusão, que é bastante óbvia se vista através do censo de ocupações, tende realmente a ser dissimulada se examinarmos a redistribuição em termos monetários ... se calcularmos a produção da população que está agora gerando renda real para os ricos e que seria transferida para produzi-la para os pobres, é fácil verificar que o acréscimo disponível seria insignificante". Esta parece uma proposição bem extravagante, mesmo para uma economia como a do Reino Unido em 1932. Foi a subsequente redistribuição de renda inteiramente uma ilusão? São os recursos tão específicos que não se podem mover em resposta a mudanças moderadas de preços? A proposição de que a renda não pode ser redistribuída dificilmente seria de aplicação mundial.

¹³ *Economic analysis and policy in underdeveloped countries* (p. 15). Bauer prossegue dizendo que está pensando especialmente nos elementos da análise de oferta e demanda, e seus exemplos se referem principalmente à elasticidade da oferta do fator. Mas exemplos numa esfera restrita e de poucos países não comprovariam necessariamente uma proposição de tal generalidade. (A nota anterior sugere que Robbins não concordaria que existe mobilidade de mão-de-obra no Reino Unido.)

Quais são os aspectos da economia industrial de empresa privada que a tornam de relevância profissional limitada para trabalho em outras economias? Só posso indicá-los aqui na forma de notas.

I – FATORES DE PRODUÇÃO

a) *Mão-de-obra*: alfabetizada e móvel, a maior parte empregada; altamente organizada; diferenças raciais, religiosas e lingüísticas não são suficientemente importantes para dividir a oferta de mão-de-obra; quantidades substanciais de trabalhadores especializados e profissionais.

b) *Terra*: a maior parte da terra disponível e cultivada por proprietários privados (ou agricultores com seguros arrendamentos) em parcelas de tamanho aproveitável economicamente.

c) *Capital*: todos os setores altamente capitalizados, com capacidade ociosa; sistemas de transportes e energia integrados e abrangentes.

d) *Empresas*: um amplo campo do qual se podem recrutar empresários e um clima favorável para empreendimento; base legal firme para sociedades.

II – SETORES DA ECONOMIA

a) *Agricultura*: inteiramente comercial, e flexível em resposta a variações de preços ou avanços técnicos; a propriedade estrangeira é rara; extensa rede de comercialização para alimentos.

b) *Mineração*: de tamanho limitado e nas mãos de firmas locais.

c) *Manufatura*: diversificada, com uma grande indústria usuária de metal, produzindo (*inter alia*) maquinaria e veículos; algumas áreas de competição.

d) *Global*: a manufatura muito maior do que a agricultura ou que a mineração; recursos naturais adequadamente pesquisados.

III – FINANÇAS PÚBLICAS

a) *Receita*: forte apoio em impostos diretos em relação a taxas de importação ou exportação; a legislação tributária é cumprida.

b) *Despesa*: inclui grandes despesas de previdência social, subsídios agrícolas, relativamente pouca em obras públicas.

a) *Exportação*: consiste em vários produtos para os quais há grande mercado interno, e cujas elasticidade-renda e elasticidade-preço são razoavelmente grandes; preços de exportação estáveis e determinados por custos locais; exportação vendida a muitos países.

b) *Importação*: consiste em grande parte de produtos primários (alguns dos quais são também produzidos internamente) que vêm de muitos países, e para os quais a elasticidade-renda da demanda não é alta.

c) *Capital*: fluxos de capital a longo prazo e remessas de lucros de importância secundária.

V – FAMÍLIAS

a) *Renda*: distribuição razoavelmente uniforme (após imposto); muito poucos vivendo ao nível de subsistência.

b) *Despesa*: a despesa com alimentação não é excessivamente importante; padronização e produção em massa possíveis, por causa da uniforme distribuição de renda, do caráter nacional do desenvolvimento e da homogeneidade de gostos; alto prestígio da produção local.

VI – POUPANÇA E INVESTIMENTO

a) *Poupança*: mobilizada por um mercado de capitais compreendendo um mercado de títulos públicos, um mercado de ações e um vasto sistema bancário de propriedade nacional, com um banco central e um meio circulante controlado; poupança pessoal significativa.

b) *Investimento*: alto (provavelmente mais de 20% do PIB); porém, a parte importada é muito baixa.

VII – INFLUÊNCIAS DINÂMICAS

a) *Comércio Exterior*: não há tendência crônica para *deficits* por causa das elasticidades-renda (veja acima).

b) *População*: crescimento da população lento (menos de 2% a.a.) e urbanização relativamente moderada.

c) *Aspirações*: inveja de padrões de vida estrangeiros não é alta nem se difundindo como uma causa de descontentamento.

Em resumo, o que se supõe é uma estrutura sócio-econômica autônoma e flexível, na qual cada ser humano responde individualmente aos incentivos materiais oferecidos, e que não é sujeita a grandes pressões exógenas.

A extensão em que vários princípios econômicos se apóiam nos pressupostos estabelecidos acima é uma questão de opinião. Há proposições de um tipo muito elementar que têm alguma validade geral (*e. g.*, aquelas mostrando a implicação no que respeita aos preços se as curvas de demanda e oferta têm certas formas e se deslocam em uma ou outra direção). Mas a macroeconomia é um outro caso. O problema compete certamente àqueles que sustentam que a Macroeconomia não é bastante específica para mostrar como algum modelo macroeconômico se aplica a várias economias não-industriais, cada uma com suas próprias instituições e estrutura produtiva.¹⁴

Não se pode nem mesmo garantir que as categorias agregadas com as quais agora trabalhamos (tais como "mão-de-obra", "pleno emprego", "poupança", etc.) mostrar-se-ão úteis em economias não-industriais.

As maiores impropriedades da Economia convencional, para aqueles que lidam com o caso típico, são que a análise focaliza os fatores errados e os modelos não se aplicam de maneira próxima ao modo pelo qual as economias não-industriais operam.

Um aspecto no qual a ênfase analítica é bastante inadequada reside no fato de que, apesar de o tempo poder ser freqüentemente ignorado quando se derivam proposições para economias desenvolvidas, certamente não o pode em economias que são subdesenvolvidas. Na Ásia, digamos, a necessidade de desenvolvimento social e econômico seria urgente, mesmo que não houvesse nem pressão populacional nem aspirações crescentes. Conseqüentemente, proposições puramente estáticas são geralmente irrelevantes, se não de fato enganadoras. Além disso, a atitude usualmente neutra em relação ao crescimento, disfarçada em positivismo, enquanto talvez justificada por circunstâncias locais em economias desenvolvidas, tem pouco a dizer quando se está lidando com problemas econômicos num sentido mais geral.

¹⁴ Um estudo da CEPAL, *Inflation and growth in Latin America*, reúne material disponível sobre a América Latina para mostrar até que ponto estas várias hipóteses são válidas nas 20 Repúblicas daquela região.

O segundo erro de ênfase é que não se presta atenção à estrutura social, sistemas agrários feudais, práticas de trabalho convencionais, existência de firmas estrangeiras, disparidades entre regiões, barreiras raciais, etc. É discutível o quanto tais fatores dificultam o progresso em países industriais, porém há pouca dúvida de que eles são mais sérios no ultramar como obstáculos ao crescimento. A economia convencional contém pouca discussão das implicações econômicas de instrumentos de política como reforma agrária, nacionalização ou impostos sobre o capital, e menos ainda da elevação do nível educacional da força de trabalho adulta. Em resumo, as instituições são tomadas como dadas, ao passo que a questão é precisamente quais instituições mudar e como fazê-lo. 219

Em terceiro lugar, melhorias em nutrição, habitação e serviços de saúde são tratadas, se o são, como aumentos no consumo, em vez de como influências no produto. (Isto é ainda também parcialmente verdadeiro com relação à educação.) Aqui, novamente, isto é compreensível em sociedades onde o progresso econômico não se condiciona à elevação da qualidade da mão-de-obra.

Pode-se afirmar que a falsa ênfase apenas torna grande parte da Economia moderna irrelevante. Contudo, hora após hora, ano após ano, o hábito de tratar com modelos estáticos, supondo dadas instituições e negligenciando os determinantes da capacidade humana, torna o estudante gradualmente incapaz de compreender, e muito menos solucionar, os problemas de sociedades não-industriais.

Da mesma forma, anos de estudo e trabalho com modelos concebidos para explicar economias industriais tornam difícil para os economistas compreender a operação de um tipo muito diferente de economia. Uma grande diferença é que (exceto para umas poucas grandes economias como a Índia) a atividade e o emprego na economia não-industrial dependem em muito, a curto e a longo prazos, do setor exportador. Além disso, a natureza da resposta a variações nas exportações depende da organização deste setor, especialmente se os impostos, os lucros de companhias estrangeiras ou as rendas de agricultores absorvem a maior parte dos aumentos na renda. Depende também do tipo de produto exportado, particularmente se há algum mercado interno significativo. O papel do setor exportador é raramente acentuado na Economia convencional, e isto por uma razão muito boa: numa economia industrial dificilmente algum grande setor vende a maior parte de seu produto ao estrangeiro.

Isto conduz a outro ponto. As economias não-industriais não podem ser compreendidas, a menos que estudadas no contexto da economia mundial. As vendas de seus produtos primários — e, portanto, seu desenvolvimento — são determinadas pelas: a) taxas de crescimento das economias industriais que compram delas; b) elasticidades-renda da demanda das mercadorias que exportam (que refletem, *inter alia*, a substituição de materiais naturais por artificiais); c) medidas protecionistas que limitam as importações nas economias industriais; e d) influências na distribuição dos mercados restantes entre vários fornecedores (política das companhias, acordos de tarifas preferenciais, etc.). Poder-se-ia alegar que as economias industriais seriam também mais fáceis de compreender se a mesma abordagem fosse adotada. Mas elas absolutamente não requerem este tratamento; pode ser razoável tratá-las, o que é freqüentemente feito implícita ou explicitamente, como se fossem economias fechadas.

Evidentemente, o desenvolvimento de economias não-industriais pode tornar-se também parcialmente independente do desempenho das exportações. Isto implica, contudo, substituição de importações, o que necessariamente envolve para estas economias (em contraste com aquelas que já são desenvolvidas) a criação de indústrias manufatureiras completamente novas. Isto por sua vez requer investimentos em transporte e energia e (definindo-se "investimento" de modo um tanto diferente) em educação, etc., e envolve também uma mudança na composição das importações. Mas o processo de substituição eventualmente alcança um limite, que é estabelecido (principalmente) pelos recursos naturais e pelo tamanho do mercado local. Entretanto, este processo e estas limitações dificilmente são discutidas por completo na Economia convencional, que é tão "global" que omite características essenciais do desenvolvimento.

Finalmente, uma palavra deve ser dita a respeito de algumas das peculiaridades dos setores fiscal e monetário que afetam o funcionamento das economias industriais.

Por exemplo, por causa da pesada carga de impostos diretos e da escala de benefícios de desemprego, o setor público automaticamente compensa, em certa medida, as flutuações na economia privada. Nas economias não-industriais, por outro lado, uma depressão no comércio exterior raramente pode ser superada tornando-se o orçamento deficitário, porque o único meio de cobrir o *deficit* externo será, provavelmente, reduzir as reservas. (Isto é obviamente verdadeiro para um tipo particular de economia não-industrial, uma economia "aberta"; aí um *deficit* do balanço de pagamentos aparece, imediatamente, se a atividade interna é mantida

numa depressão.) Assim, o governo pode eventualmente ser compelido a aumentar impostos ou reduzir despesas, agravando o impulso descendente inicial. Outra característica do sistema fiscal em economias industriais, mas não em outras, é que ele opera no sentido de distribuir a renda mais amplamente entre as várias regiões do país e, assim, assegura que nenhuma seja deixada muito para trás no processo de crescimento econômico. 221

Enquanto todas as economias industriais têm virtualmente completa autonomia monetária, isto não é de forma alguma universalmente verdadeiro. Mesmo nas maiores economias não-industriais, que controlam suas próprias moedas, faltam muitos dos meios de influenciar a oferta de moeda, tais como operações de *open-market*; ademais, as companhias e bancos estrangeiros que retiram fundos de (ou os fornecem a) suas matrizes podem ser quantitativamente importantes, e sua operação pode afetar a oferta de moeda mais do que quaisquer medidas tomadas pelo banco central local.

Por causa de seus sistemas financeiros, as economias industriais têm limites correspondentes a suas fronteiras políticas. Contudo, se observamos os outros tipos de economia, desejaríamos saber se a nação é mesmo a unidade correta de análise. Se os sistemas fiscal e monetário são muito tênues, barreiras geográficas ou raciais ou religiosas podem demarcar partes da nação como subeconomias virtualmente independentes. Por essa razão, as médias nacionais (e. g., níveis de renda, níveis de salário, níveis de preço, etc.) podem ter pouco significado se usadas para comparação com outros países ou para medir o progresso ao longo do tempo.

UM EXEMPLO: O CONCEITO DO MULTIPLICADOR

Dar um exemplo é a melhor maneira de demonstrar que os conceitos não podem ser prontamente generalizados a partir de economias industriais. O tratamento usual de determinação da renda na moderna Economia se apóia fortemente nos efeitos "multiplicadores" do investimento. Mas o modo pelo qual a renda é criada depende muito do próprio país: se fabrica aço e maquinaria, ou se importa tais bens. Todo país não-industrial compra do exterior uma grande parte de suas necessidades de equipamento, e a grande maioria também importa todo o aço. Uma vez que o volume de maquinaria é muito diferente para diferentes tipos de investimento,

222 o efeito sobre as importações varia de projeto para projeto. Além disso, mesmo no que se refere ao componente local, as implicações sobre as importações, emprego, etc., dependem de o investimento ser empreendido por empreiteiros, departamentos de obras públicas ou indivíduos privados, e também de ele ter lugar no interior do país ou próximo de portos (onde as propensões a importar dos consumidores são maiores).

Outro ponto a assinalar é que o efeito do investimento depende do fato de que as condições de oferta local sejam geralmente elásticas, isto é, que haja mão-de-obra desempregada do tipo certo, capital ocioso e mobilidade de fatores.¹⁵ Pelas razões indicadas anteriormente, não se pode esperar que essas elasticidades sejam muito altas, particularmente na agricultura. Conseqüentemente, as ondas secundárias de poder de compra gerarão aumentos de preço, ao invés de maiores produto e emprego internos, mesmo que haja desemprego considerável.¹⁶

Na prática, isto significa que o mecanismo de criação de renda é altamente complexo, e não se pode esperar que o "multiplicador" tenha um valor estável. Naturalmente, mesmo nos Estados Unidos o efeito multiplicador não é igual para todo projeto particular, mas dificilmente se esperaria que a composição do investimento total (neste aspecto) mudasse drasticamente de um ano para outro. Assim, o modo pelo qual o multiplicador funciona pode ser considerado estável para fins de ensino. Nos países não-industriais, todavia, o início do investimento num grande projeto particular pode mudar todo o mecanismo de criação de renda. À medida que se criam indústrias de bens de capital, que os regimes de importação se alteram, que se aperfeiçoam as comunicações internas e que a agricultura se desenvolve, os efeitos multiplicadores de todos os tipos de investimento — e, portanto, do investimento total — mudarão significativamente.

¹⁵ Formalmente, a falta de uma indústria de equipamentos mencionada no parágrafo anterior pode ser considerada um caso especial, desde que ela signifique que a elasticidade-preço da oferta interna é zero.

¹⁶ Este último ponto é assinalado por V. K. R. V. Rao em "Investment, income and the multiplier in an underdeveloped economy", *Indian Economic Review*, fev. 1952; numa economia como a indiana, a posição do comércio exterior é muito menos importante. Rao tira as conclusões de que não há nada igual a um único nível de pleno emprego numa economia subdesenvolvida. Veja também, de Osvaldo Sunkel, "Cual es la utilidad practica de la teoria del multiplicador?", *El Trimestre Económico*, jul./set. 1957, que põe mais ênfase no papel das flutuações das exportações.

Além disso, nas economias não-industriais, o comércio exterior é um determinante da renda mais importante que o investimento, exceto para uns poucos casos especiais; e o mecanismo de criação de renda, atribuível às mudanças no comércio exterior, pode ser bem diferente daquele devido às alterações no investimento interno. Um contraste com as economias industriais é que não podemos trabalhar de modo útil com investimento externo "líquido". Uma variação nas exportações pode ser quantitativamente igual a uma variação nas importações, de modo que em cada caso o investimento estrangeiro líquido se altera na mesma grandeza. Todavia, as repercussões podem ser completamente diferentes, porque os setores exportador e importador são inteiramente diferentes (talvez centenas de milhas afastados um do outro). Em todo caso, as variações das importações são (exceto em tempos de guerra ou de bloqueio) induzidas por flutuações da renda, e usualmente seguem as variações das exportações mais ou menos proximamente. O aparecimento de um excesso de exportações pode refletir simplesmente uma demora na execução das encomendas.

Na prática, o mais importante é que a magnitude e a natureza das repercussões das flutuações das exportações dependem de quais exportações tenham variado (porque várias indústrias exportadoras podem estar sujeitas a alto ou baixo imposto, podem ou não estar em mãos de companhias estrangeiras, etc.), e dependem, em segundo lugar, de a variação no valor das exportações de uma mercadoria ter sido resultado de alteração na quantidade exportada ou no preço. Em economias mineiras, por exemplo, as flutuações das exportações, especialmente quando devidas a variações de preços, são, em certa medida, anuladas pela variação nos lucros das companhias estrangeiras.

Não apenas é o investimento menos importante que o comércio exterior neste contexto, ele é amplamente induzido pelo comércio exterior, particularmente nas economias mais atrasadas. Grande parte do investimento é feito ou no setor exportador, em instalações para o transporte e armazenagem de exportações e importações, ou na distribuição das importações. O restante, em grande parte, depende indiretamente das exportações, através da renda.¹⁷

Isto não significa que a idéia de ondas secundárias de criação de renda seja completamente inútil fora de áreas industriais. O que isto implica é que, se o conceito do multiplicador for generalizado, a atenção

¹⁷ A propósito, isto implica que o "acelerador" também não pode ser tratado como um coeficiente global, com um valor estável.

224 tem de ser concentrada desde o princípio nos "vazamentos" devido às importações (inclusive lucros realizados por companhias estrangeiras), em vez de esta ser uma qualificação introduzida mais tarde, como usualmente é o caso; em segundo lugar, as exportações têm de ser descritas como a força motriz na determinação da renda. O conceito de um "multiplicador", no sentido de um coeficiente que se pode esperar que seja o mesmo, sejam quais forem o estímulo econômico e a fase de desenvolvimento, é provável que confunda o estudante ao invés de ajudá-lo. Este é um conceito que foi desenvolvido para abordar um problema particular, qual seja, como compreender o ciclo econômico nos países industriais, de modo a conceber políticas para reduzir o forte desemprego dos anos entre as guerras. Tal conceito dificilmente poderia ter sido imaginado se a Economia tivesse evoluído em países exportadores de produtos primários e importadores de bens de capital.

É possível argumentar que todos estes pontos podem ser acomodados dentro da construção analítica tradicional; tecnicamente, isto é verdade, porém na realidade o assunto não é ensinado desta maneira,¹⁸ e o economista adquire uma visão da determinação da renda que é um estorvo em vez de uma vantagem, quando ele vai trabalhar em economias não-industriais. Ele pode, por exemplo, facilmente adotar uma visão ingenuamente otimista acerca das possibilidades da política fiscal compensatória.

INTRODUÇÃO À ANÁLISE ECONÔMICA, DE SAMUELSON, COMO LIVRO-TEXTO

O livro-texto é o que molda a mente do estudante mais do que qualquer outra coisa. É algo que ele não apenas lê e relê, mas tenta aprender, como uma fonte de verdade. A fim de ver que tipo de influência os textos podem exercer sobre os leitores que trabalharão em problemas de desenvolvimento (e que eles próprios ensinarão por décadas neste campo), vejamos um exemplo popular: *Introdução à análise econômica*, de Paul Samuelson, livro amplamente usado nas universidades dos países subdesenvolvidos e, igualmente, dos países desenvolvidos, e que é, evidentemente, brilhante, para muitos propósitos.

¹⁸ Uma linha mais radical de crítica seria que conceitos como "investimento" (como uma categoria homogênea) não ajudam ao estudante que trabalhará em problemas de desenvolvimento.

Uma razão de seu êxito é o modo pelo qual utiliza material contemporâneo para ilustrar problemas. Porém, este material é tirado quase exclusivamente dos Estados Unidos. O leitor gradualmente se torna acostumado a uma economia com as características anormais indicadas acima. O investimento doméstico é tratado como o principal determinante da renda, por exemplo, e o modelo de ciclo econômico apresentado é aplicável apenas a uma economia diversificada. 225

O comércio exterior é confinado a uma seção relativamente pequena no final do livro, e não há discussão dos diferentes tipos de setor exportador ou das implicações destes. Na verdade, a relação entre o comércio exterior e a economia doméstica é descrita de um modo que é típico apenas de um país industrial; por exemplo, afirma-se que a desvalorização tende a restaurar o equilíbrio ao expandir as exportações e reduzir as importações.¹⁹ Aqui novamente o caso na mente do autor parece ser os Estados Unidos. Não é óbvio como a desvalorização do cruzeiro poderia restaurar o equilíbrio no Brasil, digamos, em vista do fato de que a elasticidade-preço da demanda de café é baixa; há mesmo, atualmente, uma quota para as exportações de café. Poderia o volume de importação ser reduzido quando elas consistem quase inteiramente em combustíveis, matérias-primas e maquinarias? A evidência da experiência brasileira é realmente oposta; ela implica que a desvalorização *não* restaura o equilíbrio. É claro, novas exportações poderiam ser estimuladas em escala adequada numa década, mais ou menos, mas evidentemente o tratamento é bem desorientador para um estudante brasileiro ou alguém que trabalhará no Brasil ou em problemas de desenvolvimento ou de economia internacional.²⁰ Pode-se alegar que o Brasil é apenas um exemplo, mas uma vintena de outros poderia ser dada, e uma única exceção é bastante para derrubar uma generalização não qualificada.

¹⁹ Página 760 da quinta edição, de 1961, que é a considerada aqui.

²⁰ Discutindo a aplicabilidade do conceito de uma taxa de câmbio de equilíbrio à Cuba pré-revolucionária, Henry Wallich assinalou: "Porém, onde o mecanismo de preço tem pouca influência, a taxa de equilíbrio deixa de ser claramente definida, mesmo se as rendas internas e externas são dadas. Nisso, o sistema cubano difere radicalmente das economias industriais da Grã-Bretanha ou Estados Unidos, onde uns poucos por cento no preço — ou na taxa de câmbio — podem decidir se seus produtos podem ou não competir no mercado mundial em pé de igualdade". Esta citação é de *Monetary problems of an export economy* (p. 216), que é uma das pouquíssimas tentativas de considerar quão apropriados são os princípios econômicos convencionais para uma economia subdesenvolvida que exporta produtos primários. Veja também *Export economies*, de Levin.

Apesar de ser feita referência a dispositivos protecionistas e ao padrão-ouro, não há explicação da diferença crítica entre o funcionamento de economias "abertas" — isto é, aquelas sem controle de câmbio, licenciamento de importações ou altas tarifas — e de outras economias. Nem há material suficiente sobre a economia mundial que permita a um estudante ver como qualquer país particular nela se enquadraria ou quais são as principais influências sobre as exportações de um país (e sua taxa de crescimento).

Há pouca menção a mudanças institucionais, o que, talvez, se deva esperar apenas num trabalho que trate de uma economia onde tais mudanças se limitaram ao século passado. Não é discutida a questão das instituições existentes: se elas permitem que os recursos de uma economia sejam mobilizados, ou os impedem de ser, para alimentar, vestir, prover de habitação e empregar o povo (afinal de contas, pode-se alegar que esta não é uma questão muito premente nos Estados Unidos).

Apenas na página 775 são abordados problemas de "crescimento e desenvolvimento econômico". Mesmo aí o papel da industrialização no desenvolvimento não é ressaltado, nem, quanto a isso, diz-se ao leitor dos modelos de crescimento revelados pela moderna pesquisa.

Uma das principais fraquezas do texto, como de muitos outros, é que o argumento está ou no nível "macro" da nação ou, mais freqüentemente, no nível "micro" da firma ou família.²¹ Praticamente em nenhuma parte há uma discussão da economia mundial ou da indústria, que são precisamente os níveis interessantes. Estranhamente, a análise de insumo-produto é mencionada apenas num apêndice sobre a história das doutrinas econômicas, como uma versão mais recente do *Tableau économique*, de Quesnay.

Acima de tudo, finalmente, não há descrição dos vários tipos de economia (exportadoras de petróleo, exportadoras de metal, exportadoras de café, etc.).

²¹ Samuelson justifica ter devotado mais atenção à microeconomia dizendo (na página 412): "o homem adquiriu considerável domínio sobre seus problemas macroeconômicos". Vê-se que o autor está-se referindo aos Estados Unidos, mas nem todos os estudantes podem compreender isso. De qualquer modo, isto não é justificativa para um livro-texto, com um título sugerindo que ele é um texto geral, como freqüentemente é considerado. A reação justificável de um estudante em Calcutá, digamos, seria que a Economia é uma ciência mais insensível do que uma ciência sombria. Seria, mesmo para os Estados Unidos, esta afirmação verdadeira?

O título do livro de Samuelson não devia ser *Introdução à análise econômica*; * mas *A economia dos Estados Unidos no século XX*. Por honestidade, deve-se acrescentar que, pelo menos em edições recentes, o livro demonstra relativamente considerável consciência do mundo exterior (e de história econômica); a maioria dos outros textos arroga-se generalidade com muito menos justificação. 227

O tradutor da edição espanhola aparentemente sentiu-se vulnerável à linha do argumento desenvolvido acima. "Lo que deseo es justificar mi criterio sobre el problema planteado por las constantes referencias del texto a la realidad económica de los Estados Unidos".²² Ele alega que adaptar o texto às necessidades do país do leitor seria impossível — versões bem diferentes seriam necessárias, digamos, para o Chile e para a Espanha; de qualquer modo, os Estados Unidos eram um caso muito importante e digno de estudo por si próprio. Mas, do seu ponto de vista, a principal consideração foi: "Se encuentran las ideas generales con validez general para todos los situaciones estructurales".²³ Na quarta edição (1958), o próprio Samuelson escreveu a mesma coisa: "Gosto de pensar que o amplo uso do livro no exterior e a tradução para línguas estrangeiras ... é um reflexo da sua relevância para sociedades de desenvolvimento institucional bem diferente". (Este comentário não aparece no prefácio à edição seguinte.)

Estas afirmações podem ser melhor avaliadas se vírmos como elas ficariam em um outro campo. Poder-se-ia supor que um livro-texto sobre Zoologia limitasse seu material descritivo a cavalos e afirmasse que as grandes vendas de uma edição anterior mostraram sua aplicabilidade a animais de fisiologia bastante diferente?²⁴ Ou poder-se-ia defender a publicação, sem modificações, de uma edição especial do mesmo livro para donos de animais domésticos de estimação afirmando que o cavalo era um animal muito interessante e que, de qualquer modo, se se tentasse adaptar o texto às necessidades de cada um, ter-se-ia de escrever livros

* [*Economics*, no original. (N. do T.)]

²² José Luis Sampedro, na introdução do tradutor à versão espanhola da terceira edição (Madri, Aguilar, 1958): "Quero justificar meu julgamento sobre o problema levantado pelas repetidas referências no texto às condições econômicas nos Estados Unidos".

²³ Idéias gerais podem ser encontradas com validade universal para todos os tipos de estrutura.

²⁴ Em quantas sociedades o homem tem dominado os problemas macroeconômicos?

228 separados sobre gatos, cães, etc.? Tais argumentos na realidade convidam o estudante a cair na armadilha de tratar o caso especial como se fosse o caso geral.

UM TEXTO MARXISTA

Devo acrescentar de passagem que os livros-textos marxistas também parecem ser de valor limitado para aqueles que desejam compreender os países economicamente atrasados. Um exemplo comum é o *Manual de economia política*,* preparado pela Academia de Ciências da União Soviética. Este tratado pode ser encontrado na estante de estudantes em muitos países e é um texto prescrito para todos os departamentos nas três universidades cubanas.²⁵

Bastante curiosamente, muitas das mesmas críticas se aplicam. Aqui novamente uma grande porção de espaço é ocupada pelo funcionamento de uma economia industrial; o comércio exterior não é enfatizado; o tratamento é muito global, e assim por diante.

Este texto tem, contudo, seus próprios defeitos, ainda que não inesperados. Questões metafísicas, tais como "o que é valor?", são discutidas extensivamente, e o modelo marxista básico para o capitalismo é elaborado usando categorias como "taxas de mais-valia" e "composição orgânica do capital", que podem ter uma função política, mas não parecem muito úteis para o economista. Nenhuma tentativa é feita para comparar os valores destes coeficientes para diferentes países capitalistas. Seções dedicadas a países subdesenvolvidos, inclusive a América Latina, os tratam como se fossem colônias, virtualmente sem quaisquer indústrias pesadas, e, enquanto é dada ênfase ao papel das companhias estrangeiras, não há referência à sua contribuição para as economias locais (através de impostos, etc.).

* [*Political economy*, no original, com tradução em português pela Zahar Editores (N. do T.).]

²⁵ Meus comentários são baseados na edição em língua espanhola (1959) agora sendo usada em Cuba, intitulada *Manual de economia política*. Aparentemente, uma edição mais moderna está sendo agora preparada, mas será surpreendente se ela mostrar-se livre dos defeitos aqui mencionados.

Naturalmente, não se pode queixar que as questões sociais são evitadas — a descrição das várias classes sociais e de seus papéis políticos e ideologias fariam mais sentido do que Samuclson, para estudantes que têm conhecimento em primeira mão de uma sociedade parcialmente industrializada, como, por exemplo, o Chile. Tais países não são inteiramente diferentes do que eram as economias da Europa Ocidental nos meados do século XIX (as quais forneceram a Marx seu material). O “exército industrial de reserva” dos desempregados é, afinal de contas, visível nas ruas, e de fato desempenha a função de manter os salários em níveis de subsistência. A atitude das classes proprietárias de terra em relação à mudança social parece positivamente calculada para provar que Marx está certo. Aquelas oriundas de economias mais atrasadas, onde há vastas plantações de propriedade estrangeira, devem achar a explicação do imperialismo bastante convincente.

Mas o esquema marxista padrão das fases do desenvolvimento — partindo de uma economia primitiva e passando pela escravidão e pelo feudalismo até o capitalismo e o socialismo — parece muito rígido. Onde se enquadraria Gana, por exemplo, com diferentes regiões em níveis diferentes de desenvolvimento? E qual seria sua próxima fase, o capitalismo ou o socialismo? A fraqueza fundamental parece estar no fato de ser dada pouca atenção ao desenvolvimento institucional *dentro* das sociedades numa dada fase. Isto é, sem dúvida, um corolário da visão simplista de que a transformação revolucionária da estrutura é a forma principal de mudança social.²⁶

Parece que, afora o *Imperialismo*, de Lênin, cujo material é também obsoleto hoje em dia, houve pequeno progresso teórico durante um século. Não é feito uso, ou demonstrado conhecimento, de quaisquer avanços nas ciências sociais. O tratamento dado a Keynes é escandaloso. Afirma-se (p. 316) que ele recomendou aumentar os lucros reduzindo os salários reais através da inflação e que defendeu o aumento dos gastos suntuosos dos ricos e da despesa governamental em armamento.²⁷ Os autores não parecem estar nem mesmo cientes do material factual moderno que seria útil para a propaganda (os dados de desemprego citados vão até 1921).

²⁶ Devo este ponto a Mr. Streeten.

²⁷ A Teoria Quantitativa ainda tem autoridade nestas páginas. Assim, na página 176, a inflação é descrita como uma situação caracterizada pela presença de uma massa excessiva de papel-moeda. No jargão marxista, um argumento deste tipo, tão consolador para a burguesia financeira, é objetivamente bastante reacionário.

Certamente não há nenhum esforço para adaptar a doutrina a países subdesenvolvidos, como eles são hoje em dia, nem qualquer discussão erudita de seus processos de crescimento. A implicação parece ser que, se os grilhões do imperialismo fossem removidos, estas economias cresceriam espontaneamente.²⁸ Em relação aos problemas destas economias, não há nem mesmo uma tentativa de aplicar as lições da experiência soviética.

É triste pensar que é justamente o estudante contestador na Ásia, África ou América Latina, consciente das limitações dos livros-textos anglo-saxões, quem pode voltar-se para *isto* como a principal alternativa. Se o título do livro de Samuelson deveria ser mudado, o texto soviético deveria talvez ser chamado "Uma interpretação oitocentista da economia e das mudanças políticas, baseada na experiência da Europa Ocidental".

OUTRAS INFLUÊNCIAS SOBRE O ECONOMISTA

A atitude do estudante em relação aos problemas de desenvolvimento é formada antes e depois de ele ler textos sobre princípios econômicos. Como criança e adolescente, sua experiência é limitada à economia local, com a qual ele gradualmente se torna bastante familiarizado. Se ele é criado num país desenvolvido, os jornais, rádios e televisão falam-lhe principalmente sobre a economia de seu país, e na escola ele adquire uma abordagem da história fortemente nacionalista. As relações econômicas com outros países são usualmente pintadas de um modo algo irrealista. Não é raro que o "calouro" da universidade acredite que as organizações em seu país, quaisquer que possam ser, representam o melhor que se pode encontrar e um modelo digno de imitação pelo resto do mundo. Lado a lado com esta pintura chauvinista, ele pode ser apresentado com um ingênuo internacionalismo, sugerindo que os estrangeiros são

²⁸ A análise das economias capitalistas desenvolvidas é também muito pouco convincente. É transmitida a impressão de que os salários reais médios nos Estados Unidos têm declinado desde o fim do século passado! Referindo-se a um tal de Bogart, o *Manual* afirma que, depois que os preços começaram a subir em 1897, os salários não os acompanharam. Afirma-se também que os salários reais caíram na Inglaterra e na França no início do século XX. Pode-se conseguir vender esta idéia para os estudantes russos, mas não para aqueles que, em qualquer outro lugar, saberiam que isto é uma tolice. Será realmente prudente manter os futuros formuladores de política econômica tão ignorantes dos fatos econômicos da vida?

essencialmente semelhantes a ele próprio, compartilhando seus próprios preconceitos econômicos e políticos.²⁹ Tais influências continuam durante a sua vida de universitário, período em que o problema de encontrar um emprego passa a desempenhar um papel crescente na formação de sua atitude.

No resto do mundo, os estudantes podem ser ainda mais chauvinistas do que o são nos países industriais (alguns deles têm uma base menos insegura para seu nacionalismo). Enquanto em certos campos isto conduz a tentativas de uma educação adequada à sociedade local, em Economia (como nas ciências naturais) o resultado é, mais freqüentemente, um exagerado respeito pelos mistérios das técnicas modernas, sobretudo em países recentemente independentes.

O quadro mostrado no livro-texto padrão é, por conseguinte, aceito em todas as partes, com pequena resistência. Na economia industrial, ele se conforma mais ou menos à experiência cotidiana, e o estudante não é bastante experiente para compreender suas limitações. Para os estudantes em quaisquer outros lugares,³⁰ um texto de Economia compartilha do encanto geral de todos os livros técnicos estrangeiros.

Uma vez que o ensino universitário não faz muito — se faz alguma coisa — para derrubar o provincianismo e trazer para casa as realidades do moderno mundo econômico, o principiante da escola de pós-graduação facilmente cai na armadilha de admirar a técnica pela técnica. Se o conteúdo é enfadonho, o estudante cai na formalização, e isto é decerto encorajado. Longe de se tornar mais prática (como, digamos, faz o ensino médico nas suas fases posteriores), a Economia torna-se ainda mais abstrata.

Como H. R. Bowen colocou: “Os estudantes pós-graduados em Economia são confrontados com uma vasta rede de conceitos, técnicas e detalhadas construções teóricas. Eles compulsoriamente vivem num estranho mundo de mapas de indiferença, curvas de demanda quebradas, elasticidade cruzada, propensão marginal a consumir, preferência pela liquidez, produto nacional líquido, erro de amostragem, programação linear e matrizes de insumo-produto. Eles gastam a maior parte de seu tempo adquirindo familiaridade com conceitos e técnicas especializados, e seu sucesso

²⁹ Estes erros são freqüentemente agravados pelas grosseiras distorções na propaganda da indústria turística. (Assim, cria-se por exemplo uma imagem dos habitantes das ilhas do Caribe como afortunados moradores num paraíso de praias e palmeiras.)

³⁰ Uma categoria especial é a do estudante do ultramar que deseja ser aceito como membro da profissão nos Estados Unidos ou na Europa Ocidental. Como qualquer um com tendência à assimilação, ele provavelmente não tentará uma revisão fundamentalmente crítica.

232 como estudante pós-graduado é avaliado em grande parte pelo grau em que os domina".³¹

Um certo padrão de pensamento torna-se firmemente implantado no estudante de pós-graduação; a agilidade intelectual é admirada, sem consideração do objetivo do exercício. O maior elogio para um artigo é "elegante" em vez de "útil"; inversamente, o trabalho que não seja estritamente econômico pode ser descrito como "descuidado". Assim, a perspectiva torna-se distorcida em favor da frivolidade em voga. (A Sócrates foi dada cicuta por muito menos!)

Seymour Harris, assinalando que o tratamento matemático é particularmente sedutor, disse uma vez: "os jovens estudantes mais capazes vêm para este campo e se concentram fortemente na relação entre Matemática e Economia . . . Muitos de nós estamos preocupados, com medo de que, por uma excessiva concentração em matemática, os problemas selecionados para estudo possam ser em sua maioria aqueles passíveis de manipulação pelo uso de símbolos, e também com receio de que muitos dos melhores cérebros em Economia possam ser desviados da solução das grandes questões públicas de hoje em dia".³²

A Economia altamente abstrata tem evidentemente algum apelo estético, do mesmo modo que as virtudes intelectuais de aparente precisão e perfeição. (Todas as exceções logicamente possíveis podem ser discutidas, de modo que não se pode ser tomado de surpresa.) Desde que ela permaneça abstrata, o profissional é preservado dos embaraços da controvérsia pública. Um economista jovem e capaz, procurando um tópico para uma tese ou primeiro livro, descobre que a manipulação matemática tem a vantagem particular e não insignificante de oferecer uma maneira não ambígua de demonstrar um certo tipo de talento.³³ (O talento autêntico

³¹ "Graduate education in economics", *American Economic Review*, 1953 (Suplemento).

³² Em *The teaching of elementary economics* (editado por K. A. Knopf e J. H. Strauss), p. 241.

³³ Há basicamente três tipos de economistas: aqueles que usam números, aqueles que usam letras e aqueles que usam palavras. Muito poucos estão igualmente à vontade em todos os três meios de comunicação ou mesmo em dois quaisquer. Uma preferência por letras pode encobrir uma falta de fluência no uso da linguagem e uma falta de interesse em informação numérica, e/ou uma abordagem altamente esquemática dos problemas da sociedade por causa de um desejo, parcialmente consciente, de seguir os passos do verdadeiro cientista (por pelo menos dois séculos, contudo, os cientistas naturais não têm afirmado que poderiam alcançar conclusões úteis simplesmente sentando-se em gabinetes e manipulando símbolos). Por outro lado, é claro que a aversão às letras pode indicar falta de habilidade matemática!

Uma vez que desejo evitar a perene e bastante estéril polêmica acerca do papel da matemática na Economia, não vou negar que ela possa ser muito útil no raciocínio econômico, se adequadamente usada. Meu ponto de vista é que seus encantos estão provavelmente exercendo uma influência doentia na evolução da matéria, nesta época. Por uma razão: o progresso na manipulação tem contribuído para a difundida, mas na verdade bastante infundada, crença de que muito progresso tem sido feito na Economia. Em segundo lugar, uma vez que os processos de desenvolvimento, que são parcialmente institucionais, não se prestam facilmente a este tipo de tratamento, o estudante mais capaz pode achar o campo nada atraente. Em terceiro lugar, aqueles que de fato trabalham nos problemas de economias não-industriais usualmente tentam enquadrar a situação dentro de algum modelo global que eles aprenderam, desprezando a questão de este ter ou não sido concebido com um tipo diferente de economia em mente. Eles podem também tentar quantificar o modelo, ignorando se as estatísticas são boas o bastante para a tarefa.

Não apenas o economista originário de países industriais cai nesta armadilha; precisamente por causa da reputação da técnica como tal, o economista brilhante, natural de outros países, com freqüência faz o mesmo. Af os autores de modelos são freqüentemente em grande medida culpados. Como os escritores de livros-textos, eles raramente especificam com clareza ou ênfase suficiente os seus pressupostos, ou estabelecem sob quais condições eles provavelmente serão válidos. (Isto é mais surpreendente em vista do fato de que este ramo da profissão se orgulha de seu "rigor".)³⁴ Os modelos com freqüência repousam em pressupostos básicos, mas provavelmente impróprios, tais como uma economia fechada, concorrência perfeita, gostos constantes, distribuição de renda constante e fatores de produção móveis, hipóteses estas bastante artificiais mesmo para sociedades industriais.

³⁴ Como o Professor Ruggles uma vez assinalou, num grupo de discussão de problemas de desenvolvimento em Yale, meramente colocar um argumento em símbolos matemáticos em vez de palavras não o salvará de qualquer imprecisão inerente.

Não nego que modelos altamente abstratos possam ser úteis, pelo menos para alguns tipos de problema. A questão é se há lugar para eles, em vista de sua limitada aplicação e de seus perigos inerentes. Parece estranho introduzir os estudantes à formalização da teoria antes que lhes seja ensinado o que eles realmente de fato precisam saber, não apenas para seu trabalho profissional, mas mesmo para permitir-lhes decidir se algum modelo é útil: a estrutura da economia mundial e como esta estrutura está mudando; o funcionamento dos principais setores produtivos, inclusive as principais técnicas agrícolas e industriais, e seus requisitos de mão-de-obra e de outros insumos importantes; a economia das alterações demográficas; a organização e operação dos mercados de *commodities*; as relações entre o tamanho, a estrutura e o crescimento econômicos; as implicações econômicas de vários tipos de instituição social; etc. Estão transformando pessoas em economistas, que podem desenhar diagramas ilustrando a teoria do duopólio, mas que não saberiam como começar a lidar com a questão (digamos) de uma indústria de aço se estabelecer ou não na Guatemala, ou o que ou quanto ela deveria produzir. A maioria não sabe grande coisa sobre a história econômica, mesmo de seu próprio país, sem dizer dos problemas e processos do desenvolvimento na União Soviética, China, Brasil, Egito, Índia ou Japão — para mencionar apenas alguns dos casos mais interessantes. Há ignorância quase universal das teorias sócio-econômicas correntes, tal como o Marxismo, com o qual qualquer economista que trabalhe no ultramar se defrontará mais cedo ou mais tarde.

É verdade que usualmente há seminários (como há livros) sobre "Economia do Desenvolvimento". Estes são, contudo, freqüentemente baseados em modelos altamente agregativos do tipo Harrod-Domar, juntamente com alguns fragmentos e trechos de informações fornecidos pelo professor (ou autor), na base do que lhe sucedeu notar nos países que visitou. Mas uma abordagem global pode, pelos motivos já explicados, confundir o estudante. Ele pode concluir, erradamente, que aprendeu o que é conhecido a respeito dos processos de desenvolvimento.

O treino no uso de material estatístico poderia ajudar o estudante a ver a realidade. Infelizmente, os "métodos estatísticos" da maneira como são usualmente ensinados (como de fato eu mesmo costumava ensiná-los) não fazem isto. Podem até mesmo ser verdadeiramente prejudiciais. Longe de mostrar ao estudante como avaliar e usar o material estatístico, que é a necessidade básica e central, esta matéria é um museu de curiosos e antigos instrumentos (a maior parte tomada de outros campos como a

Biologia). A suposição implícita nos exemplos e exercícios é que os dados usados são absolutamente seguros e fidedignos. É como se alguém aprendendo carpintaria fosse ensinado a ignorar as propriedades de diferentes tipos de madeira. A atenção do estudante é, assim, continuamente desviada *para fora* da essência do problema; uma atitude não crítica em relação aos dados é gradualmente adquirida, e o estudante pode levar anos para se ver livre dela.³⁵ Não é nem mesmo dada muita atenção às proposições teóricas sobre erros e tendências em vários ramos da matéria, e todavia elas ajudariam o economista a levar em conta os defeitos do material estatístico e decidir sob que condições eles afetam suas conclusões.³⁶

Pode-se afirmar que o que um economista realmente precisa é de, pelo menos, um ano de trabalho numa agência de estatística. Pelo simples fato de ter-se que enfrentar, centenas de vezes, problemas menores como tabular dados comerciais, organizar séries setoriais para publicação e fazer relatórios de pesquisas ou censos, adquire-se uma genuína sensibilidade sobre a confiabilidade dos dados e, portanto, pelo que pode ou não pode ser feito em economia aplicada. As universidades poderiam, contudo, ajudar a encurtar o período de aprendizagem, simulando experiências práticas. Isto significaria estabelecer projetos de pesquisa com material estatístico real, tais como sucessivos censos de produção agrícola ou industrial (ou talvez documentos fictícios com defeitos elaborados propositalmente). O estudante seria forçado a enfrentar os problemas impostos por mudanças dos grupos de itens incluídos, etc., quando tentasse comparar a produtividade ou o nível de preços do censo de um ano em relação ao do ano seguinte. Se for bem enfatizado que a qualidade do material determina em grande parte qual análise pode ser feita, haverá menos tentação para usar técnicas superelaboradas.

O segundo defeito no ensino de Estatística, que pode revelar-se no trabalho subsequente do pós-graduado, é análogo a um já mencionado com relação ao ensino de Economia, qual seja, que o estudante é ensinado a

³⁵ É interessante especular sobre como esta abordagem poderia ter surgido. Talvez sua raiz seja a divisão do trabalho convencional entre os servos que fazem o trabalho prático e os sábios que conhecem a técnica.

³⁶ Questões de conteúdo também surgem aqui. A implicação da ênfase em teoria econômica sugerida acima é que um tempo inadequado em instrução estatística é dedicado a números índices, inclusive temas como "mudança dos anos-base" (algumas vezes a teoria dos números índices é quase inteiramente omitida, com exceção de uma menção ritual das divindades gêmeas, Paasche e Laspeyres).

236 manipular em vez de interpretar. A ênfase está em como ajustar curvas de regressão, digamos, ao invés de como se deve interpretar um diagrama de regressão, como decidir se há algum problema em se ajustar uma curva e como escolher (em vista das implicações teóricas) entre os diferentes tipos de função. Críticas análogas podem ser feitas ao ensino corrente, com relação à interpretação de séries temporais e à inferência de conclusões a partir de amostras.

O argumento corrente em defesa de técnicas abstratas, em ambas, Economia e Estatística, é que elas ensinam aos estudantes "como pensar". Uma vez que, de fato, eles estarão bastante envolvidos em trabalho prático, ou pelo menos na discussão de problemas atuais, eu diria que a instrução não empírica ensina-os a pensar *de modo errado* (sem dúvida o mesmo argumento foi apresentado na década de 20 para os modelos existentes na época). Ela é rígida e restrita, e isto leva os estudantes a adquirirem maus hábitos de trabalho, tais como tentar explicar os desenvolvimentos teóricos com funções lineares escolhidas intuitivamente e incluir umas poucas variáveis selecionadas (que geralmente são puramente econômicas). Mas em todo caso, se o objetivo é desenvolver métodos formais de pensamento, certamente as matérias necessárias são a matemática e a moderna análise lógica. Os inconvenientes do tipo de instrução que começa dando símbolos algébricos à "mão-de-obra", "capital", etc., são duplos. Primeiro, encorajam uma falsa teorização ao usar conceitos sem especificar-lhes o contexto (ou, freqüentemente, seu significado preciso). Em segundo lugar, uma vez que estes conceitos estão relacionados com a vida real, parecem estar ensinando ao estudante algo sobre relações econômicas. Da mesma forma, o perigo da instrução puramente teórica na análise de regressão é que ela dá a impressão de estar ensinando ao estudante a fazer pesquisas.

Não há realmente necessidade de procurar material que ensine às pessoas "a pensar". Em muitos campos importantes da Economia surgem casos que tornam apropriadas, e até essenciais, técnicas analíticas bastante complexas. Eles incluem movimentos demográficos (*e. g.*, o uso de tabelas de mortalidade, a derivação de coeficientes de reprodução, etc.); relações interindustriais; tendências da demanda; e os processos de produção e utilização de energia. Elas proporcionam oportunidades adequadas, e muito mais úteis, para ginásticas mentais.

Podem agora ser construídos, para algumas economias individuais, modelos explicativos simples, que poderiam ainda ser desenvolvidos em modelos para diferentes tipos de economia. Quando os passos nessa direção tiverem sido assimilados, serão particularmente úteis aos professores que trabalham no ultramar e que estão ansiosos para tentar adequar o material de ensino às necessidades de seus alunos. Presentemente eles têm de conseguir seu próprio material a partir dos textos disponíveis, como o de Samuelson, o qual sem dúvida é um fraco substituto para os textos de que necessitam. Em todo caso, há muito poucos professores que têm tempo e capacidade para fazê-lo adequadamente. Muitos daqueles que ensinam em países subdesenvolvidos têm programas intensos e/ou empregos de tempo integral fora da universidade. É natural que haja uma certa resistência à idéia da necessidade de tal comentário.

Porém, valeria a pena tentar algo mais geral. Há tantas características comuns que agora seria possível escrever um texto cobrindo o que é, e será por várias décadas, o caso típico em Economia, a economia não-industrializada, muito embora tal texto fosse no momento muito rudimentar. Para tais economias, uma abordagem dinâmica é necessária, com forte ênfase no comércio exterior e, portanto, na organização da economia mundial e no funcionamento dos mercados de bens. Há certas semelhanças em suas estruturas sociais e econômicas e em seus problemas, especialmente se eles são agrupados de acordo com a fase de desenvolvimento.³⁷ Seus processos de crescimento mostram traços comuns e requerem uma análise a um baixo nível de agregação. Podem ser reconhecidos padrões no modo pelo qual elas respondem às flutuações de curto prazo e, novamente, ainda mais se as agrupamos, desta vez, de acordo com a organização do principal setor exportador.

É verdade que o material para escrever tais textos está muito desorganizado, porque apenas começamos a tarefa de classificar as economias do mundo (sempre um dos primeiros estágios numa ciência), sem dizer das tarefas de realizar alguma análise comparativa ou explorar as semelhanças. As economias desenvolvidas, como Narciso, têm estado interessadas quase exclusivamente em si próprias. A grande maioria da pesquisa

³⁷ Primeiramente, talvez dividindo-os de acordo com o grau de planejamento central. Poderia ser alegado que isto transcende o nível de industrialização como um critério de classificação. Pessoalmente, contudo, acredito que, para muitos propósitos analíticos, Cuba tem mais em comum com, digamos, a Venezuela que com a Alemanha Oriental.

238 é ainda dedicada a seus problemas locais, e poucos economistas se preocupam em ler outros periódicos que não os americanos ou britânicos.

Em vez de construir proposições a partir da observação detalhada de certo número de casos concretos, o trabalho profissional se dedica principalmente à construção, quase sempre *a priori*, de modelos que são providos, depois de sua formulação, de uma base quantitativa muito tênue (*e. g.*, verificação empírica apenas para um único país industrial, cobrindo no máximo uma década ou duas), se de fato quaisquer números são mesmo usados.³⁸ Muito recentemente um esforço crescente tem sido dedicado ao estudo de outras economias — apesar de que a razão básica, receia-se, seja mais freqüentemente a guerra fria do que um desejo de tornar a Economia uma matéria respeitável. Mas, uma vez que as instituições que trabalham neste campo estão fazendo muito pouco no sentido de coordenar seu trabalho, a tarefa de tirar conclusões gerais estará longe de ser fácil.³⁹

Em todos os assuntos científicos, o progresso tem dependido, em grande medida, de pesquisa sistemática e comparativa. O material organizado sobre mudanças na estrutura econômica é muito fraco. O que existe é devido em grande parte a três pessoas — Clark,⁴⁰ Kuznets⁴¹ e Chenery⁴² — e às Nações Unidas.⁴³ Fora estes, a maior parte dos estudos

³⁸ "Não se deve permitir à inteligência saltar e voar de pormenores para axiomas distantes e da mais alta generalidade (tal como os primeiros princípios, como eles são chamados, das artes e das coisas)" (Francis Bacon, *The first book of aphorisms*, C.I.V.). A leitura de Bacon é interessante porque ele escreveu numa fase correspondentemente primitiva no desenvolvimento das ciências naturais.

³⁹ Algumas Fundações proporcionam a maior parte dos recursos necessários e elas poderiam insistir numa certa, mesmo que limitada, padronização. Os seus funcionários, contudo, têm um despropositado (ainda que compreensível) medo de serem considerados ditatoriais — e deve-se admitir que haveria grandes perigos durante a presente fase inicial da disciplina se seu desenvolvimento fosse dificultado por decisões prematuras sobre quais fatores vale a pena explorar.

⁴⁰ *The conditions of economic progress*. A maior parte dos pesquisadores está agora algo cautelosa em usar este material, mas ninguém pode desafiar o direito de Colin Clark de ser considerado o pioneiro em economia comparativa.

⁴¹ Veja sua série de artigos em *Economic Development and Cultural Change*, *serialim*.

⁴² Especialmente "Patterns of economic growth" (*American Economic Review*, set. 1960), que é um candidato a ser considerado o "artigo Kahn" desta geração. É interessante notar que, enquanto os economistas britânicos comandaram a grande mudança anterior na doutrina, o trabalho correspondente hoje está sendo feito quase inteiramente por americanos.

⁴³ *World Economic Surveys*, *serialim*. Por motivos políticos, é difícil para a ONU usar este material comparativamente.

de pesquisa internacional sobre indústrias ou campos particulares.⁴⁴ Entretanto, existe uma referência básica com material de diversos países, nos escritos da escola estruturalista latino-americana, e esta é suficientemente flexível, creio, para ser estendida a outras partes do mundo.

As possibilidades de generalização em campos como moeda, bancos, estrutura fiscal e economia de empresas parecem limitadas por causa das grandes diferenças institucionais a serem encontradas. Entretanto, deve-se talvez adiar o julgamento disto até daqui a uma ou duas décadas, quando então as instituições dos diferentes países terão sido, sem dúvida, sistematicamente comparadas.

Pode-se argumentar, é claro, que nas universidades dos países desenvolvidos, pelo menos, os textos deveriam ser baseados no modelo local, como o são presentemente, porque a maioria dos economistas estará trabalhando para as companhias ou os governos locais. Por causa da influência de tais países na economia mundial, e de seu funcionamento relativamente bem-sucedido, haveria também algo a ser dito para que os economistas em países não-industriais adquirissem, pelo menos, uma familiaridade geral com este modelo. Tudo isto está muito bem desde que o modelo seja reconhecido como um caso altamente especial. Mesmo assim, pode-se afirmar que se deve ter muito mais precaução com o número crescente dos que estarão, em alguma época, de alguma forma, ligados aos problemas de economias não-industriais. Entretanto, algum dia esta objeção sem dúvida desaparecerá. O crescimento da economia comparativa conduziria à criação de um esquema mais geral, no qual poderiam ser enquadrados os casos especiais (como economias industriais, digamos, ou economias de petróleo).

Um guia útil na reconstrução da Economia que agora se inicia poderia ser o seguinte *slogan*, modesto mas revolucionário: "A Economia é o estudo das Economias".

⁴⁴ Deve ser feita menção aqui a uma nova série sobre economia comparativa, editada por Lloyd Reynolds. Dois volumes já apareceram: *Foreign trade and the national economy*, de Kindleberger, e *The economics of labor*, de Phelps Brown.

Parte II

MACROECONOMIA

Uma Nota Introdutória ao Artigo "A Instabilidade do Capitalismo", de Joseph Schumpeter

Reinaldo Gonçalves*

1 - INTRODUÇÃO

A obra de Joseph Alois Schumpeter (1883/1950) destaca-se como uma das mais importantes contribuições ao entendimento da dinâmica capitalista. Neste sentido, o chamado "sistema schumpeteriano", que envolve contribuições em campos distintos como desenvolvimento econômico, ciclos, moeda, juros, história econômica, teoria do monopólio, etc. [cf. Haberler (1950, pp. 360 ss.)],¹ aparece com suas bases definidas nas obras da terceira década de vida de Schumpeter. Os trabalhos realizados por ele quando já passava dos 50 anos de idade, como *Ciclos econômicos* (1939), *Capitalismo, socialismo e democracia* (1942) e o postumamente publicado *História da análise econômica* (1954), viriam dar um tratamento mais aprofundado às idéias desenvolvidas nos seus primeiros estudos, como *Natureza e principal conteúdo da economia teórica* (1908), *Teoria do desenvolvimento econômico* (1912) e *Épocas na história das doutrinas e métodos (de economia)* (1914) [cf. Schneider (1951, pp. 105 ss.)].

Particularmente, no que se refere à dinâmica capitalista, tanto no plano macro (sistêmico-capitalismo)

* Da UNCTAD.

¹ Uma síntese do sistema schumpeteriano é apresentada por Smithies (1950).

244 quanto no micro (empresas capitalistas), a "visão" de Schumpeter mantêm-se relativamente inalterada desde os primeiros trabalhos. No colossal estudo que é *Ciclos econômicos*, ele propõe-se a testar, a partir de elementos empíricos e históricos, a sua tese básica levantada na *Teoria do desenvolvimento econômico* acerca do papel das inovações no processo de desenvolvimento cíclico do capitalismo [cf. Smithies (1950), p. 641]. A *História da análise econômica* constitui-se no aprofundamento do *Épocas na história das doutrinas e métodos (de economia)*. E a sua obra mais divulgada, *Capitalismo, socialismo e democracia*, apresenta-se como uma elaboração mais aprofundada das principais idéias contidas em *Teoria do desenvolvimento econômico*, em *Ciclos econômicos* e em seus outros trabalhos [cf. Haberler (1950, p. 361)].

A fidelidade a um conjunto de idéias básicas sobre a dinâmica capitalista, desenvolvidas desde o início de sua carreira como cientista social, possibilitou-lhe a criação e o desenvolvimento de um conjunto integrado e coerente de análises que veio a ser conhecido como o "sistema schumpeteriano".

Neste ensaio, a nossa proposta é fazer uma nota introdutória ao artigo "A instabilidade do capitalismo", escrito num período de transição da vida de Schumpeter, quando trabalhava na Universidade de Bonn. Na realidade, embora ele tenha permanecido naquela universidade de 1925 a 1931, é bem provável que o referido trabalho tenha sido escrito na Universidade de Harvard, durante o ano acadêmico de 1927/28, para onde ele voltou em 1930, aí permanecendo a partir de 1932. Esta fase de transição na sua vida caracterizou-se por uma volta ao meio acadêmico, após experiências fracassadas como Ministro das Finanças no primeiro governo republicano da Áustria (1919) e como presidente de um banco (1922/24) [cf. Haberler (1950, pp. 344-54)].

O artigo em questão, escrito quando ele tinha 45 anos, vai-se constituir numa das primeiras sínteses de suas idéias básicas apresentadas ao público de língua inglesa. Aqui, vale ressaltar que sua obra pioneira, *Teoria do desenvolvimento econômico*, só foi publicada em inglês em 1934, quando ele já era um autor de grande reputação. A relevância do artigo é destacada por Morgenstern (1951, p. 201): "'A explicação dos ciclos econômicos', *Economia*, vol. VII (1927), e 'Instabilidade do capitalismo', *Economic Journal*, vol. XXXVIII (1928), estão entre as elaborações mais abrangentes das visões expostas nos seus volumosos livros sobre dinâmica econômica".

Para finalizar esta primeira parte, cabe mencionar que o citado artigo é usado em cursos de graduação e pós-graduação no Brasil e no exterior como referência básica ou introdução ao estudo das idéias de Schumpeter acerca do desenvolvimento econômico e do movimento cíclico do capitalismo.

2 - SOBRE "A INSTABILIDADE DO CAPITALISMO"

Este trabalho de Schumpeter é particularmente difícil de ser lido e entendido. Em primeiro lugar, as considerações desenvolvidas são complementadas, principalmente na primeira parte, por longas notas de rodapé, que respondem por cerca de 45% do número total das quase 14 mil palavras que constituem o artigo. Em segundo lugar, estas notas de rodapé referem-se a controvérsias que estavam sendo desenvolvidas ainda nos anos 20, como é o caso da questão do custo crescente de produção, quando Schumpeter faz referência ao trabalho de Sraffa.² Finalmente, as referidas notas refletem a profunda erudição de Schumpe

² Schumpeter cita a primeira versão em italiano do artigo de Sraffa (p. 366). Ver em *Literatura Econômica*, vol. 4, nº 1, pp. 13-34, janeiro/fevereiro de 1982, a tradução da reelaboração do artigo publicada em 1926.

246 ter no que se refere à História do Pensamento Econômico. Estes fatores tendem a dificultar a leitura do artigo. Neste sentido, parece-nos importante sugerir que os estudantes de graduação e pós-graduação, principalmente, façam uma primeira leitura sem se remeterem às notas de rodapé, e que somente numa segunda leitura deverão avaliar a profundidade e nuances dos argumentos discutidos por Schumpeter.

Por outro lado, o estilo é relativamente claro e a forma de desenvolvimento dos argumentos está bem estruturada.

O artigo acha-se dividido em duas partes. Na primeira, intitulada "Estabilidade econômica e condições estáticas", Schumpeter define o objetivo do estudo, o qual pretende tratar "apenas da questão de ser ou não, o sistema capitalista, estável por si mesmo" (p. 361). No restante desta primeira parte ele prepara o "terreno" para o desenvolvimento dos argumentos apresentados na segunda, intitulada "Estabilidade e progresso", onde se encontra a síntese das principais interpretações de Schumpeter acerca da dinâmica capitalista.

O objetivo central da primeira parte é a compreensão da idéia de que "estabilidade não é imobilidade". Assim, após definições e distinções importantes, é discutida a questão da (in)determinação do equilíbrio e das fontes de instabilidade do capitalismo, até chegar à definição do "estado estático".

Schumpeter define o capitalismo como um "sistema econômico caracterizado pela propriedade privada (iniciativa privada), pela produção para um mercado e pelo fenômeno do crédito" (p. 362). Adicionalmente à distinção capitalismo "competitivo" (século XIX) e "trustificado" (século XX), é discutida a diferença entre "ordem" e "sistema" capitalista. Neste sentido, ele coloca que "quando quisermos simplesmente tratar da questão do que pode ser

chamado a sobrevivência institucional do capitalismo, fa- 247
laremos, daqui por diante, da *ordem* capitalista ao invés
do *sistema* capitalista. Quando falarmos da estabilidade
ou instabilidade do *sistema* capitalista, estaremos nos re-
ferindo a algo relacionado ao que os homens de negócios
chamam de estabilidade ou instabilidade das condições co-
merciais" (p. 363).

Após a definição destes recursos conceituais, Schumpeter discute a questão de que o equilíbrio do siste-
ma econômico pode ser determinado nas condições estáti-
cas. O argumento levantado é de que existem vários fato-
res intrínsecos ao sistema econômico capitalista que, ao
operarem enquanto fontes de instabilidade deste sistema,
fazem com que o equilíbrio não seja determinado. Entre
as principais fontes de instabilidade do capitalismo,
Schumpeter destaca a fragilidade da hipótese da lei dos
rendimentos decrescentes. Neste ponto, ele enfatiza os
efeitos das "invenções" sobre os "custos crescentes" e ar-
gumenta que "teríamos que reconhecer que não existe 'lei
dos custos decrescentes' do mesmo tipo e simétrica à lei
dos custos crescentes" (p. 366). Uma outra fonte impor-
tante de instabilidade do capitalismo, segundo Schumpe-
ter, é a estrutura de mercado não-competitiva. Assim, con-
dições monopolistas e oligopolistas de mercado permitem,
através da influência das firmas sobre os preços, a pró-
pria indeterminação do preço.³

No final da primeira parte do seu artigo Schum-
peter define um "estado estático" tanto através de "um
conjunto perceptível de fatos como através de um aparato
analítico ou ponto de vista teórico. Esse conjunto de fa-
tos consistentes entre si define-se em termos de opera-

³Uma crítica ao esquema analítico schumpeteriano relativa a ciclo
econômico e inovações, dando ênfase à questão da estrutura de merca-
do, é apresentada por Sylos-Labini (1966, pp. 169-72).

248 ções que são a essência do processo circular de produção e consumo" (p. 372). No que se refere ao aparato analítico ou o ponto de vista teórico da estática, é "apresentado através do conceito de um equilíbrio determinado" (p. 373). Schumpeter argumenta que o "estado estático" não é um estado de repouso, e que "as condições não necessitam ser inteiramente constantes", na medida em que, sem abandonar os limites da estática, pode-se permitir oscilações sazonais, variações causais e mudanças na margem, desde que a reação a estes movimentos seja unicamente adaptativa. Assim, conclui Schumpeter que o "simples crescimento não é, por si mesmo, uma fonte de instabilidade, seja para o Sistema, seja para a Ordem do Capitalismo" (p. 374).

Na segunda parte do artigo, intitulada "Estabilidade e progresso", Schumpeter argumenta que, ao se entender estabilidade como o resultado do funcionamento passivo e adaptativo do sistema econômico, não se exclui de descontinuidades neste mesmo sistema, pois fatos históricos particulares, isto é, variáveis exógenas ao próprio sistema econômico, podem levar à instabilidade. Neste sentido, a análise deve ser feita objetivando identificar elementos intrínsecos ao sistema econômico que levem à instabilidade. É neste ponto que são introduzidos os conceitos de "inovação" e, logo em seguida, de "empresário", que no sistema schumpeteriano são os determinantes principais do movimento cíclico e do desenvolvimento do sistema capitalista.

"Inovação", que, segundo Schumpeter, "não acompanha, mas sim cria a expansão industrial (p. 377), é definida pelas "novas combinações dos fatores de produção existentes, incorporados em novas fábricas e, tipicamente, novas firmas que ou produzem novas mercadorias ou empregam novos métodos, *i.e.*, métodos ainda não experimentados, ou produzindo para um novo mercado, ou comprando meios de produção num novo mercado" (pp. 377-8). Neste

ponto, Schumpeter identifica o conceito de "inovação" com o de "progresso econômico", sintetizando seu argumento da seguinte forma: "O que importa para o tema deste estudo é simplesmente o caráter essencialmente descontínuo deste processo, o qual não se presta para uma descrição em termos de uma teoria de equilíbrio" (p. 378).

No que concerne à inovação, não é o conhecimento que importa, sendo que a inovação bem-sucedida vai depender da vontade e da liderança do empresário. Após fazer distinção entre função "empresarial" e função "gerencial", de forma que a natureza da primeira "somente aparece no processo de inovação" (p. 380), Schumpeter começa a discutir a relação entre inovação e crédito e inovação e ciclo econômico.

Particularmente, no que se refere à relação entre inovação e crédito, ele dá uma importante contribuição ao ressaltar a distinção entre "criação de crédito" e "poupança". Assim, enfatiza que "poupança propriamente dita vem a ser menos importante do que a doutrina comumente aceita dá a entender" (p. 382), e que a criação de crédito é o elemento essencial na explicação do processo de inovação, ao possibilitar, no capitalismo competitivo, o financiamento de gastos com o processo descontínuo de inovação.

No que se refere ao ciclo econômico, Schumpeter argumenta que a própria natureza descontínua e densa do processo de inovação faz com que o ciclo econômico seja um mecanismo intrínseco ao progresso econômico. Assim, coloca-se mais uma vez o argumento de que a expansão industrial não é uma causa, mas uma consequência do progresso econômico, isto é, do processo de inovação. E, como corolário do esquema analítico apresentado, ele conclui que, no que se refere ao capitalismo, embora haja instabilidade do Sistema, não existe instabilidade econômica da Ordem.

Após um claro sumário dos principais pontos discutidos no artigo (pp. 383-4), Schumpeter termina avançando o que seria a parte mais controversa de *Capitalismo, socialismo e democracia*, seu livro mais famoso. Ao fazer uma distinção entre capitalismo "competitivo" e "trustificado", enfatiza o gradual desaparecimento do empresário, que é substituído pelos administradores, passando a atividade de inovação a ser feita nos laboratórios das grandes empresas. Como resultado do maior tamanho das empresas, substituição do empresário, planejamento de longo prazo dos investimentos e dos gastos e controle de inovações, começa a reduzir-se no âmbito do capitalismo trustificado o papel do crédito e o "potencial" intrínseco de instabilidade econômica do sistema capitalista. E, segundo sua argumentação, Schumpeter conclui o artigo com uma sentença não só rica em estilo mas também, e principalmente, provocadora na substância: "o capitalismo, embora economicamente estável, e mesmo adquirindo estabilidade, cria, ao racionalizar a mente humana, uma mentalidade e um estilo de vida incompatíveis com suas próprias condições, motivos e instituições sociais fundamentais, e se transformará, ainda que não por necessidade econômica e mesmo provavelmente com algum sacrifício do bem-estar econômico, numa ordem de coisas que será ou não chamada de Socialismo, dependendo de uma simples questão de gosto e terminologia" (p. 386).

BIBLIOGRAFIA

- HABERLER, G. Joseph Alois Schumpeter, 1883-1950. *The Quarterly Journal of Economics*, 64(3), ago. 1950.
- MORGENSTERN, O. Obituary - Joseph A. Schumpeter, 1883-1950. *The Economic Journal*, 61, mar. 1951.
- SCHNEIDER, E. Schumpeter's early German work, 1906-17. *The Review of Economics and Statistics*, 33(2), maio 1951.

SMITHIES, A. Memorial - Joseph Alois Schumpeter, 1883- 251
1950. *The American Economic Review*, 40(4):638-41, set.
1950.

SYLOS-LABINI, P. *Oligopolio y progreso técnico*. Barcelona,
Ediciones Oikos-Tan, 1966.

A Instabilidade do Capitalismo

Joseph Schumpeter
[Da Universidade de Bonn]

I - ESTABILIDADE ECONÔMICA SOB CONDIÇÕES ESTÁTICAS

1 - As muitas "instabilidades" criadas pela Guerra e pelas vicissitudes do pós-guerra, embora tenham chamado a atenção dos economistas de todos os países, seja para diagnosticá-las, seja para encontrar políticas corretivas, não apresentam, por si mesmas, quaisquer problemas novos ou surpreendentes para a ciência. Não há nada de estranho no fato de que acontecimentos como a derrocada da Rússia ou, de modo geral, distúrbios provenientes de fora da esfera da vida econômica possam afetar sua estrutura, seus parâmetros e seu funcionamento. Neste artigo, irei ignorá-los inteiramente e tratarei apenas da questão de ser ou não o sistema capitalista estável por si mesmo - vale dizer, se na ausência de tais distúrbios ele mostraria ou não tendências à autodestruição, devido a causas econômicas inerentes, ou a crescer além da sua própria estrutura. O interesse de tal investigação é principalmente científico; porém, uma resposta a esta questão não deixa de ter um certo valor de diagnóstico e, por isso, uma certa relevância, mesmo que remota, para a política; especialmente quando há, parece-me, uma forte tendência de

[* Este artigo foi originalmente publicado no The Economic Journal, XXXVIII (151), set. 1928. A tradução é de Fabio Chazyn e Antonio de Lima Brito, sobre uma versão preliminar de George Land Sobrinho. A revisão técnica é de Jeff Frieden. (N. do E.).]

254 ciocinar com base nos dados e nos problemas do período do pós-guerra, como se eles refletissem algo como o funcionamento normal do nosso sistema econômico, e de tirar, a partir desta base, conclusões sobre o sistema como tal.

À guisa de esclarecimento, talvez seja conveniente, em primeiro lugar, separar o tipo de estabilidade ou instabilidade que nos propomos a discutir de outros fenômenos abrangidos pelos mesmos termos. Analisando, por exemplo, a França, com sua população e suas empresas estacionárias e seu vasto império colonial, e a situação oposta na Itália, o observador pode perfeitamente ter a impressão de instabilidade - chamêmo-la de instabilidade "política" -, que, entretanto, nada tem a ver com a instabilidade econômica conforme a entendemos; isto porque nos sistemas econômicos destes países pode ser que haja, todavia, uma estabilidade perfeita. Ou ainda, se supusermos uma situação na qual todas as indústrias de um país estejam monopolizadas por uma única empresa, provavelmente concordaríamos em chamar um tal sistema de instável num sentido muito óbvio - classifiquemos o caso como de "instabilidade social" -, embora ele pudesse ser altamente estável economicamente. A instabilidade, num outro sentido, poderia existir em um sistema onde os salários de equilíbrio estivessem abaixo do que os trabalhadores pudessem suportar - apesar de não ser necessário haver nenhuma tendência de as próprias condições econômicas produzirem quaisquer mudanças pelo simples funcionamento do sistema. Finalmente, casos especiais de instabilidade podem decorrer de influências particulares externas, as quais não podem de maneira nenhuma ser atribuídas ao sistema econômico. O retorno da Inglaterra ao padrão-ouro é um bom exemplo. A "estabilização" da libra no que era, do ponto de vista das condições existentes, um valor artificial, naturalmente implicou a desarticulação dos negócios, o incentivo às importações e taxaço das exportações, o aumento dos prejuízos e do desemprego, criando assim uma situação

eminentemente instável. Mas esta instabilidade se deve, evidentemente, à atuação de políticos e não ao funcionamento do sistema, o qual, pelo contrário, teria proporcionado para a libra um valor que se adaptaria exatamente às circunstâncias. Em suma, a estabilidade econômica a que nos referimos, apesar de *contribuir* para a estabilidade em outros sentidos, não é *sinônimo* destes nem *implica* a sua existência. Esta opinião deve, naturalmente, parecer extremamente superficial para todos os que admitem a existência de uma relação tão estreita entre a esfera econômica e as outras esferas da vida social, como foi o caso, por exemplo, de Marx. Como, no entanto, seria perda de tempo provar aos leitores ingleses a necessidade de separar estas diversas esferas, limito-me a estas observações.

Em segundo lugar, temos que definir o que entendemos por "nosso sistema econômico": referimo-nos a um sistema econômico caracterizado pela propriedade privada (iniciativa privada), pela produção para um mercado e pelo fenômeno do crédito que, por sua vez, é a *differentia specifica* que distingue o sistema "capitalista" de outros sistemas, históricos ou possíveis, do gênero maior definido pelas duas primeiras características. Embora poucas coisas me pareçam mais fortemente estabelecidas pela investigação histórica do que o fato de a história econômica não poder ser dividida em épocas correspondentes a sistemas diferentes, ainda é possível datar o *predomínio* dos métodos capitalistas desde aproximadamente meados do século XVIII (para a Inglaterra) e chamar o século XIX *era* de época do capitalismo *concorrencial*, e o que a ele se seguiu até agora de capitalismo progressivamente *oligopolizado* ou de capitalismo "organizado", "regulamentado" ou "administrado".

Em terceiro lugar, o capitalismo pode ser estável ou não, simplesmente em decorrência da expectativa que se faz de sua duração. Sua história pode ser repleta das

256 mais violentas flutuações ou mesmo catástrofes - como sem dúvida tem sido até agora -, e estas flutuações ou catástrofes poderiam até ser inerentes ao seu mecanismo - as pecto sobre o qual queremos precisamente formar uma opinião. Mesmo assim, deveríamos considerá-lo "estável" se encontrarmos razões para esperar que ele dure. Sempre que não quisermos dizer nada além disto - isto é, quando quisermos simplesmente tratar da questão do que pode ser chamado a sobrevivência institucional do capitalismo, falaremos, daqui por diante, da *ordem* capitalista ao invés do *sistema* capitalista. Quando falarmos da estabilidade ou instabilidade do *sistema* capitalista, estaremos nos referindo a algo relacionado ao que os homens de negócios chamam de estabilidade ou instabilidade das condições comerciais. É lógico, a simples instabilidade do "sistema", se suficientemente grave, pode ameaçar a estabilidade da "ordem", ou o "sistema" pode ter uma tendência inerente para destruir a "ordem", solapando as posições sociais nas quais esta se apóia.

2 - O que o homem de negócios por estabilidade devemos agora traduzir para a linguagem teórica. O assunto pode ser abreviado, e sua exposição facilitada, se eu afirmar de início que, salvo diferenças em alguns pontos específicos, as observações seguintes giram inteiramente em torno da linha marshalliana. Mas eu poderia igualmente chamá-las muito bem de linhas walrasianas. Isto porque, no âmbito da teoria econômica séria, não existem coisas como "escolas" ou diferenças de princípios, e a única divisão fundamental em economia moderna está entre o bom e o mau trabalho. As linhas básicas são as mesmas para todos no mundo inteiro: existem diferenças na exposição, na maneira - e no maneirismo - de colocar as coisas, por exemplo, de acordo com a relativa importância que os diferentes autores atribuem, respectivamente, ao rigor e à generalidade, ou à fidelidade para com a "vida real". E, ainda, existem diferenças de técnicas adotadas; a pró-

pria grandeza de Menger, Böhm-Bawerk e Wieser reside no fato de eles terem conseguido tanto com ferramentas tão chocantemente toscas e primitivas, cujo manuseio foi uma barreira intransponível para se atingir a precisão. Existem, ainda, diferenças nas peças individuais da máquina analítica - como, por exemplo, entre as curvas de demanda walrasianas e marshallianas, ou entre o papel atribuído aos coeficientes de produção, respectivamente por Marshall e Walras-Pareto-Barone. Finalmente, existem diferenças no que se refere a problemas específicos, sendo os mais importantes aqueles sobre a teoria dos juros e a teoria do ciclo econômico. Mas é apenas isto. Não existe diferença nos princípios fundamentais - seja na produtividade de Clark, no equilíbrio de Walras, nas concepções austríacas, na substituição de Marshall ou na combinação entre Walras e Böhm-Bawerk feita por Wicksell, sendo todos eles, em última análise, a mesma coisa, e todos, apesar das aparências contrárias, igualmente distantes e ao mesmo tempo e no mesmo sentido oriundos da colcha de retalhos de Ricardo.

O sistema econômico, no sentido de condições e processos, reduz-se, para os propósitos da teoria, a um sistema, no sentido científico da palavra - isto é, um sistema de quantidades interdependentes variáveis e parâmetros -, que consiste em quantidades de mercadorias, taxas de mercadoria e preços, determinando-se mutuamente. Este sistema tem sido considerado estável, e sua estabilidade passível de comprovação racional, sob condições estáticas. Não tão estável, é bem verdade, como os economistas teriam sustentado 60 anos atrás, quando a maioria deles - quase todos, na realidade, exceto os marxistas - teria afirmado com toda a confiança a absoluta estabilidade tanto da *ordem* como do *sistema* capitalista: a estabilidade tem sido submetida a muito daquilo por que passou também a teoria da maximização de satisfações. Assim, como os métodos mais modernos confirmaram a correção de uma par

258 te da teoria da maximização competitiva, depois de terem diminuído a importância daquela teoria, da mesma forma eles demonstraram que temos geralmente tantas equações quanto quantidades "desconhecidas", e, portanto, um determinado estado de equilíbrio correspondendo a um certo grupo de dados vem a se mostrar estável sob condições apropriadas; esses mesmos métodos também têm demonstrado que as exceções a essa "determinação" são, em geral, consideráveis. Mesmo desconsiderando casos como a possibilidade de reversão da curva de oferta de trabalho¹ ou como o caso do valor da moeda em um sistema de bimetalismo sem proporções legais,² temos muitas outras situações em que o equilíbrio não pode ser considerado determinado. O caso em que tanto a oferta como a demanda são inelásticas é um exemplo.³ Pode-se dizer, por exemplo, que a demanda interna de trigo nos Estados Unidos é altamente inelástica dentro de uma variação de preços considerável. A oferta, mais uma vez, embora muito variável, é igualmente inelástica - se for possível aplicar este termo à oferta para fins de simpli-

¹ Isto, naturalmente, não torna o equilíbrio inteiramente indeterminado, mas apenas faz com que o sistema tenha várias (e na maioria das vezes duas) soluções diferentes.

² Vale a pena enfatizar, entretanto, que não existe indeterminação quando duas ou mais mercadorias circulam como moeda e cada transação é concluída especificamente através de uma delas. A instabilidade só aparece se os contratos são realizados em termos de "dinheiro" em geral, de forma que os pagamentos podem ser feitos em qualquer das mercadorias.

³ Outro exemplo foi apontado por Wicksell, Geldwert und Güterpreise: se os coeficientes de produção fossem constantes e não houvesse nenhum uso alternativo para os fatores de produção - sendo fixas, além disso, suas quantidades - então haveria indeterminação das suas proporções no produto. Outros são também discutidos por Marshall, Edgeworth, Taussig ("Is market price determinate?", Quarterly Journal of Economics, 1921, e Divisia, Economie rationnelle, 1928, p. 410. Este caso de indeterminação só surge na ausência de qualquer utilidade marginal verdadeira da moeda. Ele foi anteriormente apontado pelo Prof. Cassel e é, obviamente, facilmente remediável).

ficação - dentro de períodos de tempo pequenos demais para permitir um aumento ou uma diminuição da área cultivada; e isto talvez possa explicar parcialmente a instabilidade da agricultura americana.

Mas, embora haja abundância de ilustrações sobre este e outros casos, a determinação do equilíbrio estático sob condições de concorrência ainda é um fato geral básico, sendo que este equilíbrio é estável, uma vez que o preço da oferta⁴ - o preço da "disposição para vender" - é uma função crescente da quantidade do produto. Esta condição apóia-se no fato fundamental de que o aumento de produção por parte de qualquer indústria dada significa a retirada de quantidades de fatores de produção de outros usos cada vez mais "importantes", o que, obviamente, não se vê nas firmas individuais - como também não se vê a influência de um aumento de produção sobre o preço de demanda na esfera de ação dessas mesmas firmas em situação de concorrência perfeita -, mas constitui todavia a força que, ao ser contraposta à utilidade marginal decrescente do produto, determina a distribuição de recursos entre as indústrias. Existe, é verdade, um período em praticamente quase toda empresa no qual esta condição não se verifica, devido ao fato de que esta tendência é compensada pelo rateio dos custos fixos entre um número crescente de produtos. Sempre que for esse o caso, não po

⁴ O esquema de preços de oferta aqui referido compreende as séries de preços nas quais, dados os métodos de produção usados atualmente pelas indústrias, e sob condições gerais e práticas comerciais determinadas, as respectivas quantidades de produtos estariam disponíveis. O esquema, por conseguinte, refere-se logicamente a um determinado momento. Ele não leva em conta, todavia, as ocorrências ocasionais, como as situações momentâneas do mercado, por um lado; e não leva em conta também, por outro lado, a não ser os ajustamentos marginais, capazes de serem decompostos em avanços infinitesimais: portanto, pode ser chamado de prazo curto e normal. Mas as objeções a isto seriam a implicação da existência de algum período longo e normal e, além disso, a ênfase que este modo de expressão coloca no elemento temporal, embora o importante não seja o período de tempo em si, mas o que acontece durante o mesmo.

260 de haver um ponto de equilíbrio estável.⁵ Mas o efeito inevitavelmente se esgota e, portanto, o equilíbrio estável pode, não obstante, eventualmente surgir, embora possa haver, e freqüentemente há, uma instabilidade prévia - um tipo de instabilidade que é uma das fontes da chamada "superprodução".

A hipótese estática exclui qualquer outra causa do "custo crescente". Justifica-se a aceitação de tal arranjo pelo fato de que ela separa claramente diferentes conjuntos de fenômenos que exigem tratamentos diferentes. As inovações nos métodos produtivos e comerciais no sentido mais amplo do termo - inclusive a especialização e o desenvolvimento da produção em escala diferente da que prevalecia anteriormente - sem dúvida alteram as condições do sistema estático e constituem, tenham ou não algo a ver com a "invenção", um outro grupo de fatos e problemas. Assim ocorre com a "economia externa", que é representada, por exemplo, pelas revistas especializadas, pelos serviços de padronização, pelo *pool* de estoques de reserva de materiais decorrente da presença de um grande mercado para eles, e assim por diante. Pede-se ao leitor que reserve para mais adiante o seu juízo sobre a exclusão destas coisas. Aqui basta esclarecer que deveríamos enfatizar a natureza heterogênea de todos estes fenômenos no momento exato em que os analisamos. De qualquer modo, te-

⁵Nem mesmo se, na ilustração conhecida, a curva da demanda cortar a curva da oferta negativamente. Pois mesmo nesse caso deve ser do interesse de cada produtor individual, que, ex hypothesi, desconsidere a influência de sua própria ação sobre os preços e continua produzindo. Enquanto isto persistir, haverá um movimento em direção ao equilíbrio (e isto distingue fundamentalmente este caso de "rendimentos crescentes" dos outros), mas não o equilíbrio em si. Enquanto outros casos do conjunto chamado de "rendimentos crescentes" vires acquirunt eundo podem, assim, conduzir a um monopólio, este dificilmente consegue fazê-lo. Ele, contudo, pode apresentar situações de custos crescentes para a indústria como um todo diante da presença de custos unitários decrescentes em cada firma individual.

ríamos que reconhecer que não existe "lei de custos decrescentes" do mesmo tipo e simétrica à lei dos custos crescentes.⁶ A relação entre as duas pode, talvez, ser melhor visualizada por meio da analogia com o "lado da demanda" do problema. Empiricamente, é evidente que poderíamos, em muitos casos, chegar a curvas de demanda que se inclinassem positivamente em vez de negativamente (como por exemplo as curvas de demanda para o ferro-gusa do Prof. Moore). E existem, é claro, muitos casos similares, sendo que o principal ponto de interesse quanto à curva do ferro-gusa reside no fato de que a sua periodicidade é indicativa do ciclo de negócios. Ninguém, entretanto, dá

⁶ Por lei dos custos crescentes podemos entender quatro coisas inteiramente independentes entre si. Primeiro, podemos, como acima, entender o que é a verdadeira essência do processo econômico, e também apenas outra maneira de apresentar a lei da satisfação das necessidades, na qual a importância das doses sucessivas de meios de produção deve sempre aumentar, na medida em que se incorporam a qualquer indústria, pelo fato de eles serem real ou virtualmente retirados de outras. Em segundo lugar, podemos, conforme apontado anteriormente, entender que doses sucessivas de qualquer fator de produção aplicado a uma quantidade constante dos outros produz um incremento físico decrescente do produto, sendo que tudo, especialmente o método, permanece o mesmo. A forma mais "prática" de fazer uso desta proposição é considerar uma fábrica determinada que englobe tanto um determinado método de produção dado quanto um conjunto inelástico de custos suplementares, e variar os elementos dos custos primários um de cada vez. Esta talvez seja a melhor ferramenta com a qual temos de lidar para o trabalho rotineiro da administração de uma firma individual. Isto, porém, não tem nada a ver com o terceiro caso, que é o fato de uma comunidade estar sendo compelida, pelo processo de expansão da produção, a explorar oportunidades produtivas cada vez menos profícuas. Isto ficou bem claro no acurado estudo do Prof. Sraffa, Relazioni fra costo e quantità prodotta, Annali de Economia, 1925, resumido num artigo desta revista em dezembro de 1926, e comentado pelo Prof. Pigou no número de junho de 1927. [Este artigo de Piero Sraffa, com o título "As leis dos rendimentos sob condições de concorrência", foi traduzido e publicado em Literatura Econômica, Rio de Janeiro, 4(1):13-34, jan./fev. 1982. (N. do E.).] E, em quarto lugar, há a profecia, graças à qual Ricardo deve o epíteto de pessimista, de que melhorias dos métodos produtivos (na agricultura) serão, no longo prazo, incapazes de contrabalançar os custos crescentes no segundo e terceiro sentidos, no caso de a população continuar crescendo.

262 pouca importância ao que é universalmente considerado como a inclinação "verdadeira" da curva teórica de demanda. Todos, pelo contrário, reconhecem que o que acontece em tais casos é uma mudança - termo com o qual pretendemos incluir de forma inexacta não apenas o deslocamento mas também a distorção - das curvas teóricas, cada uma das quais mantém suas características fundamentais em conformidade com a "lei" que deve representar, e que qualquer curva que apresenta uma inclinação positiva é simplesmente uma curva estatística⁷ ou histórica, ajustada através de uma família de curvas teóricas sucessivas. O mesmo se aplica - se me for permitido prescindir, por uma questão de simplificação, das dificuldades de falar de algo tão duvidoso - às curvas de oferta. Existe somente uma curva teórica de oferta; e ela se inclina positivamente em todos os casos. Mudanças nos dados não a fazem inclinar-se negativamente, mas a deslocam, ou, mais corretamente, a interrompem⁸ e iniciam uma nova. E através destas mudan-

⁷ A curva teórica pode, é claro, ser determinada estatisticamente sem deixar de ser uma curva teórica, já que a distinção feita acima não se baseia no fato, ou na possibilidade, de determinação estatística, mas sim no fato de a curva expressar ou ilustrar ou não um teorema, adquirindo assim uma unidade lógica, em contraposição ao que poderia ser qualificado de unidade "descritiva". No entanto, estou longe de exagerar a importância desta distinção: de um lado, a teoria em si mesma é apenas um modo de descrever os fatos; de outro, qualquer unidade descritiva pode a qualquer tempo converter-se, num processo de análise, numa unidade lógica - de fato, a fronteira entre as duas altera-se continuamente com o progresso da ciência. Mas isto não é razão para simplesmente ignorá-la, nem para relacionar coisas que não estão no mesmo plano.

⁸ Isto se relaciona com outra distinção, cuja importância é melhor vista através de um exemplo: a teoria dos juros de Von Böhm-Bawerk acentua a importância do processo de produção "indireta". Mas não é o funcionamento da produção com um nível dado de circulação que importa e sim o ato de introduzir maior "circulação". Existe uma queda - de natureza descontínua, irregular, "imprevisível" e "historicamente" particular - nos custos no momento em que a produção começa com um novo plano (em qualquer novo plano bem-sucedido, pouco importante se ele implica ou não circulação), mas não existem novas e contínuas economias de custo por unidade de produto no funcionamento do proces

ças de posições - nas quais essas curvas mantêm sua inclinação e significado - nós podemos, se preferirmos, ajustar curvas históricas que certamente muitas vezes se inclinarão negativamente. Elas não apresentarão, de fato, nenhuma regularidade. Pode até não ser nada fácil, em alguns casos, evitar a suprema desgraça de o custo total ser, na realidade, menor para uma produção maior do que para uma menor, pois as mudanças nos dados, uma vez admitidas, produziriam às vezes este resultado, que não poderia, em condições de concorrência, ser descartado supondo-se que uma quantidade maior seria produzida, mas parcialmente destruída.⁹

Não há nada de novo ou surpreendente em limitarmos, assim, o alcance desta parte do nosso aparato analítico. Na verdade, não estamos fazendo nada mais do que resumir o que tem sido uma tendência doutrinária inequívoca, desde que se tornou reconhecido, em primeiro lugar, que o custo crescente, no sentido da resposta física decrescente ao esforço produtivo aplicado a uma quantidade constante de um dos fatores, não é uma peculiaridade da agricultura, mas sim um fenômeno geral - um fenômeno que, dadas as mesmas condições, aplica-se a todos os tipos de produção e, dadas outras condições, não se aplica sequer à agricultura; em segundo lugar, que existe uma tendência mais fundamental que age para tornar positiva a segunda derivada do custo total em relação à produção, e que não

so. Generalizando: mudanças de parâmetros podem ser representadas por linhas ligando as curvas teóricas deslocadas e destorcidas. Se essas linhas forem pequenas e frequentes, elas podem, elas mesmas, parecer-se com as nossas curvas. Mas nunca são curvas teóricas e não têm neste sentido nenhum significado teórico.

⁹Cf. C. G. H. Schultz, "Theoretical considerations relating to supply", Journal of Political Economy, agosto de 1929, p. 441. Por conseguinte, a hipótese de que $\frac{dy}{dx} > 0$ continua sendo arbitrária, a não ser que seja reforçada pelo critério de Cunyngame: $\frac{dy}{dx} > \frac{y}{x}$.

264 tem nada a ver com a "lei física dos rendimentos decrescentes", daí a dificuldade de encher certas caixas vazias. Estamos simplesmente confirmando, por um lado, o que nos parece ser o verdadeiro fenômeno do custo real e, por outro, o que parece ser tanto o significado de economia "estática" quanto a natureza do equilíbrio estático. Que isto está perfeitamente de acordo com a direção fundamental da análise marshalliana, tentarei mostrar em nota de rodapé.¹⁰

¹⁰ Marshall, na realidade, protesta repetidamente contra as limitações do aparato estático (cf. especialmente numa carta sua ao Prof. John B. Clark). Ora, se fosse verdade que raciocinar através dele está "demasiadamente distante da vida para ser útil", então a maior parte da análise dos Princípios seria inútil, como seria a maior parte de toda ciência exata. Isto porque a análise marshalliana apóia-se tanto nas hipóteses da estática quanto a estrutura do Prof. Clark. Mas isto não é verdade. Não há nada de indevidamente abstrato em considerar um a um os fenômenos que agem no funcionamento da vida econômica sob determinadas condições. Ao contrário, significa dar a estes problemas o tratamento que eles requerem. E o próprio Marshall contribuiu substancialmente para a perfeição deste tratamento ao criar instrumentos tão preciosos como seu excedente do consumidor e sua quase-renda. Além disso; ele fez uso de hipóteses de estática tanto na sua teoria de distribuição como nos fundamentos dos seus catallactics; de fato, num ponto decisivo, tratando de detalhes que exigem rigor de análise, ele limitou seus argumentos aos custos crescentes. Finalmente, ele próprio insistiu na irreversibilidade e nas dificuldades peculiares de uma curva de oferta negativa, e ao fazê-lo chega muito perto de dizer quase o mesmo que foi dito acima. A lealdade para com a tradição, a aversão a parecer demasiado "teórico" - à qual ele ateuva significativamente - e aquela sua tendência, que em outros aspectos devemos tanto, de resumir os problemas da vida prática podem justificar o fato de ele não ter sido conclusivo, e por isso só posso concordar com o Sr. Keynes em considerar como a parte menos satisfatória de sua análise, devidamente conduzida pelo Prof. Sraffa. Isto acarreta uma série de conseqüências, mas, fundamentalmente, o que dissemos nada mais é do que o desenvolvimento de uma tendência oculta por outras coisas, mas ainda presente nos Princípios.

Podemos acrescentar o peso da autoridade do Prof. Pigou. Isto porque no artigo citado em nota anterior ele exclui da função de custo, por motivos de "coerência lógica", o conjunto destes fenômenos que nós mesmos nos propomos a excluir, pela mesma razão. Na verdade, ele até rejeita o que chamamos de lei fundamental dos custos ($p''(x) > 0$). Mas isto ele faz apoiado apenas na hipótese técnica de que é "impossível construir-se uma função de custos" baseada nas mudanças dos valores relativos dos fatores de produção, possíveis de

3 - Parece haver, entretanto, duas outras fontes de instabilidade decorrentes da indeterminação, dentro dos limites do sistema "estático". Por consenso universal, o monopólio único produz um equilíbrio determinado e estável, mas, segundo altas autoridades, tal não é o caso do duopólio e do monopólio múltiplo ou, geralmente, nos casos em que as firmas têm consciência da sua influência sobre os preços. O procedimento de Cournot e as objeções levantadas contra o mesmo, primeiramente por Bertrand e depois por Edgeworth, são bem conhecidos. Como este caso não é somente mais importante na prática do que aqueles de concorrência "livre, perfeita ou simples", de um lado, e de monopólio único, de outro, mas também de um caso mais geral num sentido teórico - pois a hipótese de concorrência é, afinal de contas uma condição adicional e, em grande parte, uma espécie de muleta -, então a falha na nossa construção parecia ser bastante séria. Tornar claro este

ocorrer em consequência das mudanças na escala de produção de uma indústria. Por outro lado, ele não rejeita inteiramente as economias externas. Mas o que ele conserva delas são meramente "variações nos custos agregados associados a variações na escala de produção, e decorrentes destas" (*loc. cit.*, p. 189); e se inserirmos, como devemos, a palavra "automaticamente" nesta frase, serão encontrados poucos casos, se houver, que correspondam a aquele critério, como foi apontado pelo Prof. Young (*Quarterly Journal of Economics*, de agosto de 1913, p. 678). Naturalmente, a expansão e o aperfeiçoamento estão intimamente ligados na vida real. Mas, como tentaremos explicar no texto, a causa principal é a que vai do aperfeiçoamento à expansão, e não pode ser de forma alguma adequadamente tratada pela análise estática. Se isto for correto, a posição do Prof. Pigou poderá ser vista como bem próxima àquela assumida no texto, caso o leitor leve em conta o fato de que as economias, antes de se tornarem "externas", devem geralmente ser internas em alguma firma ou firmas da mesma ou de alguma outra indústria.

Não pretendo, além disso, com o que disse, levantar objeções às tentativas de determinar estatisticamente as funções de custo. Pelo contrário, sou um humilde admirador do trabalho pioneiro feito pelo Prof. H. L. Moore e seus seguidores, apesar de pedir permissão para dizer que falar de "equilíbrios em movimento" pode ser enganoso ante o fato de que o que realmente acontece é uma destruição dos equilíbrios no significado comumente aceito.

¹¹ É com relutância que contradigo a grande sombra de Edgeworth. Mas não parece haver nenhuma garantia em supor-se indeterminação no caso que o Prof. Pigou chama de competição monopolista. Levando em consideração apenas o caso limite, o do duopólio, que pode ser facilmente generalizado, e supondo que ambos os concorrentes estão exatamente na mesma posição, estamos, primeiro, frente ao fato de que eles não podem deixar de se dar conta de sua situação. Mas eles encontram e aderirão ao preço que maximize a renda de monopólio para ambos conjuntamente (pois eles teriam, na ausência da preferência do consumidor por um deles, que repartir a renda de monopólio, qualquer que fosse o preço). O caso não difere muito daquele da combinação consciente - em princípio - e está tão determinado quanto este. A única outra alternativa que se apresenta, na ausência de qualquer esperança de expulsar o concorrente do mercado, é melhor "visualizada" partindo-se de uma situação em que um monopolista controla o mercado e só então surge um segundo monopolista (procedimento de Cournot). Talvez seja mais "realista" supor que o primeiro monopolista não cederá facilmente (o que seria uma vantagem eventual para ele) a metade do seu mercado para o recém-chegado, e sim que este último terá que forçar a sua entrada. E este caso está igualmente determinado, como foi mostrado por Wicksell na sua resenha sobre o Groundwork do Prof. Bowley (Ekonomisk tidskrift, 1925, e Archiv für sozialwissenschaft, 1927). Tomando como unidade do preço p , aquele preço no qual a produção seria zero e, similarmente, como unidade da quantidade vendida x , aquela quantidade que poderia ser disponível ao preço zero (Edgeworth), temos: $p = 1 - x$. Se não houvesse custos, um monopolista individual maximizaria px e cobraria um preço de $1/2$, vendendo $1/2$. Um segundo produtor, tendo que enfrentar esta situação, obviamente maximizaria sua produção x , multiplicada pelo preço - ou seja, $x_2 p = x_2 (1/2 - x_2)$, vendendo portanto $1/4$. Diante disto, o primeiro terá que reajustar sua produção, x_1 , e oferecer $3/8$, e assim por diante. Isto, finalmente, leva a um limite de preço de $1/3$, quando cada um deles vende $1/3$, com um preço mais elevado e vendendo uma quantidade menor do que sob condições de concorrência. Não há nada de absurdo nisto. Não se pode contestar que nenhum dos dois concorrentes está certo em supor, ao decidir sobre o ajustamento do nível de sua produção, que o outro concorrente manterá o seu. Porque tal suposição não está realmente cogitada, e o argumento acima só objetiva descrever o processo de tâtonnement, do qual o preço de equilíbrio é finalmente obrigado a surgir, e as coisas permaneceriam substancialmente as mesmas se fossem retiradas algumas etapas - assim como o equilíbrio da concorrência perfeita não ocorre necessariamente em cada uma das etapas teóricas de um leilão que realmente se verifica na prática. Tampouco se pode dizer que os dois monopolistas, ao alcançarem o que chamamos preço de equilíbrio, tentariam retomar os mesmos passos. Isto porque nenhum deles poderia fazer isso individualmente sem perder os clientes. Só poderiam fazê-lo juntos - e o caso converter-se-ia em um monopólio único. O mesmo resultado foi alcançado inde-

A forma mais simples do segundo caso, a qual chama-se de "preços correspondentes",* é apresentada pelo intercâmbio entre dois monopolistas. É novamente a autoridade do Prof. Edgeworth a responsável pela aceitação quase universal desta opinião - expressa primeiramente por ele no seu *Mathematical psychics* - de que existe uma indeterminação de preço durante um intervalo (sobre a curva de contrato) que deve, geralmente, ser significativo. Ele chegou até a descrever a situação do mundo econômico oligopolizado como sendo um "caos". Aqui, portanto, inicia-se uma rica fonte de instabilidade. Naturalmente, qualquer teórico se sentiria tentado a relacionar as instabilidades que vê com esta possível explicação para elas. Tampouco podemos contestar chamando atenção para o fato de que os preços fixados pelos trustes apresentam, em muitas e importantes situações, muito menos flutuações do que se poderia esperar em condições de concorrência; isto porque as forças não econômicas, a pressão da opinião pública ou o medo da ação governamental, por exemplo, podem ser responsáveis por isso. E a autoridade do Prof. Edgeworth tem sido reforçada pela autoridade não menos importante do Prof. Pigou.

É bem verdade que existem neste caso, assim como no do monopólio unilateral, muito menos *garantia* de que uma tendência de preços de equilíbrio realmente se imponha. Temos muito menos razão - do que temos no caso de concorrência perfeita - para esperar que os monopolistas cobrem, em qualquer dos casos, um preço de equilíbrio; isto porque os produtores em concorrência *têm que* geralmente cobrar este preço sob pena de morte econômica, enquanto os

pendentemente pelo Dr. Chamberlin, no seu *Monopolistic competition*, ainda não publicado. [O livro de Edward Chamberlin foi publicado pela primeira vez em 1933 pela Harvard University Press, de Cambridge, Mass., com o título *The theory of monopolistic competition*. (N. do E.).]

[* No original, "Correspective prices". (N. do E.).]

268 monopolistas, embora tendo um *motivo* para cobrar o preço de equilíbrio monopolista, não são forçados a tal, podendo até ser impedidos de fazê-lo, por outros motivos. Além do mais, é verdade também que atitudes como o blefe, o uso de forças não econômicas, o desejo de subjugar a outra parte têm muito mais perspectiva no caso de monopólio bilateral - como têm os métodos predatórios no caso de concorrência limitada - do que numa situação de concorrência perfeita.

Porém, há mais do que interesse acadêmico quando afirmamos que nossa teoria não perde o seu valor a esta altura. O equilíbrio é determinado mesmo neste caso - mesmo se tomarmos um exemplo tão extremo como o de um sindicato que congregue todos os trabalhadores de um país, inteiramente certo da lealdade de seus membros, capaz de impedir a imigração do exterior ou de outros estratos da sociedade, e de um sindicato patronal com características similares. Se admitirmos que cada parte tem uma curva de demanda monopolista definida e conhece a curva do outro, que cada qual deseja conseguir as melhores condições possíveis - com o sindicato dos trabalhadores oferecendo quantidades variáveis de mão-de-obra e proporcionando meios para aqueles dentre os seus membros que venham a ficar de empregados - sem tentar alcançar vitórias ou infligir derrotas, e que o contrato é para cobrir todo o período considerado (a condição *uno actu*), então o ponto de negociação entre as partes fica perfeitamente determinado, e não somente o período em que será feita a negociação. Ele poderia ser indeterminado somente devido a razões que também tornassem o caso indeterminado na concorrência. Tampouco se pode assegurar que as hipóteses aludidas estão muito longe da realidade. Pode ser, até, que elas estejam mais próximas da realidade do que as hipóteses implícitas na idéia da concorrência teoricamente perfeita: é, por exemplo, muito mais comum do que crêem os observadores, cuja atenção está naturalmente dirigida para os ca-

sos anormais, que patrões e empregados se encontrem precisamente num estado de ânimo imaginado e que vejam com receio todos os riscos econômicos, políticos e sociais oriundos do fato de não fazer concessões ou de entrar em atrito, o que pode resultar num mau negócio, mesmo no caso de sucesso. Seguindo o procedimento do método do *prize créé par hazard* de Walras, ou simplesmente observando os dois esquemas plotados um contra o outro, nossa afirmativa será tão prontamente evidenciada a ponto de não ser necessário dar nenhuma prova formal.¹²

4 - Assim, existe bem mais estabilidade¹³ no sis

¹²O conhecido aparato edgeworthiano, usado comumente para provar o contrário, somente mostra que os elementos que ele descreve não são suficientes para determinar nada mais do que um intervalo. O Prof. Bowley, no seu *Groundwork*, considerando o caso de um patrão e um empregado, só chega ao resultado de incompatibilidade entre os máximos respectivos supondo que o empregado poderia gerar o produto por conta própria. O *Groundwork* contém, no entanto, quas abordagens muito sugestivas para o problema do monopólio universal, uma delas incluída numa nota que leva aquele título e a outra conduzindo ao teorema segundo o qual existe determinação no caso em que ou os produtos ou os fatores - mas não ambos - estejam monopolizados. Argumentos análogos aos do nosso texto parecem mostrar que pelo menos o mesmo tipo de determinação prevalece também nestes casos.

¹³Esta estabilidade é da mesma natureza, e sua prova exata é do mesmo valor que a estabilidade de qualquer outro sistema exato. É claro, ela é compatível com uma grande parcela de instabilidade no fenómeno real. Uma parte desta instabilidade não é importante, tanto para propósitos teóricos quanto práticos; a outra parte, ainda que praticamente importante, é todavia desinteressante numa discussão de princípios; embora uma outra, entretanto, tenha, como veremos, importância tanto prática quanto teórica. Nenhum destes grupos de casos afeta a importância fundamental da prova exata da estabilidade no sentido entendido, como seria óbvio em qualquer lugar que não a economia, onde a esterilidade decorrente da prevalência do interesse no "problema prático" deve ainda ser superada, e onde o refinamento científico ainda é uma afronta. Mas devemos ter em mente que o nosso argumento exclui todos os casos importantes de equilíbrio determinado mas instável. Para o argumento acima, portanto, e dentro do nosso significado dos termos, a determinação implica estabilidade econômica sob condições estáticas, embora, é claro, estas duas coisas não coincidem logicamente e exijam sempre provas separadas. A forma mais breve de evidenciar este ponto é através da comprovação da afirmação se

270 tema econômico do que poderíamos esperar, baseando-nos na maioria das afirmativas das autoridades na matéria. Mas até que ponto vai essa estabilidade depende inteiramente da natureza daquela restrição que apresentamos junto à hipótese de concorrência que acabamos de descartar: o "estado estático", que definimos tanto através de um conjunto perceptível de fatos como através de um aparato analítico ou ponto de vista teórico. Esse conjunto de fatos consistentes entre si define-se em termos das operações que são a essência do processo circular e contínuo de produção e consumo. Não é uma objeção válida dizer que este processo não pode ser imaginado independentemente do crescimento ou, de forma geral, da mudança. Porque ele pode. Da mesma forma que a circulação sanguínea de uma criança que, embora atuando simultaneamente com o seu crescimento ou, digamos, com as alterações patológicas ocorridas nos seus órgãos, pode, todavia, ser isolada e tratada como um fenômeno real distinto, assim também esse processo circular fundamental pode ser isolado e tratado como um fenômeno real distinto, e *todo analista*¹⁴ e *todo homem de negócios realmente o tratam assim* - este último percebendo que uma coisa é calcular a despesa e a renda de um prédio em determinadas circunstâncias, e outra coisa é formar uma idéia so

gundo a qual, de todos os casos de equilíbrio conhecidos pela análise marshalliana, somente os estáveis permanecem - com a exceção dos equilíbrios acidentais que ocorrem durante o processo de *tâtonnement* walrasiano - para uma teoria da estática da forma definida acima. A prova correta desta estabilidade não foi dada até agora, mas não parece encontrar qualquer dificuldade maior.

¹⁴ É claro que somente poucos economistas estão inteirados do fato. E alguns daqueles que estão abrandam a agudeza do instrumento ao falar de um estado "estacionário". Também, alguns deles constroem um processo de desenvolvimento harmônico para preencher o terreno existente entre a "estática" e o que mais que obviamente está fora dela. Não há objeção a tal construção. Mas nem sempre se reconhece que, pelo fato de isto implicar a consideração de grandes períodos, o "nominal", que corresponde a ela, pe uma abstração muito mais ousada e perigosa do que a consideração estática.

bre as perspectivas futuras da vizinhança, ou seja, uma coisa é administrar um edifício existente e outra é colocá-lo abaixo e substituí-lo por outro de tipo diferente. Nem é inútil nossa analogia com a circulação sangüínea. Isto porque a primeira análise completa do processo econômico estático, feita por Quesnay, foi inspirada diretamente na descoberta de Harvey. O aparato analítico, ou o ponto de vista teórico da estática, é apresentado através do conceito de um equilíbrio determinado, cujo uso, entretanto, não está absolutamente limitado à explicação do processo circular, já que equilíbrios temporários ocorrem fora deste processo.

Porque um conjunto de fatos que formam um todo coerente e são, em muitos casos, capazes de se separarem estatisticamente do resto, corresponde à teoria da estática, o estado estático não é apenas um artifício metodológico, e menos ainda pedagógico. E o seu alcance fica bastante ampliado devido ao fato de que ele não é um estado de repouso. Em primeiro lugar, ele não é, é claro, um estado de ausência de movimento, uma vez que implica o fluxo de serviços produtivos e de bens de consumo que está em constante mutação, embora este fluxo ocorra sob condições substancialmente invariáveis. Em segundo lugar, entretanto, as condições não precisam ser inteiramente constantes. Podemos admitir oscilações sazonais. Podemos admitir também, sem abandonar os limites da estática, variações ocasionais, uma vez que a reação a estas é meramente adaptativa, no sentido de uma adaptação, capaz de ser conseguida através de passos infinitesimais. E podemos, finalmente, tratar do fenômeno do simples crescimento da população, do capital e, conseqüentemente, da renda nacional. Pois estas variações ocorrem continuamente, e a adaptação a elas é essencialmente contínua. Elas podem condicionar variações descontínuas, mas não as produzem, quer diretamente, quer por sua simples presença. O que elas produzem automaticamente são apenas variações nas mar-

272 gens.¹⁵ O crescimento populacional por si só, por exemplo, tenderá apenas a tornar a mão-de-obra mais barata e o dia gnóstico da situação de qualquer nação, em qualquer época, terá de reconhecer isto com um elemento real e distinto da situação, mesmo que possa ser compensado por outros fatores. Disto deduz-se que o simples crescimento não é, por si mesmo, uma fonte de instabilidade, seja para o sistema, seja para a Ordem do Capitalismo, dentro do significado dado a "estabilidade" neste artigo. Isto elimina algumas, senão a maioria, das teorias da "desproporcionalidade", passadas e presentes, e contribui com uma ajuda adicional com vistas à "localização" das causas da instabilidade.

II - ESTABILIDADE E PROGRESSO

5 - Isto poderia muito bem ser tudo: a vida econômica, ou o elemento ou aspecto econômico da vida social, poderia ser essencialmente passiva ou adaptativa e, portanto, *essencialmente estável em si mesma*. O fato de a realidade estar cheia de mudanças descontínuas não poderia ser uma prova em contrário a isto. Pois tais mudanças poderiam, sem nenhum contra-senso, ser explicadas por

¹⁵ Portanto, apesar de estas influências não atuarem dentro de um dado estado de equilíbrio e não penderem em direção a um dado centro de gravitação, mas sim deslocarem este centro e impelirem o organismo econômico para longe da sua antiga posição, o aparato da estática é admiravelmente competente para tratá-las. O tratamento de tais questões tem sido chamado de "dinâmica" por algumas autoridades, entre as quais a mais ilustre foi E. Barone. Talvez fosse melhor abandonar totalmente os termos estática e dinâmica. Certamente são inadequados quando usados no sentido dado a eles no texto, devendo-se tomar cuidado para não entendê-los analogamente aos seus significados na mecânica e para não confundir os diferentes significados atribuídos a eles pelos diversos autores. Todos os diferentes significados, suponho, remontam a John Stuart Mill, que deve a sugestão a Comte, o qual, por sua vez, reconhecia sua dívida para com o zoólogo de Blainville.

influências externas, perturbando os equilíbrios que, na ausência de tais influências, poderiam existir ou ser apenas alterados por avanços pequenos e determinados, de acordo com o que vimos chamando de crescimento contínuo. Nós poderíamos, é claro, mesmo assim traçar linhas de tendências através dos fatos que se sucedem historicamente; mas elas seriam apenas expressões de tudo o que tem acontecido e não das diferentes forças ou mecanismos; seriam estatísticas e não teóricas; teriam de ser interpretadas em termos de acontecimentos históricos específicos, tais como a abertura de novos países no século XIX, influenciando uma certa taxa de crescimento - e não em termos do funcionamento de um mecanismo econômico *sui generis*. E se a análise não pudesse identificar quaisquer forças puramente econômicas dentro do sistema, tal que conduzisse a alterações qualitativas e descontínuas, seríamos evidentemente levados a esta conclusão,¹⁶ a qual não pode prescindir de comprovação, uma vez que sempre existem influências externas identificáveis, e visto que a maioria dos

¹⁶Na realidade, esta vem a ser a posição das nossas mais altas autoridades. É certamente a posição de Ricardo e John Stuart Mill, cujas discussões sobre o "progresso" referem-se principalmente à questão do crescimento relativo da população e do capital, afetado ocasionalmente pelo aperfeiçoamento dos métodos de produção, o qual eles encaram como um perturbador da ordem natural das coisas. Esta é também a posição de Walras ou, neste aspecto, de Böhm-Bawerk, ambos parecendo convencidos de que todas as coisas de natureza puramente econômica devem ajustar-se dentro de um corpo homogêneo da doutrina, que em Walras é francamente "estático", enquanto que Böhm-Bawerk sempre rejeitou a concepção estática precisamente porque ela exclui algumas coisas que ainda são, sem dúvida, "puramente econômicas". John B. Clark é a única exceção evidente, mas Marshall, embora dispondo no seu vasto horizonte de todos os elementos essenciais para uma teoria distinta da "dinâmica", mesmo assim forçou-os para dentro de uma estrutura substancialmente "estática". Este autor acredita que algumas das dificuldades e as conseqüentes controvérsias acerca do argumento do Prof. Pigou, no seu *Economics of welfare*, têm origem na mesma fonte, e que o seu trabalho sobre *Flutuações industriais* é um monumento à visão de que a vida econômica, em si mesma essencialmente passiva, está sendo continuamente perturbada e impelida por "impulsos iniciais" vindos de fora.

274 fatos de desequilíbrio tem de ser, de qualquer modo, amplamente explicada nestas linhas, havendo ou não nas mesmas uma parte definida do mecanismo não-estático.

Ora, é sempre imprudente, e quase sempre injusto, atribuir a qualquer autor ou grupo de autores opiniões definitivas sobre os processos sociais abrangentes, cujos diagnósticos sempre repousam significativamente na visão social de cada um e não em argumentos comprováveis. Isto porque nenhum autor ou grupo de autores pode deixar de reconhecer muitos elementos heterogêneos, e é sempre fácil encontrar citações que provam isto. O estudo da história da análise do valor do custo e do juro fornece exemplos ilustrativos disto,¹⁷ devendo-se deixar que o leitor forme sua própria opinião a respeito da exatidão ou não dessa nossa formulação a respeito do que nos parece ser uma doutrina comumente aceita: a expansão industrial, que automaticamente se associa e se amolda ao crescimento social geral - cujas forças puramente econômicas mais importantes são o crescimento da população e da poupança - é o fato básico acerca da transformação econômica, evolução ou "progresso"; as necessidades e as possibilidades aumentam, a indústria se expande em resposta, e esta expansão, trazendo em sua esteira uma especialização e oportunidades crescentes, explica o resto, mudando continuamente e organicamente seus próprios parâmetros.

¹⁷ Mesmo dentro dos mais estreitos limites de problemas como estes, tornou-se moda - talvez como uma justificada reação contra o vício oposto - interpretar autores mais antigos de forma tão ampla a ponto de fazê-los ver tudo e não dizerem nada definido, e a não verem com bons olhos e acharem mesquinho expressar as opiniões deles de outras formas. Acho, contudo, em primeiro lugar, que embora esta atitude de avaliar os teóricos individuais seja correta - desde que a mesma amplitude generosa seja concedida a todos - ela não é útil em ressaltar características; em segundo lugar, que o simples "reconhecimento" de um fato não significa nada, a menos que esse fato esteja ligado ao resto da argumentação e seja colocado para executar trabalho teórico.

Motivos para discordar desta opinião aparecem em vários pontos, mas estou ansioso para ignorar objeções a fim de poder destacar a objeção. Sem ser falsa, quando considerada como uma proposição que resume a história econômica ao longo de, digamos, mil anos,¹⁸ ela é inadequada ou mesmo enganosa quando pretende ser uma descrição daquele mecanismo da vida econômica, cuja explicação é tarefa da teoria econômica, e não é uma ajuda, mas um empecilho para o entendimento dos problemas e fenômenos inerentes àquele mecanismo. Isto porque a expansão não é um fato básico capaz de desempenhar o papel de uma causa, mas é em si mesma o resultado de uma "força econômica" mais fundamental que explica tanto a expansão como a série de conseqüências dela emanadas. Isto pode ser melhor visualizado dividindo-se o fenômeno abrangente do crescimento industrial geral pelas expansões de cada indústria específica que o compõem. Se fizermos isso para o período de capitalismo predominantemente concorrencial, encontraremos na verdade num dado momento com uma série de casos nos quais indústrias inteiras e firmas individuais são puxadas pela demanda que lhes vem de fora e assim as expande automaticamente; mas esta demanda adicional origina-se quase sempre, como um fenômeno secundário,¹⁹ de uma mudan

¹⁸Conjuntos diferentes de problemas requerem distâncias diferentes dos assuntos de nosso interesse; e proposições diferentes são verdadeiras para distâncias diferentes e em níveis diferentes de argumentação. Assim, e. g., para uma certa forma de descrever os processos históricos, a presença de um comandante militar com uma habilidade napoleônica pode sem dúvida ser considerada de importância causal, embora, para um estudo destituído de detalhes, ela dificilmente poderá ter qualquer importância. Nossa aparato analítico consiste em peças heterogêneas, cada uma das quais funciona bem em alguns dos "níveis" possíveis de argumentação e não funciona de maneira nenhuma em outros, fato este cuja inobservância é uma fonte importante, e às vezes a única, de nossas controvérsias.

¹⁹Nós podemos comodamente enumerar, em parte antecipando e em parte repetindo, os tipos mais importantes desses fenômenos secundários, os quais achamos que a opinião comumente aceita trata de forma exclu

ça primária em alguma outra indústria - primeiro da de têxteis, depois da de ferro e vapor e posteriormente da indústria de eletricidade e química - que não acompanha,

siva, ignorando o fenômeno primário, na ausência do qual, senão inteiramente mas quase, não existiriam.

i) A expansão de algumas indústrias provocada pela expansão primária em outras, conforme mencionado acima: caso um novo empreendimento se estabeleça, os negócios de mercearias aumentariam na vizinhança, o mesmo acontecendo com os produtores de artigos subsidiários. A expansão de todas as indústrias que não apresentam qualquer interrupção no seu funcionamento durante o tempo considerado deve ser assim explicada.

ii) Se a mudança primária acaba produzindo instrumentos de produção, naturalmente ampliará as indústrias que os utilizam. Isto deve ser considerado ao julgar-se, por exemplo, o sucesso de algumas ferrovias administradas pelo Estado recriadas de indústrias privadas, o que as força a adquirir melhores locomotivas, acessórios, etc.

iii) Qualquer mudança dada tem início em dadas circunstâncias e seria impossível sem as facilidades proporcionadas por estas. Mas toda circunstância incorpora os resultados de uma mudança primária anterior e, portanto, não pode ser considerada, exceto no âmbito da teoria da estática, como um parâmetro básico que atua de maneira autônoma, mas é ela própria, em grande parte, um fenômeno secundário.

iv) Assim ocorre, em grande parte, com o que chamamos de crescimento. Isto está especialmente claro no caso da poupança, cujo montante seria muito menor na ausência de sua fonte mais importante, qual seja, o lucro dos empresários. É verdade, também, no caso do aumento da população. E a expansão, remanescente do processo de crescimento na ausência de uma mudança primária, rapidamente se esgotaria pela atuação efetiva de uma lei (física) dos rendimentos decrescentes. Esta é, portanto, a razão principal pela qual não consideramos importante a ação autônoma das economias externas - ao contrário da ação secundária - decorrentes da simples expansão, nem o que decorre dos rendimentos crescentes, se excluirmos tudo o que for primária ou secundariamente decorrente da causa que pretendemos considerar.

v) A evolução industrial inspira uma ação coletiva a fim de forçar uma melhoria dos estratos letárgicos. Deste tipo foi e é a ação do Governo no continente para melhorar os métodos agrícolas dos camponeses. Esta ação não é secundária no sentido que a entendemos, mas, se ela chegar a criar economias externas através de influências não econômicas, é não obstante devida, até então, principalmente a alguma realização anterior em alguma indústria privada.

vi) Uma mudança primária bem-sucedida é seguida por uma reorganização geral dentro da mesma indústria, com mais e mais firmas obedecendo as lideranças de outras, tanto por causa dos lucros a serem auferidos como devido às perdas que se pretende evitar. Durante esse

mas sim *cria* a expansão. Ela *primeiro* - e por sua própria iniciativa - expande a própria produção, criando, dessa forma, uma expansão da demanda para seus próprios produtos e, a partir daí, para outros produtos; e a expansão geral do meio ambiente que observamos - incluindo-se o aumento de população - é o *resultado* dessa expansão da produção, como pode ser verificado tomando-se qualquer uma das fases significativas do processo, como por exemplo o crescimento do transporte ferroviário. A forma pela qual cada uma dessas mudanças ocorre permite que se estabeleça uma regra geral: elas ocorrem sempre por meio de novas combinações dos fatores de produção existentes, incorporados em novas fábricas e, tipicamente, novas firmas que ou produzem novas mercadorias ou empregam novos métodos, *i. e.*, métodos ainda não experimentados, ou produzindo para um novo mercado, ou comprando meios de produção num novo mercado. O que chamamos, não cientificamente, de progresso econômico consiste, essencialmente, na alocação de recur-

processo, o que a princípio são economias internas das líderes logo se converte em economias externas para o restante das firmas, cujo comportamento não precisa ser mais que uma adaptação passiva (e expansão) ao que, para elas, é uma vantagem circunstancial. Mas, para nós, observadores, considerar estes processos como de adaptação ao meio em expansão é omitir o ponto principal.

vii) Decorrentes de todos os fenômenos considerados encontram-se, entre outras coisas, ganhos secundários que vão para todos os tipos de agentes que não demonstram nenhuma iniciativa. Existe, entretanto, uma outra iniciativa - secundária - estimulada pela possibilidade de tais ganhos se tornarem possíveis - aumentos dos negócios, transações especulativas, e assim por diante, calculados para assegura-los. A elevação e a queda periódicas do nível de preços - uma peça essencial, como veremos, do mecanismo de mudança no capitalismo concorrencial - traz, na sua esteira, expansões e, para financiá-los, solicitações de crédito devido simplesmente ao fato de que os preços sobem, o que intensifica amplamente o fenômeno. E este fenômeno secundário é geralmente muito mais notado pelos observadores do que o fenômeno primário que lhe dá origem.

Nossa análise não passa por alto nem nega a importância destas coisas. Pelo contrário, ela objetiva demonstrar a causa e a natureza das mesmas. Entretanto, numa declaração de princípios fundamentais feita em espaço tão curto, elas não podem se destacar muito dentro do nosso quadro.

278 sos produtivos em usos até agora não experimentados na prática, e na sua retirada daqueles para os quais elas serviram até agora. É a isto que chamamos de "inovação".

O que importa para o tema deste estudo é simplesmente o caráter essencialmente descontínuo deste processo, o qual não se presta para uma descrição em termos de uma teoria de equilíbrio. Mas nós podemos oportunamente chegar a ela enfatizando, por ora, a importância da diferença entre esta opinião e a que eu tenho chamado de comumente aceita. A inovação, a não ser que consista em produzir e impor ao público uma nova mercadoria, significa produzir a um custo menor por unidade, acabando com a antiga "curva de oferta" e iniciando uma nova. É irrelevante que isto se produza pelo uso ou não de uma nova invenção; pois, por um lado, nunca houve nenhum momento em que o estoque de conhecimentos científicos tivesse produzido tudo o que poderia em termos de aperfeiçoamento industrial e, por outro, não é o conhecimento que importa, mas sim o êxito da tarefa *suí generis* de colocar em prática um método não experimentado - pode não haver, e geralmente não há, qualquer novidade científica envolvida, e mesmo que haja não faz nenhuma diferença para a natureza do processo. E insistindo na importância da invenção não só estaríamos enfatizando um ponto irrelevante - irrelevante para o nosso conjunto de problemas, apesar de ser, obviamente, tão relevante quanto, digamos, o clima - e, assim, nos afastaríamos do ponto relevante, mas também nos veríamos forçados a considerar as invenções como um caso de economias externas.²⁰ Ora, isto esconde parte da verdadeira essên-

²⁰ Existe um outro ponto que se sobressai no tratamento usual dado a essas coisas: ninguém pode negar a ocorrência nem a relevância das grandes interrupções na prática industrial que alteram os parâmetros da vida econômica de tempos em tempos. Marshall, contudo, distingue estas, que ele chama de invenções "substantivas", e que trata como ocorrências causais agindo a partir do exterior - em analogia, digamos, aos terremotos -, das invenções que, sendo da natureza de aplicações mais óbvias dos princípios conhecidos, devem provavelmente

cia do processo capitalista. Esse tipo de economia externa - e, aliás, quase todos os tipos, mesmo as revistas especializadas, a menos que sejam produto de uma ação coletiva, devem ser negócio de alguém - aparece, caracteristicamente, primeiro, sendo utilizado por uma ou poucas firmas - isto é, atuando como uma economia interna. Esta firma começa a vender a preços abaixo das outras, algumas das quais são, dessa forma, definitivamente passadas para segundo plano, sobrevivendo graças às reservas e quase-rendas acumuladas, enquanto as outras copiam os métodos da firma predadora. Podemos constatar diariamente, observando a vida industrial, que isto é precisamente o que ocorre, e o que falta ao aparato estático. Daí a insatisfação para com este aparato, bem como as tentativas de forçar tais fenômenos a caber no seu enfraquecido arcabouço - ao invés de, como achamos que seria natural, reconhecer e explicar o fato como um processo distinto que ocorre paralelamente àquele explicado pela teoria da estática. Porque isto acontece assim é uma questão que desviaria muito a nossa atenção para ser respondida satisfatoriamente. A inovação bem-sucedida é, como dissemos anteriormente, uma

te ocorrer em consequência da própria expansão. Esta distinção é enfatizada pelo Prof. Pigou no artigo citado anteriormente. Este ponto de vista, todavia, entrecorta um fenômeno homogêneo cujos elementos não diferem uns dos outros exceto no grau, e cria, claramente, uma dificuldade semelhante àquela de encher caixas vazias. Exatamente como o insucesso de distinguir processos diferentes leva, no caso das caixas, a uma dificuldade de distinguir diferenças entre grupos de fatos - e leva, também, àquele estado de discussão em que alguns autores afirmam que a maioria das indústrias apresenta rendimentos crescentes, outros que apresentam rendimentos decrescentes, e ainda outros que asseguram que qualquer indústria mostra normalmente rendimentos constantes -, assim é obviamente impossível traçar qualquer linha entre aquelas classes de inovações ou, até, invenções; e a dificuldade não está em julgar casos particulares, mas sim de princípios. Pois nenhuma invenção é independente das condições existentes; e nenhuma invenção é tão dependente deles a ponto de ser automaticamente produzida por eles. No caso de uma invenção importante, a mudança nas condições é grande; e no caso de a invenção não ser importante, a mudança é pequena. Mas é apenas isto, sendo que a natureza do processo e do mecanismo especial colocados em ação é sempre a mesma.

280 tarefa *sui generis*. Não se trata de uma ação do intelecto mas da vontade. É um caso especial do fenômeno social de liderança.²¹ Sua dificuldade consiste nas resistências e incertezas peculiares ao fato de se fazer o que nunca foi feito, e que só é acessível e atraente para um indivíduo diferente e raro. Enquanto as diferenças de aptidão para o trabalho de rotina da administração "estática" resultam em êxitos diferentes fazendo o que todos fazem, as diferenças nesta aptidão específica têm como resultado o fato de só alguns serem capazes de fazer esta coisa espe-

²¹ Isto não implica nenhuma glória. A liderança em si não denota apenas aptidões que geralmente exigem admiração, implicando, como ocorre, estreiteza de visão em todas as direções, exceto numa, e uma espécie de força que, às vezes, pode ser quase impossível de diferenciar da insensibilidade. Mas a liderança econômica não tem, além disso, nada do encanto que alguns outros tipos de liderança possuem. Suas implicações intelectuais podem ser triviais; as grandes simpatias, o atrativo pessoal, a sublimação retórica de motivos e atos com tam pouco nela; e, embora não careça de romantismo, ela é essencialmente não romântica, de modo que qualquer anseio de cultuar o heróico no pessoal dificilmente pode esperar ser satisfeito num ambiente onde, entre outros tipos, encontramos sem dúvida puritanos negociantes de escravos e fabricantes de bebidas alcoólicas, no limiar histórico do assunto.

Independentemente desta fonte de possíveis objeções, existe uma muito mais séria na mente de qualquer economista competente, a quem a experiência ensinou a não dar valor a tais intromissões na teoria de concepções que mais parecem sociologia, e que está propenso a associar quaisquer dessas coisas com um certo grupo de objeções à doutrina comumente aceita, que emerge continuamente, malgrado as frequentes refutações das mesmas - ignorando o fato totalmente -, tais como objeções ao homem econômico, à análise marginal, ao uso da hipótese da troca, e assim por diante. O leitor pode, acho eu, convencer-se de que nenhuma carência de formação teórica é responsável por afirmativas que, acredito, concordam fundamentalmente com a análise marshalliana.

Nenhuma dificuldade aparece com relação à verificação. Que novas mercadorias ou novas quantidades de mercadorias sejam impostas ao público por iniciativa dos empresários - o que, é claro, não afeta o papel da demanda dentro do processo estático - é um fato da experiência comum; que uma firma ou um pequeno grupo de firmas conduzam, no sentido apontado acima, no processo de inovação, criando, por tanto, o seu próprio mercado e geralmente incentivando o meio, está igualmente parente (e não negamos fatos de outro caráter - os secundários ou os "importantes"); e o que estamos tentando fazer é apenas ajustar o aparato analítico para que ele considere estes fatos sem soltar as outras partes da engrenagem.

cífica. Superar estas dificuldades inerentes à mudança de prática é função característica do empresário. 281

Ora, se este processo não representasse mais do que um dos muitos tipos de "atrito", certamente não valeria a pena discordar da exposição usual do tema, quantos fossem os fatos que pudessem se apresentar sob esta rubrica. Mas ele representa mais do que isto: a sua análise permite a explicação de fenômenos que não seriam possíveis de ser explicados sem ele. Existe, primeiro, a função "empresarial" diferente da simples função "gerencial" - embora elas possam, e geralmente devem, encontrar-se no mesmo indivíduo -, cuja natureza somente aparece no processo de inovação. Há, em segundo lugar, a explicação do ganho empresarial que surge neste processo e que, ceoutra forma, se perderia no conjunto dos "ganhos administrativos",²² cujo tratamento como um todo homogêneo é insatisfatório precisamente pela mesma razão que, por consenso universal, é insatisfatório agir assim, digamos, com a renda de um camponês que cultiva sua própria terra, ao invés de tratá-la como a soma de salários, rendas, quase-

²² Pelo fato de a função em questão ser distinta, não importa que, na prática, ela apareça raramente, se é que aparece, por si mesma. E quem quer que se interesse em observar de perto a conduta dos homens de negócios não discordará de que as coisas novas e o trabalho de rotina sejam feitos, via de regra, indiscriminadamente pelo mesmo gerente. Descobrirá que o trabalho rotineiro é feito com uma calma que desaparece tão logo uma nova decisão está para ser tomada, e que existe uma profunda divisão entre os dois, que até o melhor gerente não consegue superar. Isto se estende ao domínio do que tendemos a considerar como mudança automática, trazendo consigo economias externas e rendimentos crescentes. Consideremos o caso de um negócio de aluguel de automóveis através do princípio "dirija você mesmo". Um simples crescimento da vizinhança, que seria o suficiente para torná-lo lucrativo, não surte efeito. Alguém tem que perceber a possibilidade, fundar a firma, fazer com que as pessoas apreciem seus serviços, conseguir os tipos mais apropriados de carros, e assim por diante. Isto implica solucionar uma legião de pequenos problemas. Mesmo que tal firma já exista e que um crescimento adicional das instalações torne possível uma extensão descontinua, o que tem de ser feito não é tão fácil quanto parece. Seria fácil para a mente treinada de um líder industrial, mas não é assim para um membro típico da classe que costuma administrar esse tipo de negócio.

282 rendas e, possivelmente, juros. Além disso, é este lucro empresarial que é a fonte primária das fortunas industriais, cujas respectivas histórias consistem em atos inovativos bem-sucedidos ou remontam a eles.²³ E como a ascensão e queda das fortunas industriais é o fato essencial sobre a estrutura social da sociedade capitalista, tanto o aparecimento do que é, em qualquer situação determinada, um ganho essencialmente temporário, quanto a sua eliminação através da ação do mecanismo concorrencial, são obviamente mais do que fenômenos "de atrito" como acontece com o processo de vender mais barato, pelo qual o progresso industrial surge numa sociedade capitalista, resultando os seus avanços em rendas reais mais elevadas para todos.

Isto ainda não é tudo. Este processo de inovação na indústria através da ação empresarial fornece a chave para todos os fenômenos de capital e crédito. O papel do crédito seria técnico e subordinado, no sentido de que tudo o que é fundamental acerca do processo econômico poderia ser explicado em termos de bens, se a indústria crescesse em pequenos avanços ao longo de curvas coerentes. Pois neste caso o financiamento poderia e seria feito substancialmente por meio da renda bruta corrente, e

²³ Como já foi dito em nota anterior, não é o funcionamento de um negócio de acordo com um novo plano, mas sim o ato de conseguir que ele funcione de acordo com esse novo plano, que explica os lucros dos empresários e que torha tão indesejável tentar expressá-los através de curvas "estáticas" que descrevem precisamente os fenômenos de seu "funcionamento". A razão teórica de nossa proposição é que ou a concorrência ou o processo de imputação tem que deter qualquer ganho "excedente", mesmo no caso de monopólio, no qual o valor da patente, do agente natural ou do quer que seja que assegure a posição do monopólio absorverá o rendimento, o qual não mais se constituirá em lucro. Mas existe também uma observação "prática" que apóia esta opinião. Nenhuma firma jamais produzirá rendimentos indefinidamente se funcionar apenas de acordo com um plano que não se altera, pois um dia isto deixará de ocorrer com todas as firmas. E todos nós conhecemos aquele tipo de firma industrial familiar de terceira geração que caminha para essa mesma situação, embora ela conscientemente se acredite "administrada".

apenas pequenas discrepâncias teriam de ser atenuadas. Se simplificarmos admitindo que todo o processo circular de produção e consumo considera exatamente um período, sem que nenhum instrumento ou bem de consumo permaneça no período seguinte, o capital - definido como um conceito monetário - e a renda seriam exatamente iguais, representando apenas diferentes fases de uma única corrente monetária. Entretanto, como a inovação é descontínua e envolve uma mudança considerável e no capitalismo concorrencial é tipicamente incorporada às novas firmas, ela exige grandes gastos antes do aparecimento de qualquer renda, razão por que o crédito se transforma num elemento essencial do processo. E não podemos recorrer à poupança a fim de explicar a existência de um fundo do qual venham a surgir estes créditos. Isto porque um tal procedimento implicaria a existência de lucros prévios, sem os quais não existiria nada que se assemelhasse aos montantes exigidos - mesmo assim a poupança geralmente fica aquém das necessidades - e, numa explanação de princípios, a presunção de lucros prévios resultaria num raciocínio circular. A "criação-de-crédito" transforma-se, assim, numa parte essencial tanto do mecanismo do processo como da teoria que o explica. Portanto, a poupança propriamente dita vem a ser menos importante do que a doutrina comumente aceita dá a entender, para a qual o crescimento contínuo da poupança - a acumulação - é o sustentáculo da explanação. A criação de crédito é o método pelo qual a adoção de novos usos dos meios de produção existentes é realizada através de um aumento de preços forçando a poupança da quantidade necessária, a qual é desviada dos usos aos quais ela serviria até agora ("poupança forçada" - cf. "carência imposta" do Sr. Robertson).

Finalmente não se pode dizer que, embora tudo isto se aplique às firmas individuais, o desenvolvimento de indústrias inteiras pode ser entendido como um processo contínuo, com uma visão global "eliminando" as descon-

284 tinuidades que ocorrem em cada caso específico. Mesmo assim, as descontinuidades individuais seriam os condutores dos fenômenos essenciais. Mas, por uma razão simples, isto não é assim. Conforme demonstrado tanto pela típica alta geral dos preços como pela igualmente típica atividade de das indústrias de construção na fase de prosperidade do ciclo de negócios, as inovações agrupam-se de forma compacta. De fato, tão compacta que o distúrbio resultante produz um claro período de ajustamento - que é precisamente no que consiste a fase de depressão do ciclo de negócios. *Porque* isto deve ser assim, este autor já tentou mostrar em outro texto.²⁴ Que isto é assim, é a melhor evidência da validade da opinião apresentada, quer apliquemos o critério de ela "ser verdadeira", quer o de que ela proporciona uma explicação de um fenômeno *que não está, ele próprio, contido no seu princípio fundamental.*

Então, se é na adoção de novos usos para os recursos existentes que consiste fundamentalmente, o "progresso", se a natureza da função do empresário é atuar como a força propulsora do processo, se os lucros do empresário, o crédito e o ciclo provam ser partes essenciais

²⁴"Theorie der wirtschaftlichen entwicklung", 1911, 2ª edição, 1926. Cf. também "The explanation of the business cycle", *Econômica*, 1927. A não elevação do nível de preços nos Estados Unidos no período 1923/26 será vista não como objeção, mas como uma comprovação posterior desta teoria. Entretanto, foi mostrado ao autor, por uma alta autoridade, que os preços não aumentaram nos Estados Unidos no período de preços imediatamente anterior à Guerra. Poderia ser respondido que os fatores responsáveis pela estabilidade do período 1923/26 já haviam estado atuantes antes da Guerra. Mas as cifras do U.S. Bureau of Labor para 1908/13 são 91, 97, 99, 95, 101 e 100. Cf. também a tabela do Prof. Person na *Review of Economic Statistics*, jan. 1927. É bom lembrar também que a indústria de construção e o comércio de materiais de construção não precisam mostrar toda a sua atividade em cada índice. O ferro, e. g., sendo uma mercadoria internacional, não precisa subir de preço se as fases do ciclo não coincidem exatamente em países diferentes. Na verdade, eles geralmente o fazem. Mas a maneira correta de se lidar com o ferro e o aço é usando o índice Spiethoff (produção+importações-exportações), o qual tem, até agora, sempre funcionado satisfatoriamente.

do seu mecanismo - o autor acredita até que isto seja válido também para os juros -, então a expansão industrial *per se* é melhor descrita como sendo uma consequência e não uma causa; e nós tenderíamos a inverter o que chamamos de cadeia de causalidade comumente aceita. Neste caso, e como esses fenômenos se interligam de modo a formar um todo lógico coerente e auto-suficiente, é óbvio que deixá-los bem nítidos contribuirá para tornar as coisas claras; relegar a um corpo distinto de doutrinas o conceito de equilíbrio, as curvas contínuas e as pequenas variações marginais, todos os quais, por sua vez, sob condições constantes, ligam-se ao fluxo do circuito da rotina econômica; e construir, paralelamente a isto, e *antes* de levar em conta toda a complexidade do fenômeno "real" - ondas secundárias, ocorrências esporádicas, "crescimento", e assim por diante - uma teoria da mudança capitalista, admitindo, ao fazê-lo, que as condições ou dados não econômicos são constantes e que mudanças graduais e automáticas nas condições econômicas não existem. Não há dificuldade em incluir tudo isto. Resultaria que a analogia orgânica está menos adaptada para expressar com fidelidade a natureza do processo do que muitos de nós acreditamos; embora sendo uma simples analogia, pode-se obviamente interpretá-la de modo que não implique nada de positivamente errado e de forma a evitar a idéia de um equilíbrio de crescimento *ad instar* do crescimento de uma árvore, que ela pode mas não precisa necessariamente sugerir.

Resumindo a argumentação, e aplicando-a ao assunto em questão, vemos que existe realmente um elemento no processo capitalista, incorporado no tipo e função do empresário, que - na ausência de impulsos ou distúrbios externos e mesmo de "crescimento" - destruirá, *de dentro para fora e pelo seu simples funcionamento*, qualquer equilíbrio que possa ter-se estabelecido ou que esteja em processo de estabelecer-se; que a ação do citado elemento não pode ser descrita por meio de avanços infinitesimais; e

286 que ele produz as "ondas" cíclicas que são, em essência, a forma que o "progresso" assume no capitalismo concorrencial, as quais poderiam ser descobertas através da teoria, caso não as conhecêssemos por experiência. Mas através de um mecanismo que funciona em períodos de depressão, e que explica suas características, surge sempre ou tende a surgir um novo equilíbrio, o qual absorve os resultados da inovação levada a cabo nos períodos de prosperidade precedentes. Os novos elementos encontram suas proporções de equilíbrio; os antigos se adaptam ou desaparecem; as rendas são redistribuídas; a inflação ocasionada pela progperidade é corrigida pela autodeflação automática através do pagamento da dívida com os lucros, dos novos bens de consumo que entram nos mercados e da poupança que ocupa o lugar dos créditos "criados". Assim, as instabilidades, que surgem do processo de inovação, tendem a corrigir-se por si mesmas e não continuam se acumulando. E podemos exprimir, em nossa terminologia, o resultado que alcançamos dizendo que, embora haja instabilidade do *Sistema*, não existe instabilidade econômica da *Ordem*.

6 - A instabilidade decorrente do que nós consideramos como sendo o fator básico da mudança puramente econômica é, entretanto, de importância bastante diversa nos dois tipos históricos de capitalismo que destacamos.

A inovação no capitalismo concorrencial está tipicamente implícita na fundação de novas firmas - a principal alavanca, na realidade, da ascensão das famílias industriais; o aperfeiçoamento é forçado no setor como um todo através da venda a preços mais baixos e da transferência dos seus meios de produção, trabalhadores, etc., para as novas firmas; tudo isto acarretando não somente graves perturbações, mas também produzindo resultados, transformando economias "internas" em "externas" apenas *na medida em que* implicar perturbação. Os novos processos não surgem, e geralmente não podem surgir, das empre-

sas antigas, mas sim colocam-se paralelamente a elas e as atacam. Além disso, para uma firma de tamanho relativamente pequeno, sem força no mercado financeiro, e que não pode sustentar departamentos científicos ou uma produção experimental, e assim por diante, a inovação de práticas comerciais ou técnicas é algo extremamente arriscado e difícil que requer energia e coragem "sobrenormais" para ser posta em prática. Mas, tão logo o sucesso fica à vista de todos, tudo se torna muito mais fácil. Ela pode agora, com muito menos dificuldade, ser copiada e até mesmo melhorada - e milhares invariavelmente a copiam -, o que explica os grandes saltos de progresso, bem como os retrocessos, trazendo atrás de si não somente a perturbação inicial, inerente ao processo, mas também toda uma corrente de perturbações secundárias e possibilidades - embora não mais que possibilidades - de catástrofes ou crises periódicas.

Tudo isso é diferente no capitalismo "oligopolizado". A inovação, neste caso, não está mais incorporada tipicamente às novas firmas, mas vai em frente no seio das grandes unidades agora existentes, na maior parte independentemente de pessoas individuais. Ela sofre muito menos atritos, já que o fracasso em cada caso particular deixa de oferecer perigo, e ela tende a ser conduzida como um assunto rotineiro de acordo com o conselho de especialistas. Uma política consciente em relação à demanda e uma visão de longo prazo para os investimentos torna-se possível. Embora a criação de crédito ainda tenha um papel a desempenhar, tanto o poder de acumular reservas como o acesso direto ao mercado financeiro tendem a reduzir a importância deste elemento na vida das empresas oligopolistas - o que, a propósito, explica o fenômeno de a prosperidade coexistir com os preços estáveis, ou quase estáveis, que tivemos a oportunidade de testemunhar nos Estados Unidos entre 1923 e 1926. É fácil verificar que as três causas aludidas, embora tendo acentuado as ondas do

288 capitalismo concorrencial, devem suavizá-las no capitalismo oligopolizado. O progresso torna-se "automatizado", cada vez mais impessoal e cada vez menos uma questão de liderança e de iniciativa individual. Isto representa uma mudança fundamental em muitos aspectos, alguns dos quais fogem muito da esfera econômica. Isto significa a extinção de um sistema de seleção de líderes, cuja característica singular era que o sucesso em *ascender* a uma posição e o sucesso em *ocupá-la* eram essencialmente a mesma coisa - como o sucesso de uma firma e o sucesso do homem que a dirige - e sua substituição por um outro sistema mais de acordo com os princípios de indicação ou eleição, que caracteristicamente separa o sucesso do negócio do sucesso do homem, e exige, da mesma forma que nas eleições políticas, aptidões de um candidato à, digamos, presidência de um complexo, que pouco tem a ver com as aptidões de um bom presidente. Existe um ditado italiano que diz: "Quem entra no conclave como o futuro papa, sairá como cardeal", ditado esse que expressa bem o que queremos dizer. Os indivíduos que ascendem e os que permanecem embaixo numa sociedade oligopolizada são diferentes do que seriam numa sociedade competitiva, mudança que rapidamente se estende aos motivos, estímulos e estilos de vida. Para o nosso propósito, entretanto, é suficiente reconhecer que a única causa fundamental de instabilidade inerente ao sistema capitalista está perdendo importância com o passar do tempo, podendo até desaparecer.

7 - Ao invés de resumir uma argumentação muito fragmentada, desejo enfatizar uma vez mais, para concluir, que levamos em consideração somente os fatos e problemas de ordem puramente econômica. Nosso diagnóstico, portanto, não é melhor, como base de previsão, do que um diagnóstico médico, segundo o qual o simples fato de um paciente não ter câncer constitui base suficiente para o prognóstico de que ele continuará a viver indefinidamente. O capitalismo, pelo contrário, está num processo tão óbvio

de transformação em algo diferente que não se pode discordar do fato, mas apenas da interpretação desse fato. 289
Para esta interpretação eu quis contribuir com um resultado negativo. Mas pode ser de utilidade, para evitar mal-entendidos, que eu explique claramente o que acredito seria o resultado positivo de uma tentativa de fazer um diagnóstico mais ambicioso, mesmo que eu ouse fazê-lo com uma frase curta e imperfeita: o capitalismo, embora economicamente estável, e mesmo adquirindo estabilidade, cria, ao racionalizar a mente humana, uma mentalidade e um estilo de vida incompatíveis com suas próprias condições, motivos e instituições sociais fundamentais, e se transformará, ainda que não por necessidade econômica e mesmo provavelmente com algum sacrifício do bem-estar econômico, numa ordem de coisas que será ou não chamada de Socialismo, dependendo de uma simples questão de gosto e terminologia.

Uma Nota Introdutória aos Artigos de Kalecki, Keynes e Ohlin *

MAURO BOLANOVSKY **

Dentre as reações provocadas pela publicação da *Teoria Geral* de Keynes em 1936, destacam-se aquelas provenientes de economistas que, na época, procuravam também estudar o fenômeno do desemprego e propunham medidas similares de política econômica: o polonês Michal Kalecki e o sueco Bertil Ohlin. Tais reações apareceram na literatura através de dois artigos: "Algumas notas sobre a teoria da poupança e investimento de Estocolmo", de Ohlin, publicado em 1937 na principal revista de economia da época, o *Economic Journal*, editado por J. M. Keynes, e "Pare uwag o teorii keynesa", *** de Kalecki, publicado em 1936 na *Ekonomista*, revista dos economistas profissionais poloneses. O artigo de Ohlin, no qual apresenta as idéias dos membros da famosa Escola de Estocolmo, contém uma série de críticas metodológicas à *Teoria Geral* e, especialmente, à teoria keynesiana da taxa de juros, provocando, no decorrer de 1937, um histórico debate com Keynes nas páginas do *Economic Journal*. Por outro lado, a resenha de Kalecki torna-se conhecida através do artigo "A theory of the business cycle", publicado na *Review of Economic Studies* [Kalecki (1937a)], o qual contém as quatro primeiras seções da resenha e partes da última. Este artigo, juntamente com outro sobre impostos publicado no *Economic Journal* no mesmo ano [Kalecki (1937b)], é alvo de uma troca de correspondência substancial entre Keynes e Kalecki, publicada recentemente [Keynes (1983)]. Em sua resenha [e em Kalecki (1937a)], Kalecki critica duramente a teoria keynesiana do investimento, atribuindo-lhe um caráter estático que Keynes refuta na correspondência.

No decorrer do debate com Ohlin, Keynes introduz o conceito de *finance motive* (*motivo financiamento*), representando um quarto motivo para demandar moeda, associado às despesas planejadas pelos agentes econômicos. O "motivo financiamento" amplia a concepção keynesiana sobre a função investimento e o papel dos bancos no processo econômico, constituindo, ao lado do trabalho sobre salários [Keynes (1939b)] — onde (inspirado parcialmente por Kalecki) afasta a hipótese segundo a qual

* O autor agradece a Fernando Cardim de Carvalho (da FEA/UFF) pelos seus comentários e a Ricardo Henriques (da FEA/UFF) pelos seus comentários e sugestões para a seleção dos textos de Keynes e Ohlin.

** Da FEA/UFF.

*** Em português, "Algumas observações sobre a teoria de Keynes".

os salários reais caem quando o emprego aumenta —, a principal alteração promovida por Keynes nos aspectos teórico-expositivos do livro publicado em 1936. Além da introdução desse conceito, os artigos de Keynes são particularmente úteis para revelar o encadeamento lógico da *Teoria Geral*, especialmente o lugar ocupado pelo “multiplicador” na formulação do “princípio da demanda efetiva” e a relação de sua teoria da taxa de juros com o “princípio”. Os textos de Keynes traduzidos neste número de *Literatura Econômica* são “Teorias alternativas da taxa de juros”, onde afirma sua teoria do juro como a única de fato monetária, e “A teoria *ex ante* da taxa de juros”, onde responde à réplica de Ohlin ao seu primeiro texto, introduzindo a noção suca de investimento *ex ante* e utilizando o conceito de “motivo financiamento” para negar um papel ativo da poupança *ex ante* no processo de investimento.

A leitura do segundo texto certamente facilitará ao professor de macroeconomia, em cursos de graduação, a dura tarefa de explicar aos alunos estupefatos que o investimento não apenas independe da poupança, como ainda determina seu valor. Entretanto, deve-se advertir para a complexidade dos conceitos envolvidos, assim como sugerir como leitura complementar o artigo sobre um relatório oficial referente à formação de capital [Keynes (1939a)]. Um outro texto extremamente útil nesse contexto, no que diz respeito à elucidação das razões da não utilização, por Keynes, do instrumento *ex ante/ex post* na *Teoria Geral*, são as notas “*Ex post* and *Ex ante*”, que, embora escritas em 1937, só foram publicadas muitos anos depois [Keynes (1973)]. Tais notas constituem um esboço do artigo que Keynes promete no rodapé existente no início do “Teorias alternativas...”, sobre a adequação do método *ex ante/ex post*, pouco discutido nos textos que publica, na época, no *Economic Journal*.

A “réplica” de Ohlin traduzida adiante se destina, em boa parte, a elucidar os conceitos *ex ante/ex post*, utilizando-os para iluminar a participação das atividades de investimento e poupança no processo de determinação da taxa de juros. O texto retrata o brilhantismo de Ohlin ao lidar com essas concepções num modelo coerente de determinação da taxa de juros como fenômeno monetário e demonstra que a controvérsia com Keynes não pode ser estudada sob o prisma de abordagens de fluxo *versus* abordagens de estoque, o fio condutor dos artigos sobre taxas de juros nas décadas de 40 e 50. Conforme mostram Termini (1981) e Foley (1975), o debate envolve essencialmente noções distintas de tempo e de especificações de equilíbrios de ativos em economia. Ao contrário de Robertson, que critica fortemente o conceito keynesiano de “motivo financiamento” nos números subsequentes do *Economic Journal* em 1938 e 1939, Ohlin não responde à argumentação de Keynes no artigo “A teoria *ex ante*...”, enfatizando em trabalhos posteriores sua discordância básica em relação à teoria da preferência pela liquidez [por exemplo, Ohlin (1949, Cap. 7)].

A publicação da versão inglesa da resenha de Kalecki foi feita apenas recentemente, pelo *Australian Economic Papers*, a partir da qual foi

realizada a tradução ora divulgada. Este texto de Kalecki tem esparsas referências na literatura (Feiwei, Patinkin), constituindo importante omissão a sua não inclusão na coletânea de apreciações críticas da *Teoria Geral* recentemente publicada [Wood (1983)], a qual abrange, em seu Volume II, as resenhas da *TG* escritas na época de sua publicação. Conforme relata Feiwei (1975), o texto foi escrito provavelmente logo após a chegada de Kalecki à Inglaterra em 1936, vindo da Suécia, onde passara alguns meses estudando com os membros da Escola de Estocolmo. Kalecki teria recebido o exemplar da *TG* ainda em Estocolmo, sofrendo o impacto de ler o livro que tencionava escrever durante o giro pela Europa Ocidental. Joan Robinson reproduz as palavras de Kalecki descrevendo sua reação imediata ao livro: "Ele disse: Eu confesso, estava doente e permaneci três dias de cama. Então pensei: Keynes é mais conhecido que eu. Essas idéias irão se difundir muito mais rapidamente com ele e, então, podemos ir à questão que interessa, que é a aplicação de tais idéias. Então levantei-me" [Robinson (1977, pp. 8-9)].

A resenha de Kalecki contém duas demandas de precedência teórica em relação à *TG*, ambas em notas de rodapé: a primeira reclama para ele próprio a prova de que é o nível de investimento que determina o total da produção; e a segunda, a demonstração de que uma queda nos salários nominais não afeta o nível de produção. Tais demandas não são repetidas por Kalecki na versão parcialmente publicada da resenha na época [Kalecki (1937a)] ou em publicações posteriores. O principal trabalho divulgado por Kalecki antes do aparecimento da *TG* é o artigo sobre ciclos, na *Econometrica* [Kalecki (1935)], cuja seção referente à necessidade de financiamento para uma expansão do investimento é parcialmente responsável pela fria acolhida a ele dispensada por Keynes quando de sua chegada a Londres em 1936. Segundo Robinson (1977, p. 9), Keynes considerou essa passagem do artigo muito "monetarista", mas ironicamente utilizará em 1937 um esquema muito similar ao de Kalecki, no seu "A teoria *ex ante*...", como veremos adiante nesta nota introdutória.

A resenha publicada por Kalecki apresenta duas diferenças marcantes em relação a seus trabalhos anteriores. Primeiramente, o uso da análise marginal para expor sua interpretação do princípio da demanda efetiva, possivelmente influenciado pela apresentação de Keynes no Capítulo 3 da *TG*, onde se utiliza a noção de equilíbrio de curto prazo da firma maximizadora de lucro. Por outro lado, é nítida a influência do período que passou em Estocolmo, através da utilização dos conceitos *ex ante*/*ex post*, bem como do processo cumulativo de Wicksell para criticar a teoria keynesiana do investimento. Assim, ao contrário de Ohlin (1937), Kalecki aceita de modo geral a teoria keynesiana de determinação do equilíbrio de curto prazo, mas, da mesma forma que Ohlin, atribui um caráter estático à concepção keynesiana do processo de investimento. Deve-se ter em mente, também, que o trabalho de Kalecki na área da função investimento, em especial o modelo de risco crescente, exerceu influência sobre Ohlin (1937, p. 97), onde, após expor as restrições financeiras sobre o investimento, afirma: "estou aguardando um artigo

294 do Dr. Kalecki [trata-se de Kalecki (1937c)] sobre esse assunto". Dessa forma, temos um quadro de interação-mútua entre as três correntes no momento da publicação dos textos aqui traduzidos. No restante desta nota introdutória procuraremos identificar seus pontos principais.

DEMANDA EFETIVA

A apresentação kaleckiana do princípio da demanda efetiva, no artigo traduzido, tem como finalidade principal ressaltar o caráter da geração do lucro no capitalismo. Por esse motivo, modifica a formulação keynesiana ao supor a ausência de poupança por parte dos trabalhadores. Kalecki pretende demonstrar o que, no seu entender, é a característica básica do processo de geração de renda: o atributo residual da poupança agregada, decorrente do caráter igualmente residual da massa de lucros. O esquema gráfico utilizado objetiva expor a relação de determinação entre os gastos dos capitalistas e os lucros através dos deslocamentos da curva de "valor adicionado marginal". Kalecki utiliza o gráfico em 1937a, e em 1937b explica o processo de determinação dos lucros e da renda utilizando verbalmente os conceitos embutidos no gráfico. Em uma correspondência enviada a Kalecki a propósito desta última publicação no *Economic Journal*, Keynes (1983, pp. 792-3) refere-se à "técnica atraente que você usou na seção sobre o equilíbrio de curto prazo em seu artigo na *Review of Economic Studies*".

A definição de "curto prazo" dada por Kalecki enfatiza a constância do aparato produtivo, de forma a não afetar as variáveis-fluxo, que podem, assim, ser definidas para um período qualquer de tempo (instantâneo, em Kalecki), já que a extensão do período não afeta o valor das variáveis. Tal definição pode ser confrontada com o curto prazo da *TG*, referente ao intervalo de tempo no qual os produtores não podem rever suas decisões de produção, ou seja, definido pelas expectativas de curto prazo.

No curto prazo kaleckiano, a curva de custo marginal da mão-de-obra não se desloca. Assim, o equilíbrio é definido pela alteração, ou não, na curva de valor marginal adicionado, que se desloca quando se altera o estoque de capital ("aparato produtivo"), pois em caso de aumento tem-se um número maior de firmas para uma mesma demanda agregada. Entretanto, dados o tamanho e o número de firmas no "curto prazo", a curva reflete as decisões tomadas pelos capitalistas no passado e, por conseguinte, dadas no presente. Em um dado período ("curto prazo"), as decisões referem-se aos gastos a serem feitos no período seguinte. Nesse contexto, aparecem dois traços básicos da concepção kaleckiana: a) a defasagem entre a tomada de decisão e sua efetivação, essencial para a teoria dinâmica; e b) o acesso ao crédito ou a liquidez acumulada, que caracteriza o grupo "capitalista" ao conceder-lhe autonomia de gasto, um princípio incorporado no modelo do "risco crescente". Por esses dois motivos, as variáveis financeiras aparecem como essenciais na versão kaleckiana do princípio da demanda efetiva.

A interpretação de Kalecki do “multiplicador keynesiano” reflete as concepções expostas acima. Ao substituir o modelo keynesiano de produção no curto prazo, Kalecki afasta a noção do multiplicador como uma relação de equilíbrio, isto é, manifestação da lucratividade da produção de bens de consumo. Ao expor a teoria a partir da relação entre salários e lucros — problema da “realização dos lucros”, tradicional na literatura marxista na qual se formou —, e não entre consumo e investimento, ele interpreta o multiplicador de Keynes em termos “dinâmicos”, como uma fórmula vinculando as variações da renda às alterações do investimento. Nesse sentido, Kalecki percebe o multiplicador como um instrumento fraco para a análise dinâmica, conforme indica a frase que acrescenta ao final da Seção 4 da resenha na versão publicada na época em inglês: “Essa é a única questão que o multiplicador responde e nenhum outro serviço pode ser exigido dele” [Kalecki (1937a, p. 80)]. Conforme observa Patinkin (1982, Cap. 3), Kalecki não utiliza em sua fórmula do “multiplicador keynesiano” a propensão marginal a consumir agregada. Dessa forma, podemos concluir com Patinkin que a ênfase de Kalecki não é sobre o mecanismo através do qual a própria variação na produção conduz a economia ao equilíbrio entre oferta e demanda agregadas.

SALARIOS NOMINAIS.

Ao longo do texto, Kalecki utiliza como unidade de medida a “unidade salarial” de Keynes, o que lhe permite obter, como na *TG*, uma relação direta entre a variação na renda e no nível de emprego. Sua análise do efeito de uma diminuição no salário nominal sobre a produção decorre de sua concepção de “curto prazo” e da separação entre decisões e resultados. A discussão que faz do Capítulo 19 da *TG* é insatisfatória, pois exclui o principal mecanismo através do qual Keynes discute a possibilidade de uma queda dos salários nominais afetar a produção, qual seja, o efeito depressivo sobre a taxa de juros.

Em carta a Keynes em abril de 1937, a propósito de seu artigo no *Economic Journal*, Kalecki (1937b) defende o uso da hipótese de que uma elevação de impostos não restringe o investimento — porque os capitalistas “não podem reduzir o investimento imediatamente, pois é o resultado de decisões prévias de investimento que requerem um certo tempo para serem completadas” [Keynes (1983, p. 794)] — nem o consumo, o qual é “insensível à expectativa” [Keynes (1983, p. 794)]. Para fortalecer seu argumento, afirma na carta que tal hipótese “é essencial não apenas para os problemas de taxaço, mas para toda a *Teoria Geral*. Se, por exemplo, um aumento do salário nominal levasse os capitalistas a reduzirem imediatamente seu consumo na expectativa de uma queda futura dos preços, o resultado seria de acordo com a teoria clássica” [Keynes (1983, p. 794)]. A carta em que Keynes responde a Kalecki demonstra a diferença no uso da noção de *tempo* em seus modelos: “Espero que você não esteja correto em pensar que a minha *Teoria Geral* depende de uma suposição de que

296 a reação imediata é de um tipo particular... Eu considero o comportamento como obtido via tentativa e erro, e nenhuma teoria pode ser considerada correta se depende de que a reação *inicial* seja de um tipo particular. Deve-se supor que a reação inicial seja qualquer coisa no mundo, mas que o processo de tentativa e erro irá eventualmente chegar à conclusão que se está prevendo" [Keynes (1983, p. 797, grifo do autor)].

Ao contrário da maioria das resenhas publicadas na época sobre a *TG*, Kalecki considera que a proposição básica de Keynes, que o distingue da teoria clássica, é o efeito neutro de uma variação salarial sobre a produção, e não a questão da determinação da taxa de juros via preferência pela liquidez. Assim, ele usa a expressão "teoria keynesiana do salário" e a submete a teste em um artigo sobre o governo Blum, na França [Kalecki (1938)], onde adota uma definição correta da teoria de Keynes, possivelmente influenciado pela correspondência acima transcrita. Afirma que "a teoria keynesiana explica o efeito depressivo do aumento nos salários nominais *através do canal da taxa de juros*" [Kalecki (1938, p. 40, grifos do autor)]. Na resenha, Kalecki não se estende sobre a teoria keynesiana do juro, definindo-a genericamente como determinadora da taxa de juros via igualdade entre "oferta e demanda de meios de pagamento". Tal definição não é coerente com a teoria da preferência pela liquidez, pois enfatiza a demanda e oferta do dinheiro para transação. De fato, em artigos futuros, que desembocam nos Capítulos 6, 7 e 8 da *Dinâmica* [Kalecki (1978)], ele desenvolve uma concepção em que a oferta e a demanda de meios de pagamento definem a taxa de juros de curto prazo, enquanto a de longo prazo é formada pelas expectativas a respeito da taxa de curto prazo. Dessa forma, ao afastar a teoria da preferência pela liquidez, Kalecki mantém-se relativamente fiel à teoria keynesiana da determinação do nível de produção, mas a rejeita enquanto explicação para o *porquê* de o nível de renda ser inferior ao de pleno emprego. Isso é feito através da crítica à noção keynesiana de investimento, como veremos agora.

INVESTIMENTO E CICLO

A crítica de Kalecki ao modelo keynesiano de investimento contido no Capítulo 11 da *TG* desdobra-se em dois pontos: o mecanismo através do qual o nível de investimento é determinado e a relação entre o processo de geração da renda (e especialmente da massa de lucros) e o ritmo do investimento. O primeiro ponto tem sido, às vezes, confundido na literatura com a crítica feita por outros autores [ver, em especial, Haavelmo (1960)] de que a condição de igualação entre a eficiência marginal do capital (EMC) e a taxa de juros determina, apenas, o estoque ótimo de capital e não o ritmo desejado de variação no estoque (isto é, o investimento), o que implica um modelo onde a demanda por investimento é infinita se a taxa de juros for inferior à EMC. Embora tenha pontos de contato com esse comentário, a posição formulada por Kalecki

procura, na verdade, chamar atenção para a ausência, em Keynes, de uma teoria da decisão de investimento pela firma em termos microeconômicos, ou seja, a noção de EMC é aplicada a um dado estoque de capital, cujo nível é também uma incógnita [Kalecki (1937c)]. Conforme as interpretações hoje geralmente aceitas, o modelo keynesiano de investimento consiste em dois componentes distintos, quais sejam, a determinação do estoque de capital desejado num processo de alocação da riqueza entre ativos alternativos e, a partir daí, a determinação da produção de bens de capital baseada no diferencial entre o preço de demanda revelado na decisão de *portfolio* e o custo de reprodução do bem de capital.

A teoria de Kalecki é estranha a determinação do estoque de capital como uma decisão de *portfolio* e não de uso de capital pelas firmas. Em especial, o modelo kaleckiano é esquivo à noção do investimento como um agregado definido, como em Keynes, pela produção *ex post* de novos bens de capital. O processo de produção das novas máquinas, que desempenha papel fundamental na *TG* ao elevar o preço de oferta dos bens de capital, tem uma dimensão macroeconômica externa ao modelo micro exposto por Kalecki (1937a e 1937c). Em especial, a produção de bens de capital participa de seu modelo para caracterizar o intervalo de tempo envolvido entre a decisão de gasto e a efetivação do investimento, isto é, o período de construção dos novos equipamentos. Dessa forma, o caráter *ex ante* da função investimento invocado por Kalecki na resenha não decorre, como nos suecos, da possibilidade de os planos de investimento serem frustrados por um investimento *ex post* distinto (resultando, por exemplo, em variação indesejada de estoques), mas sim da localização, no tempo, da decisão da firma utilizadora do capital quanto às dimensões de seu estoque de capital e, conseqüentemente, de seu tamanho. Assim, as condições de implementação da decisão de gasto (que move as curvas de "valor adicionado marginal" na análise do curto prazo) aparecem através do princípio do risco crescente, ao qual Kalecki faz rápida referência na resenha sem usar a denominação. Conforme veremos adiante, esse "princípio" é mencionado por Keynes no "Teorias alternativas..." ao discutir a esfera das decisões de investimento.

O segundo elemento na crítica de Kalecki envolve a interação entre o investimento e a determinação do nível da renda através do efeito da massa de lucros sobre a taxa esperada de lucro e, depois, sobre a decisão de investimento. Ele utiliza aqui sua interpretação do processo cumulativo de Wicksell (base teórica da Escola de Estocolmo) anteriormente formalizada [Kalecki (1937a)], encarando-o como um processo através do qual a variação no investimento num período estimula uma modificação do investimento no período seguinte através dos efeitos sobre os lucros gerados. Kalecki desloca o processo cumulativo da esfera dos desequilíbrios entre oferta e demanda agregadas (que não aparecem explicitamente em sua análise do curto prazo) — os quais em Keynes são resolvidos através da operação do multiplicador como estabilizador do processo cumulativo — para a órbita das expectativas empresariais. Nesse ponto da resenha, faz-se sentir a ausência do conceito keynesiano de expectativas de curto

298 prazo na determinação do equilíbrio de curto prazo e, conseqüentemente, do papel desempenhado na TG pelas expectativas de longo prazo determinantes do nível de investimento e, em geral, autônomas face às expectativas de curto prazo.

Ao comentar, através de carta, a afirmação de Kalecki (1937a) de que o equilíbrio não é atingido mediante variação na renda e o investimento permanece se alterando, Keynes escreve-lhe: "Você parece estar supondo não somente que o atual crescimento dos preços terá um efeito desproporcional sobre as expectativas de preços futuros, mas que se espera que os preços futuros aumentem exatamente na mesma proporção. Certamente, isso é uma sobreênfase extravagante do efeito da situação imediata sobre as expectativas de longo prazo" [Keynes (1983, p. 793)]. Kalecki retruca enfatizando o processo através do qual o equilíbrio é atingido (isto é, nível de investimento constante), analisado ao longo de vários "períodos" (definidos a partir do tempo de construção das máquinas), durante os quais o "princípio do risco crescente" determina a taxa de investimento [Keynes, 1983 (p. 795)]. O ceticismo de Keynes diante de análises através de períodos aparece na sua resposta: "... seu argumento me parece uma versão de 'Aquiles e a tartaruga',* e você está me dizendo... que, mesmo que Aquiles alcance a tartaruga, isso acontecerá após muitos períodos terem se passado... Sinto que você está enfatizando muito a descontinuidade entre seus períodos. Concordo, contudo, que o montante de decisões não executadas que os empresários estão prontos, por assim dizer, a ter sob risco é um elemento importante na manutenção do ritmo do investimento e não pode ser negligenciado. É apenas a precisão de sua conclusão que eu estava criticando" [Keynes (1983, p. 798)]. A divergência envolve, assim, a modelagem das expectativas de longo prazo, sendo a posição de Kalecki próxima da adotada por Harrod em sua formulação do mecanismo do acelerador a partir dos efeitos do curto prazo sobre as expectativas de longo prazo dos investidores.

DETERMINAÇÃO DA TAXA DE JUROS

O debate entre Keynes e Ohlin não deve ser entendido como uma controvérsia "estoque" *versus* "fluxo" ou "dinheiro" *versus* "fundos

* O paradoxo de "Aquiles e a tartaruga" tem origem na filosofia grega. Trata-se de uma perseguição do mais veloz (Aquiles) ao mais lento (a tartaruga), tendo este uma vantagem inicial. O mais veloz percorre um maior espaço no mesmo período de tempo, mas, como o mais lento também avança, Aquiles pode correr indefinidamente sem alcançar a tartaruga. Isto porque o perseguidor tem que passar pelo lugar que o perseguido acaba de desocupar, de modo que o mais lento sempre leva uma certa vantagem. O filósofo grego Zenon usou o paradoxo para questionar a possibilidade do movimento no universo. No caso presente, Keynes está criticando a divisão, por Kalecki, do tempo em períodos de número potencialmente infinito, num processo em que o nível de equilíbrio da renda é atingido quando o investimento finalmente deixa de se alterar. O "movimento" da economia — isto é, a mudança no nível de renda — fica melhor caracterizado, segundo Keynes, se desconsiderarmos a divisão, em períodos, do tempo no qual ocorre a mudança.

empréstaveis". A teoria do juro exposta por Ohlin é complexa e, como o próprio Keynes adverte no artigo "Teorias alternativas...", não deve ser confundida com um modelo de determinação de juros a partir, simplesmente, de demanda e oferta de empréstimos bancários. No seu principal trabalho sobre teoria monetária, Ohlin (1933, p. 382) afirma que o que se demanda e se oferta no mercado de crédito são "direitos de disposição de somas de dinheiro". Assim, a expressão "crédito" designa, em Ohlin, o total de ativos existentes na economia, constituindo a "oferta bruta de crédito" o valor monetário de todos os ativos existentes, enquanto a "oferta líquida de crédito" é o valor monetário do incremento de todos os ativos durante o período. Os preços dos ativos são determinados de forma que sejam igualmente atrativos para o proprietário marginal. A teoria é melhor compreendida se separarmos as duas influências sobre a taxa de juros identificadas por Ohlin no texto aqui traduzido. Primeiramente, o processo de compra e venda de ativos velhos serve para determinar seus preços relativos e as taxas de juros de curto e longo prazos. Mas, "mesmo se houvesse apenas uma única taxa de juros, esta poderia ser afetada, pois o detentor de dinheiro sempre tem a escolha entre ofertá-lo ou entesourá-lo" [Ohlin (1933, p. 382)]. Por outro lado, o total de ativos na economia é alterado através da atividade de poupança e investimento, que está por trás das ofertas e demandas líquidas de crédito, deslocando as curvas de oferta e demanda brutas para os ativos como um todo.

Ao descrever a teoria de Ohlin, Keynes identifica a oferta e a demanda líquidas de crédito com a poupança e com o investimento, respectivamente, deduzindo daí que a taxa de juros não pode ser determinada dessa forma, pois poupança e investimento são sempre iguais. Keynes conclui que a taxa de juros determinada por Ohlin é a taxa "real", no sentido de caracterizar uma economia de pleno emprego (onde investimento e poupança se igualam ao nível de plena utilização de recursos), sendo desprovida do caráter eminentemente monetário que caracteriza a teoria da preferência pela liquidez. Dessa forma, observa Keynes, a teoria de Ohlin não constitui uma alternativa à sua, pois não consegue explicar o equilíbrio de desemprego. A interpretação de Keynes depende crucialmente do sentido que atribui aos termos "poupança" e "investimento", que têm na *Teoria Geral* um significado *ex post* à luz da Escola de Estocolmo. A réplica de Ohlin procura elucidar o significado de poupança *ex ante*, um conceito ao qual Keynes não consegue atribuir "nenhum sentido lógico", como afirma no "Teorias alternativas..."

Os suecos investigam, a partir de Myrdal, o momento do tempo no qual os agentes econômicos tomam suas decisões, denominando-as de "planos" por se referirem às expectativas existentes no momento de decisão. As variáveis cujos valores traduzem o resultado de decisões passadas (anteriores ao momento em questão) são denominadas *ex post*, enquanto aquelas referentes às ações planejadas pelos agentes (mas ainda não implementadas e de resultado desconhecido) são chamadas *ex ante*. Assim, a poupança *ex-ante* é definida em termos da parcela da renda esperada (isto é, atinente ao período próximo, que é o intervalo de tempo

300 até uma revisão de expectativas) que não será consumida. As decisões de compra (de bens de consumo e de bens de capital) são sempre implementadas, mas a incógnita do sistema é o nível agregado de renda efetiva resultante da interação desses planos. Uma diferença entre poupança e investimento *ex ante* provoca uma frustração de expectativas e um movimento na renda (processo cumulativo wickselliano) através dos quais se dá a igualdade entre poupança e investimento *ex post*. É baseado nesse processo dinâmico que Ohlin afirma em sua réplica que "qualquer" taxa de juros determinada pelo mercado de crédito será de equilíbrio. O instrumental *ex ante* é considerado atraente por Keynes, mas ele não o utiliza na *Teoria Geral* por não conseguir "estabelecer qualquer unidade de tempo" (isto é, não é prático para uma análise de equilíbrio), conforme ele próprio afirma em carta a Ohlin [Keynes (1973, p. 184)]. No artigo "A teoria *ex ante*..." traduzido adiante, Keynes relaciona a poupança *ex ante* às "decisões subjetivas feitas durante aquele período para tornar objetiva a poupança proveniente da renda que será obtida posteriormente". Tal definição, que faz uso da noção de "renda futura", ou seja, refere-se à poupança *ex post* do próximo período e não utiliza a noção sueca de "renda esperada", é errônea e reflete a dificuldade de Keynes em lidar com as concepções suecas.

No processo dinâmico concebido por Ohlin, as atividades de poupança e investimento interferem na determinação da taxa de juros de mercado, diretamente, através das curvas de oferta e demanda de crédito líquido e, indiretamente, mediante o efeito sobre o nível de renda e, portanto, sobre a "capacidade" de adquirir ativos velhos [ver Ohlin (1937, p. 114)]. Ao responder, no "Teorias alternativas...", às críticas de Hawtrey, Keynes descreve sua teoria da taxa de juros como elemento posterior, no processo da concepção da *Teoria Geral*, à formulação do princípio de equiparação da poupança e investimento através do multiplicador. Desse modo, ele mostra no "Teorias alternativas..." como a teoria da preferência pela liquidez surge de forma autônoma à formulação do princípio da demanda efetiva, com o objetivo de explicar a formação da taxa de juros, uma vez que ela não mais coordena o processo poupança/investimento.

Ao buscar uma teoria *monetária* da taxa de juros, Keynes concentra-se no papel da moeda enquanto ativo capaz de comandar um prêmio de liquidez e formula o modelo da "taxa-própria de juros do dinheiro" no Capítulo 17 da *TG*, fazendo-lhe referência no "Teorias alternativas...". Ohlin critica esse argumento, afirmando que o mesmo consiste num modelo de diferenciais de taxa de juros e não de determinação de seu nível [Ohlin (1937, p. 113)], além de ser limitado aos casos irrealis de moeda sem remuneração de juros e com quantidade fixa. O caráter "diferencial" da teoria keynesiana do juro foi criticado também por Tobin (1960). Mas, enquanto Tobin (1969) permanece fiel a Keynes, ao atribuir à rigidez da taxa de juros sobre o dinheiro sua qualidade de determinante dos preços dos ativos da economia (em especial dos

bens de capital), Ohlin se fundamenta na rigidez da taxa de desconto bancária (ver na "réplica") de curto prazo para permitir os processos cumulativos wicksellianos e, assim, afetar o lado real da economia. 301

MOTIVO FINANCIAMENTO

Ao longo da *Teoria Geral*, Keynes não investiga o processo de financiamento da demanda de investimento nem incorpora claramente o sistema bancário no processo de determinação da liquidez da economia e da taxa de juros. O mecanismo do multiplicador frequentemente despertou na literatura a interpretação de que a poupança criada é que financia a demanda inicial de investimento, uma idéia completamente oposta à *Teoria Geral*. Por outro lado, a exposição no livro de 1936 não permite um impacto direto de uma elevação da demanda de investimento sobre a taxa de juros, mas apenas indiretamente, através do aumento na demanda transacional por moeda decorrente do maior nível de renda. Dessa forma, o multiplicador keynesiano "pleno" tem sido associado, na literatura, ao caso especial de uma curva *LM* perfeitamente elástica, situação considerada improvável por Keynes na *TG*. Ainda nesse contexto, interpreta-se também com frequência o modelo keynesiano como sendo aplicável apenas a um "curto prazo" com estoque de capital fixo, enquanto para o "longo prazo" a poupança seria essencial no financiamento do "crescimento econômico". Esses pontos pouco nítidos são esclarecidos por Keynes no "Teorias alternativas..." e, especialmente, no "A teoria *ex ante*..."

A argumentação de Keynes reside na distinção entre a decisão de efetuar uma despesa de investimento — que denomina de "investimento *ex ante*", embora seja uma idéia ligada menos aos suecos que a Kalecki —, quando a poupança ainda não foi criada pelo multiplicador, e o ato de investimento, ao qual corresponde automaticamente uma poupança agregada via multiplicador. O processo típico de financiamento é apresentado no quinto parágrafo do "A teoria *ex ante*...", onde Keynes distingue duas etapas: os financiamentos de curto prazo (para financiar a produção do bem de capital) e de "longo prazo" (não é a expressão utilizada por Keynes, mas traduz o processo de "fundar" a dívida de curto prazo, isto é, transformá-la numa relação de longo prazo através da emissão de ações). O "crédito" demandado pela firma no curto prazo é constituído pela demanda de moeda exercida pela firma no intervalo de tempo entre a decisão de investimento e sua implementação, que se encerra no momento da efetivação do investimento. Essa demanda, conforme dissemos no início, é denominada por Keynes "motivo financiamento" (*finance motive*), que o distingue sobremaneira do sentido dado por Ohlin ao termo "crédito líquido". Trata-se de um estoque de moeda demandada, que necessariamente leva algum agente do sistema econômico a diminuir sua liquidez, pressionando, assim, a taxa de juros. Esse agente é tipicamente o banco comercial.

A característica principal do financiamento de curto prazo em Keynes é seu atributo de "fundo rotativo", decorrente do processo através do qual a liquidez bancária é restaurada via operação do multiplicador keynesiano: a despesa de investimento gera renda no sistema econômico, cujos agentes poupam uma parcela na forma de passivo bancário. Dessa forma, só existe maior demanda por liquidez (e, conseqüentemente, pressão sobre a taxa de juros) quando o nível de investimento na economia está subindo (no sentido atribuído por Keynes, quando o investimento *ex post* supera o investimento *ex ante*), pois nesse caso a liquidez necessária supera aquela resposta por uma taxa constante de investimento. Conseqüentemente, como salienta Keynes, a efetivação de uma elevação no nível de investimento depende crucialmente da disposição do sistema bancário de se tornar menos líquido (isto é, de diminuir sua razão de reservas).

A demanda por moeda para financiamento tem uma peculiaridade em relação às demandas transacional e precaucional, ressaltava Keynes: enquanto esta depende do nível de atividade efetivo ou corrente, aquela varia com uma mudança na atividade *planejada*, incluindo despesas previstas de consumo. A inclusão do consumo ao lado do investimento planejado tem um significado específico no "A teoria *ex ante*...", ou seja, trata-se de uma demanda das firmas para financiar uma elevação de estoques no sentido de atender a uma elevação prevista na demanda de consumo. O ponto de maior dificuldade na compreensão do argumento de Keynes reside no papel desempenhado pela emissão de ações. Trata-se da troca, pelas firmas, de sua dívida de curto prazo junto aos bancos por uma participação dos poupadores da economia na propriedade do estoque de capital criado pelo investimento: as firmas vendem ações aos poupadores (cuja poupança decorre da despesa de investimento) e utilizam a liquidez assim obtida para saldar a dívida de curto prazo junto ao sistema bancário. Desse modo, a poupança não tem relação com o financiamento da despesa de investimento, mas pode afetar a taxa de juros de longo prazo.

Em 1939, Keynes retoma a questão ao criticar um relatório do governo inglês que classifica a poupança como uma "fonte" para o processo de formação de capital, sintetizando de forma esclarecedora sua posição: "A taxa de poupança prévia apenas nos diz quanto do investimento corrente pode achar, de antemão, um espaço permanente sem perturbar a posição de liquidez e a taxa de juros de longo prazo, e sem defasagem temporal. Sujeito a essas condições, o aumento do investimento corrente sobre o investimento prévio (poupança) só pode ser desejado *permanentemente* a partir do incremento da poupança corrente. E o período durante o qual esta é mantida líquida por seus proprietários deve ser abreviado por um aumento no fundo rotativo de 'financiamento', isto é, de fundos líquidos fornecidos pelo sistema bancário ou por 'desentesouramento'. É função do sistema de crédito fornecer os fundos líquidos que são requeridos, *primeiramente*, pelo empresário durante o período anterior à sua despesa efetiva e, depois, pelos recebedores dessa despesa durante o período anterior à sua decisão de como empregá-la" [Keynes (1939a, pp. 284-5)]. Essa longa citação sintetiza magistralmente a posição de

Keynes no "A teoria *ex ante*...", revelando a distinção entre a aquisição do bem de capital primeiramente por um empresário e depois por um proprietário permanente, após o empréstimo ser "fundado". 303

O leitor deve ter percebido a semelhança dos conceitos de Keynes com aqueles desenvolvidos por Kalecki sobre a função investimento. De fato, no "Teorias alternativas..." Keynes utiliza Kalecki (1937a) explicitamente para fundamentar seu argumento de que a expansão do investimento requer transferência de liquidez e que os bancos não estão dispostos a diminuir a sua indefinidamente, dado o "princípio do risco crescente" formulado por Kalecki. Na verdade, já em 1935 este autor desenvolve um argumento sobre o financiamento do investimento que contém os elementos básicos da concepção keynesiana posterior: a defasagem temporal entre decisão de investir e produção de bens de capital (que Kalecki denominara, então, de "acumulação bruta", isto é, poupança), e a necessidade de aumentar a oferta de crédito bancário apenas quando se torna maior a diferença entre esses dois agregados, bem como o caráter do lucro realizado como "fundador" dos empréstimos e reposição da liquidez bancária dado o nível de investimento [Kalecki (1935, pp. 343-4)]. Recentemente, a argumentação de Keynes e Kalecki foi desafiada por Asimakopulos (1983), segundo o qual o multiplicador não garante a reposição de liquidez bancária, e um aumento na propensão a poupar estimula o investimento ao facilitar as condições de financiamento de longo prazo. Essa crítica deu início a um grande debate nas páginas do *Cambridge Journal of Economics* e do *Journal of Post-Keynesian Economics*, que coloca o "motivo financiamento" de Keynes na fronteira da parte fundamental da controvérsia macroeconômica moderna.

BIBLIOGRAFIA

ASIMAKOPOULOS, A. Kalecki and Keynes on finance, investment and saving. *Cambridge Journal of Economics*, London, 7 (3/4) :221-34, Sep./Dec. 1983.

FEIWEL, G. R. *The intellectual capital of Michal Kalecki*. Knoxville, The University of Tennessee Press, 1975.

FOLEY, D. On two specifications of asset equilibrium in macroeconomic models. *Journal of Political Economy*, Chicago, 83 (2) :303-24, Apr. 1975.

HAAVELMO, T. *A study in the theory of investment*. Chicago, The University of Chicago Press, 1960.

KALECKI, M. A macrodynamic theory of business cycles. *Econometrica*, New Haven, 3:327-44, July 1935.

Lit. Econ., 9(2) jun. 1987

- . A theory of the business cycle. *Review of Economic Studies*, Clevedon, U. K., 4:77-97 Feb. 1937a.
- . A theory of commodity, income and capital taxation. *The Economic Journal*, London, 47 (187):444-50, Sep. 1937b.
- . The principle of increasing risk. *Economica*, London, 4 (16): 440-7, Nov. 1937c (nova série).
- . The lesson of the Blum experiment. *The Economic Journal*, London, 48 (189):26-41, Mar. 1938.
- . *Teoria da dinâmica econômica*. São Paulo, Abril, 1978. [Tradução de: *Theory of economic dynamics*. New York, Monthly Review Press, 1954.]
- KEYNES, J. M. The process of capital formation. *The Economic Journal*, London, 49, Sep. 1939a. [Reproduzido em: KEYNES, J. M. *The general theory and after, part 2: defence and development*. London, Macmillan, 1973 (The collected writings of John Maynard Keynes, 14).]
- . Relative movements of real wages and output. *The Economic Journal*, London, 49:34-51, Mar. 1939b. [Traduzido para o português sob o título "Movimentos relativos dos salários reais e da produção" em apêndice à edição brasileira da *Teoria Geral*. São Paulo, Abril Cultural, abril de 1983, pp. 273-87, coleção "Os Economistas".]
- . *The general theory and after, part 2: defence and development*. London, Macmillan, 1973 (The collected writings of John Maynard Keynes, 14).
- . *Economic articles and correspondence: investment and edition*. London, Macmillan, 1983 (The collected writings of John Maynard Keynes, 12).
- OHLIN, B. Some notes on the Stockholm theory of savings and investment. Part I and II. *The Economic Journal*, London, 47:53-69; 221-40, Mar.; June 1937. [Reeditado pela American Economic Association: *Readings in business cycle theory*. Homewood, Ill., Richard D. Irwin, 1951, p. 87-130.]
- . *The problem of employment stabilization*. New York, Columbia University Press, 1949.
- . On the formulation of monetary theory. *History of Political Economy*, Durham, 10 (3):353-88, Fall, 1978. [Tradução do original sueco: BREMS, Hans J., e YOHE, William P. Till frågan om penningteoriens uppläggning, *Ekonomisk Tidskrift*, 35 (2):45-81, 1933.]
- PATINKIN, D. *Anticipations of the general theory?* Chicago, The University of Chicago Press, 1982.

ROBINSON, J. Michal Kalecki on the economics of capitalism. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Oxford, 39 (1):7-18, Feb. 1977. 305

TERMINI, V. Logical, mechanical and historical time in economics. *Monte dei Paschi di Siena — Economic Notes*, 10 (3), 1981.

TOBIN, J. Moeda, capital e outras reservas de valor. *Literatura Econômica*, Rio de Janeiro, 8 (1):9-22, fev. 1986a. [Tradução de: Money, capital, and other stores of value. *American Economic Review (Papers and Proceedings)*, Nashville, 51:26-37, May 1961.]

———. Uma abordagem de equilíbrio geral para a teoria monetária. *Literatura Econômica*, Rio de Janeiro, 8 (1):23-40, fev. 1986b. [Tradução de: A general equilibrium approach to monetary theory. *Journal of Money, Credit and Banking*, Columbus, 1 (1):15-29, Feb. 1969.]

WOOD, J. C., ed. *John Maynard Keynes — critical assessments*. London, Croom Helm, 1983, v. 2.

Algumas Observações sobre a Teoria de Keynes¹

M. KALECKI

1 — O livro do Sr. Keynes, *The general theory of employment, interest and money*, é, sem nenhuma dúvida, um divisor de águas na história da teoria econômica, podendo ser separado em aproximadamente duas partes fundamentais: i) a determinação do equilíbrio de curto prazo com um determinado aparato produtivo, uma vez dado o nível de investimento (por unidade de tempo); e ii) a determinação do volume de investimento.

Parece que o primeiro problema foi resolvido na teoria de Keynes de forma muito satisfatória, mesmo que certas reticências e inexatidões de exposição possam suscitar algumas dúvidas. Neste artigo, apresento minha própria interpretação dessa parte da teoria de Keynes, chegando às suas conclusões básicas através de um caminho um pouco diferente.

A questão é bastante diferente no que diz respeito ao segundo problema fundamental, qual seja, a análise dos fatores determinantes do nível de investimento. Não é apenas a exposição, mas a própria construção, que revela deficiências sérias. Assim, como veremos, o problema permanece sem solução, ao menos parcialmente.

Antes de tratar das questões centrais, devemos dizer algumas palavras sobre as hipóteses e conceitos básicos da teoria de Keynes, bem como acrescentar algumas hipóteses suplementares para facilitar a tarefa de sua apresentação.

A noção de um "dado aparato produtivo" que usamos anteriormente suscita algumas dúvidas que devem ser esclarecidas. Tem-se argumentado freqüentemente que não podemos admitir um certo estado do aparato produtivo no período de tempo considerado porque — se não lidamos

¹ Traduzido primeiramente do polonês "Pare uwag o teorii keynesa", *Ekonomista*, n. 3, 1936, para o inglês "Some remarks on Keynes' theory", e republicado em outro trabalho de Kalecki intitulado *Kapitalizm, koniunktura i zatrudnienie*, pp. 265-74 (Ciclos comerciais e empregos no capitalismo), Varsóvia, PWN, 1979. Os rodapés indicados em números arábicos foram colocados na versão inglesa, enquanto que os em romanos são do próprio Kalecki.

[Esta tradução — de autoria de Mauro Boianovsky (da FEA/UFF), com a colaboração de Antonio Brito (do IPEA/INPES), feita a partir da versão inglesa supracitada, cujos tradutores são F. Targetti e B. Kinda-Hass — foi publicada inicialmente na revista *Australian Economic Papers*, pp. 245-53, dezembro de 1982, a qual concedeu a devida autorização para esta publicação. (N. do E.)]

308 com um caso de estado estacionário — o próprio investimento muda a magnitude e a estrutura do referido aparato. A resposta a essa objeção é simples. A análise deve referir-se a um período suficientemente curto para que a mudança no aparato produtivo seja pequena o bastante para nos permitir ignorar sua influência sobre o produto, a renda, e assim por diante. Essas magnitudes, que na realidade são medidas na unidade de tempo, não dependem, portanto, da extensão do período de tempo que tomamos como dado, ao passo que o crescimento do aparato produtivo é, *ceteris paribus*, proporcional a essa extensão.

A seguir, devemos levar em conta que Keynes tem sempre em mente um sistema fechado, omitindo assim a influência do comércio exterior. Pressupomos, além disso, que os trabalhadores não poupam (nem vivem "acima de suas posses"). Sem dúvida alguma, a poupança dos trabalhadores não desempenha qualquer papel importante no processo econômico, ao passo que, se a tomarmos em consideração, isto ocultará algumas características típicas do funcionamento da economia capitalista em geral e, sobretudo, tornará a teoria de Keynes menos clara.

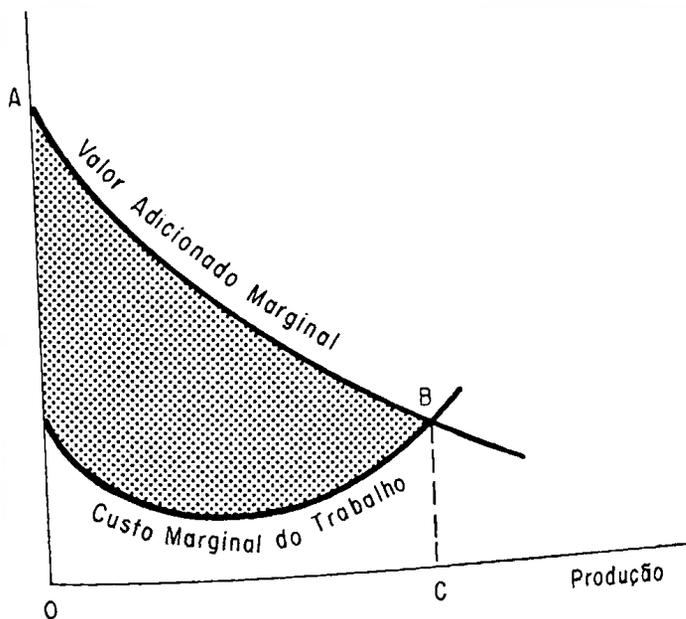
Keynes utiliza como *numeráire* a assim denominada unidade de salário, isto é, o pagamento por homem-hora, admitindo, para efeito de simplificação, que os pagamentos por vários tipos de trabalho permaneçam numa relação constante entre si. Assim, se a unidade de salário é, digamos, 50 gr,² e o preço de um quilo de uma mercadoria é 2 zl, isto significa que o preço dessa mercadoria é de quatro unidades de salário. Esse modo de contabilizar o valor das mercadorias tem uma significação mais profunda, pois Keynes, numa parte subsequente de sua teoria, mostra que uma alteração dos salários leva a uma mudança proporcional dos preços. Portanto, ao expressar tudo em unidades de salário, ele elimina um dos mais importantes fatores no movimento geral de preços. (Voltaremos a essa questão mais tarde; por ora, o leitor pode considerar a unidade de salário como constante, ou seja, que os salários nominais não variam, pois apenas mais tarde analisaremos as conseqüências de uma mudança na referida unidade.)

Um aspecto fundamental da teoria de Keynes é a hipótese da existência de uma reserva de trabalhadores desocupados, a qual está em estreita relação com as observações anteriores. Se a queda nos salários nominais conduz, devido ao desemprego, a uma baixa equi-proporcional dos preços, não há tendência para absorver esse desemprego. Contudo, conforme acabamos de destacar, admitamos por enquanto que os salários nominais são constantes "até segunda ordem". Portanto, podemos aceitar a existência de um exército de reserva de trabalhadores desempregados, sem maiores considerações.

² A unidade monetária polonesa é o *zloty* (zl) e a centésima parte do *zloty* é o *grosz* (gr).

2 - Consideremos o aparato produtivo como dado. O nível de produção com o mesmo depende da quantidade de emprego e da alocação da força de trabalho nos seus setores específicos. Em toda firma o nível de produção é determinado pela interseção da curva de custos variáveis marginais³ e da curva de receita marginal (no caso de um mercado livremente competitivo, a curva de receita marginal será uma linha horizontal com sua abscissa igual ao preço; aqui trataremos de um caso mais geral, o qual inclui também a concorrência imperfeita).

Mostramos o ponto de interseção entre a curva de receita marginal e a de custo marginal, como se segue. Deduzimos dos preços e dos custos os gastos com matéria-prima e a parte do aparato consumida na produção;¹ desse modo, obtemos as curvas de valor adicionado marginal,¹¹ e de custos de mão-de-obra.⁴ Podemos agora afirmar que a produção da firma é determinada pela interseção da curva de valor adicionado marginal e da curva de custo marginal do trabalho, sendo que tanto o valor adicionado como os custos de mão-de-obra são expressos em unidades de salário.



³ Em polonês e inglês no texto.

¹ Mas não a obsolescência, a qual é independente do uso.

¹¹ Esse não é o termo utilizado por Keynes.

⁴ Em polonês e inglês no texto.

Definamos, agora, o equilíbrio de curto prazo como sendo o estado no qual as curvas de valor adicionado marginal e de custo marginal do trabalho não se deslocam. Dado o aparato produtivo, a posição da curva de custo marginal fica fixada. Portanto, dado o referido aparato, o equilíbrio de curto prazo é atingido através do deslocamento das curvas de valor adicionado marginal, assim permanecendo quando essas curvas não mais tendem a se mover.

No gráfico, a área $OABC$ é igual, como se pode ver facilmente, ao valor adicionado total (em unidades de salário) obtido pela firma ao produzir OC . A área sombreada refere-se à renda dos capitalistas (empresários e rentistas) dessa firma, enquanto a não sombreada é a dos trabalhadores. Portanto, a soma das áreas $OABC$ de todas as firmas do sistema econômico que temos analisado nos dá a renda nacional, expressa em unidades de salário. Por outro lado, enquanto a soma de todas as áreas sombreadas representa a renda global dos capitalistas, a das não sombreadas representa a dos trabalhadores. Ao mesmo tempo, a renda social é igual ao valor do consumo mais o investimento; e, dado que admitimos que os trabalhadores não poupam, a soma de todas as áreas não sombreadas coincide com o valor do consumo dos mesmos, ao passo que a das sombreadas representa o valor do consumo e do investimento dos capitalistas.¹¹¹

Já estamos capacitados para mostrar o papel importante da despesa dos capitalistas com o consumo e o investimento na determinação do equilíbrio de curto prazo, no qual a curva de valor adicionado marginal permanece, *ex definitione*, em uma certa posição dada. Conforme acabamos de mostrar, a soma das áreas sombreadas equivale aos gastos dos capitalistas com o consumo e o investimento, ao passo que a soma das áreas não sombreadas representa os gastos com o consumo pelos trabalhadores. Uma mudança espontânea nos gastos destes últimos não pode ocorrer porque (conforme admitimos) eles despendem exatamente tanto quanto ganham. Mas, quando se tem em mente os capitalistas, uma mudança desse tipo é altamente provável, seja através da utilização das reservas, seja da contração de novas dívidas. Suponhamos que eles elevem seus gastos em um certo montante numa unidade de tempo. Nesse caso, as curvas de valor adicionado marginal se deslocarão até o ponto onde a soma das áreas sombreadas se iguala ao maior valor dos gastos dos capitalistas em consumo e investimento. E, visto que a soma dessas áreas é, ao mesmo tempo, o total da renda dos capitalistas, o maior gasto destes irá "forçar" uma maior renda de igual montante para eles.

Naturalmente, no novo equilíbrio de curto prazo, o emprego e a renda dos trabalhadores, e portanto o valor de seu consumo (medido

¹¹¹ A renda dos capitalistas e o investimento são, ambos, brutos. Assim, para calcularmos tanto aquela quanto este (líquido), devemos deduzir a parte da amortização que não depende da utilização do equipamento produtivo, mas sim do envelhecimento "físico" e "moral" (isto é, em consequência do progresso técnico).

em unidades de salário), são maiores que antes. Em consequência, cresceu a demanda por todos os tipos de bens, tanto para o investimento como para o consumo, por parte dos capitalistas (investimento e consumo) e dos trabalhadores (consumo). Assim, houve necessidade de um deslocamento das curvas de valor adicionado marginal em todos os ramos da indústria.

Portanto, vemos que a soma dos gastos dos capitalistas determina a posição das curvas de valor adicionado de tal forma que a soma das áreas sombreadas, ou seja, da renda dos capitalistas, é igual aos seus gastos. Assim, o nível de gastos (expresso em unidades de salário) é o principal fator na determinação do equilíbrio de curto prazo.

3 — Mostramos anteriormente que os gastos dos capitalistas “forçam” uma renda igual ao montante desses gastos. Visto que estes são formados pelo consumo e investimento, e a renda pelo consumo e poupança, podemos afirmar também que o investimento “força” uma poupança cujo valor é igual ao mesmo valor desse investimento. É claro que, geralmente, os capitalistas que investem não são os mesmos que poupam, e o investimento dos primeiros cria poupanças de igual montante por parte deste últimos.

Suponhamos agora que os capitalistas têm um determinado hábito de poupança. Isto significa que a cada nível da renda global dos mesmos, expressa em unidades de salário, corresponderá uma distribuição precisamente determinada dessa renda entre o consumo e a poupança. Como resultado do que vimos acima, cada nível da poupança global corresponde, também, a um determinado nível de consumo dos capitalistas. E, além disso, é fácil estabelecer que o valor global do investimento, expresso em unidades de salário, determina o montante total dos gastos dos mesmos. De fato, o nível de investimento, I , “força” um nível equivalente de poupança e, se o consumo dos capitalistas for, digamos, menor que o nível de C correspondente à poupança, I , eles consumirão mais. Desse modo, “empurram” a sua renda até o nível $C + I$, onde a proporção entre o consumo, C , e a poupança, I , irá corresponder ao seu hábito de poupar.

4 — Agora podemos ver que o investimento, I , expresso em unidades de salário, determina *grosso modo*⁵ o equilíbrio de curto prazo, uma vez dado o aparato produtivo. De fato, devido aos hábitos de poupança dos capitalistas, o investimento, estritamente falando, determina o consumo, C , por parte destes. Temos, portanto, a soma dos gastos dos capitalistas, $C + I$, e sua distribuição entre o consumo e o investimento.

Para determinar o equilíbrio de curto prazo em todos os seus detalhes, deveríamos conhecer também a estrutura do investimento (e não apenas o seu valor total), bem como os “gastos” dos capitalistas e dos traba-

⁵ Em italiano no texto.

312 lhadores. Se tomamos os "gastos" como dados, o único elemento ainda não determinado pelo equilíbrio de curto prazo — correspondente a um determinado montante de despesa com o investimento, I (expresso em unidades de salário), na unidade de tempo — será a distribuição desses gastos entre os vários tipos de investimento. Contudo, parece-nos que a mudança na estrutura dos gastos com o investimento será de importância relativamente menor face ao emprego global e à renda social, Y , expressa em unidades de salário, isto é, não cometemos um erro sério ao escrever:

$$Y = f(I)$$

onde f é uma função crescente e seu formato determinado pela dimensão e estrutura do aparato produtivo, pelos hábitos de poupança dos capitalistas e pelos "gastos" destes e dos trabalhadores. A derivada dessa função é:

$$dY/dI = f'(I)$$

que representa o chamado multiplicador keynesiano.⁶ Se o investimento passa do nível dado I para $I + \Delta I$, onde ΔI é um acréscimo pequeno, a renda se elevará até o nível $Y + \Delta Y$ (I).

5 — Vejamos agora o que a teoria de Keynes oferece, da maneira exposta acima (mesmo que ligeiramente diferente do original). Antes de mais nada, podemos ver que o investimento é o fator que decide o equilíbrio de curto prazo e, por conseguinte, num certo momento, o tamanho do emprego e da renda social. De fato, seu montante irá decidir o contingente de força de trabalho que será absorvido pelo aparato produtivo existente.^{iv} Assim, devemos procurar a resposta para o fato de termos níveis altos ou baixos de emprego e de produção na análise dos fatores que governam o montante do investimento. A segunda parte da teoria de Keynes, que discutiremos mais tarde, é dedicada a essa análise.

Por enquanto, devemos enfatizar que, seguindo o raciocínio anterior, a poupança não determina o investimento, mas, ao contrário, é precisamente o investimento que cria a poupança. O equilíbrio entre demanda por "capital" e oferta de "capital" sempre existe, seja qual for a taxa de juros, porque o investimento sempre "força uma poupança do mesmo montante."^v Dessa forma, a taxa de juros não pode ser determinada pela demanda e oferta de "capital". Seu nível, de acordo com a teoria de

⁶ Em polonês e em inglês no texto.

^{iv} A proposição de que o investimento decide a dimensão global da produção foi provada por mim de modo similar a Keynes no trabalho *Proba teorii knoiunktury* (Ensaio sobre a teoria do ciclo econômico), Varsóvia, Instytut Badania Koniunktury Gospodarczych i Cen, 1933, pp. 20-1.

^v Uma idéia análoga sobre a demanda e a oferta de capital foi dada por mim em *Proba teorii...*, *op. cit.*, pp. 22-3.

Keynes, deve ser, portanto, determinado por outros fatores (especificamente, a oferta e a demanda por meios de pagamento). Se, por exemplo, uma certa quantidade de dinheiro está em circulação e a renda social cresce, a demanda por meios de pagamento aumentará e a taxa de juros subirá tanto quanto for necessário para provocar o uso da mesma quantidade de dinheiro, apesar do maior nível de atividade. Este é um esboço muito geral da teoria da taxa de juros de Keynes, a qual não pretendemos discutir em detalhe aqui.

Antes de tratar da análise dos fatores determinantes do tamanho do investimento, ainda resta para ser analisada a questão dos salários nominais, o que faremos também de forma bastante geral. Até aqui admitimos que a unidade de salário é uma magnitude constante. Que alterações o equilíbrio de curto prazo acima retratado sofrerá se, por exemplo, essa unidade diminuir devido a uma queda no salário nominal? Se admitimos que o valor do investimento, expresso em unidades de salário, não muda, é óbvio que nada também mudará no equilíbrio de curto prazo como um todo. Este, como mostramos anteriormente, é completamente determinado pelo investimento. O emprego e a produção permanecerão inalterados, e apenas os preços, se expressos em termos monetários, serão reduzidos proporcionalmente à unidade de salário.

Mas há realmente probabilidade de o investimento, expresso em unidades de salário, não mudar se os salários nominais, por exemplo, diminuírem? Keynes afirma que é assim que realmente acontece, embora seus argumentos, neste particular, não sejam bastante convincentes. O contra-argumento mais importante que pode ser evidenciado aqui é que uma diminuição dos salários aumenta a lucratividade, o que pode provocar uma elevação do investimento. Contudo, como veremos mais tarde, Keynes não analisa suficientemente a influência da lucratividade *atual* sobre o investimento e, por conseguinte, não avalia de forma alguma este problema, o qual é aqui, acima de qualquer dúvida, o mais importante. Mas, apesar dessas deficiências em seus argumentos, parece correta a afirmação de Keynes no sentido de que a magnitude do salário nominal não influencia, ao menos diretamente, a determinação do equilíbrio de curto prazo. Para mostrar que isso é possível, basta admitir que os empresários não avaliam *imediatamente* as conseqüências de um aumento da lucratividade, devido a uma diminuição dos salários, nos seus investimentos. Isto porque, se eles não aumentam de imediato esses investimentos, o equilíbrio de curto prazo permanece inalterado nesse meio tempo, provocando uma queda dos preços na mesma proporção dos salários. Portanto, a melhoria na lucratividade se mostrará ilusória, desparecendo a base para o aumento dos investimentos. Se, após a redução salarial, os empresários não aumentam imediatamente o montante dos investimentos, tampouco o farão mais tarde. Desse modo, o movimento

314 dos salários nominais não pode ser um fator que exerça qualquer influência sobre o equilíbrio de curto prazo.^{vi}

6 — O conceito fundamental da teoria keynesiana do investimento é a eficiência marginal de um dado objeto de investimento. Keynes a define como aquela taxa de desconto da renda bruta futura esperada (diferença entre receitas e despesas) do referido objeto durante a sua "vida" que torna o valor atual daquela renda igual ao seu preço de mercado. * Se, por exemplo, comprarmos uma máquina no valor de 1.000 zl e previrmos que será usada por cinco anos e que, durante esses anos, irá provavelmente produzir uma renda de 300, 320, 350, 350 e 300 zl, respectivamente, sua eficiência marginal será a taxa de desconto através da qual se obtém 1.000 zl como valor atual da renda desses cinco anos. Naturalmente, quanto maior a renda esperada e menor o preço dos bens de investimento, maior será essa eficiência marginal do investimento, a qual chamaremos, subsequente, de lucratividade esperada. Portanto, a dimensão do investimento é determinada, na análise de Keynes, pela equiparação da lucratividade esperada com a taxa de juros. Se, em um dado momento, a primeira for maior que a segunda, o investimento será atrativo e seu nível subirá. Entretanto, devido à maior demanda por bens de investimento, os preços destes subirão, caindo, em consequência, a lucratividade esperada. Assim, o investimento atinge, finalmente, o nível em que os preços dos bens de investimento igualam a lucratividade esperada e a taxa de juros.

Esse conceito simples tem duas deficiências sérias. Primeiro, não diz nada sobre a esfera das *decisões* de investimento do empresário, o qual faz seus cálculos em "desequilíbrio", baseado nos preços de mercado *existentes* para os bens de investimento. Ele mostra apenas que, se a lucratividade esperada, que é calculada com base nesse nível de preços, não for igual à taxa de juros, haverá uma mudança no nível de investimento. Isso irá alterar a situação existente, passando a lucratividade esperada a ser *igual* à taxa de juros. Usando a terminologia dos economistas suecos, pode-se afirmar que a teoria de Keynes determina apenas o nível *ex post* do investimento, mas não diz nada sobre o seu nível *ex ante*.

Mas não acaba aí. Na análise subsequente surgem novas dificuldades. Suponhamos que na situação original a lucratividade esperada era maior que a taxa de juros e que o investimento aumenta. Isso provoca um aumento tão grande nos preços dos bens de investimento que a lucratividade esperada, calculada com base nesses novos preços e nas vendas

^{vi} Também mostrei a independência da produção em relação ao movimento dos salários nominais em *Proba teorii...*, *op. cit.*, pp. 45-7.

* [A definição não é coerente com a de Keynes se for utilizado o "preço de mercado". Em texto intitulado "A theory of the business cycle", *Review of Economic Studies*, fevereiro de 1937, Kalecki define a EMC utilizando, corretamente, a expressão "preço de oferta". (N. do T.)]

esperadas na situação inicial, torna-se igual à taxa de juros. Agora, devemos levar em conta que o fato de o investimento crescer não provoca apenas o aumento dos preços dos bens de investimento, mas, de acordo com a primeira parte da teoria de Keynes que explicamos acima, estimula também uma recuperação geral, provocando um aumento nos preços e na produção em todos os setores. Contudo, como Keynes afirma em outra parte de seu livro, em virtude de "os elementos da situação atual exercerem uma influência marcante na formação das expectativas de longo prazo",⁷ estas se tornarão mais otimistas. Assim, surge novamente uma diferença entre a eficiência marginal do investimento e a taxa de juros. Conseqüentemente, o "equilíbrio" não é alcançado, subsistindo o crescimento do investimento (estamos tratando aqui, como se pode ver facilmente, de um processo cumulativo wickselliano).

Portanto, vemos que o conceito keynesiano — que nos diz apenas o montante que o investimento deve alcançar para que um certo "desequilíbrio" possa transformar-se em "equilíbrio" — encontra uma séria dificuldade também nessa linha. De fato, o crescimento do investimento não resulta em um processo que conduza o sistema rumo ao "equilíbrio".

Dessa forma, é difícil considerar a solução de Keynes para o problema do investimento satisfatório. A razão para essa falha reside numa abordagem basicamente estática de um problema que é, por sua natureza, dinâmico. Keynes toma como dado o estado de expectativa de retornos e, a partir daí, deduz um certo nível determinado de investimento, substituindo os efeitos que este terá, por sua vez, sobre as expectativas. É aqui que se pode ver um esboço do caminho a seguir para se construir uma teoria realista do investimento. Seu ponto de partida deve ser a solução do problema das decisões de investimento, ou seja, do investimento *ex ante*. Suponhamos que exista, em um determinado momento, um certo estado de expectativas quanto às rendas futuras, um dado nível de preços dos bens de investimento e, finalmente, uma dada taxa de juros. Qual será, então, o montante do investimento que os empresários pretendem aplicar em uma unidade de tempo? Suponhamos que esse problema tenha sido resolvido (apesar do fato de que parece impossível para nós fazê-lo sem reproduzir algumas hipóteses especiais sobre imperfeições do mercado monetário). Um desenvolvimento adicional da

⁷ Tradução de Kalecki. Não conseguimos localizar a citação exata da *Teoria Geral*. Embora várias vezes seja feita uma referência similar, veja, e. g., J. M. Keynes, *The general theory of employment, interest and money*. London, Macmillan, 1936.

[Em artigo intitulado "A theory of commodity, income, and capital taxation", *Economic Journal*, setembro de 1937. Kalecki transcreve, na p. 448, trecho da *Teoria Geral* de Keynes, onde se lê: "os fatos da situação presente entram, num certo sentido, desproporcionalmente na formação de nossas expectativas de longo prazo". Kalecki afirma ter retirado o trecho da p. 148 da primeira edição da *Teoria Geral*, onde de fato pode ser encontrado (p. 110 da tradução brasileira da Abrii Cultural, coleção "Os Economistas"). A pequena diferença em relação à citação no presente texto deve-se, provavelmente, ao fato de ter sido inicialmente traduzido por Kalecki para o polonês. (N. do T.)]

316 teoria do investimento poderia ser como se segue. As decisões concernentes ao investimento, correspondentes ao estado inicial, não serão iguais ao nível efetivo de investimento. Portanto, no período seguinte o montante do investimento será em geral diferente, e o equilíbrio de curto prazo mudará juntamente com ele. Assim, deveríamos tratar agora de um estado de expectativas que, em geral, será diferente daquele do período inicial, com preços diferentes tanto para os bens de investimento como para a taxa de juros. A partir daí, surgirá um novo nível de decisões de investimento, e assim por diante.

A análise detalhada desse processo dinâmico vai além do escopo deste artigo, devendo-se aceitar que a primeira parte da teoria de Keynes ainda mantém sua validade. O nível de investimento no processo dinâmico esboçado aqui está sujeito a uma mudança contínua. Entretanto, em todos os níveis de investimento o emprego e a produção serão determinados com base na primeira parte da teoria de Keynes. Ele não explicou com clareza o que causa alterações no investimento, mas, por outro lado, fez um exame completo da estreita ligação entre essas alterações e os movimentos globais no emprego, na produção e na renda.

Teorias Alternativas da Taxa de Juros *

J. M. KEYNES

I

Creio que há uma velada diferença de opinião, de importância muito grande, entre eu e um grupo de economistas que se manifesta como se concordasse comigo quanto a abandonar a teoria de que a taxa de juros é (nas palavras do Prof. Ohlin) "determinada pela condição de equiparador da oferta e da demanda de poupança ou, em outras palavras, por equiparar poupança e investimento." É objetivo da primeira seção deste artigo dar destaque a essa diferença.

A teoria da preferência pela liquidez da taxa de juros, que apresentei na minha *Teoria geral de emprego, juros e dinheiro*, faz a referida taxa depender da oferta atual de *dinheiro* e da curva de demanda de uma exigência presente de dinheiro em termos de um direito futuro sobre o mesmo. Isto pode ser rapidamente explicado dizendo-se que a taxa de juros depende da demanda e da oferta de dinheiro, embora o conceito possa ser enganador porque torna obscura a resposta à pergunta: "Demanda de dinheiro em termos de quê?" A teoria alternativa, que suponho sustentada pelo Prof. Ohlin e seu grupo de economistas suecos, pelos Srs. Robertson e Hicks, e provavelmente por muitos outros, faz com que a taxa dependa, em poucas palavras, da demanda e oferta de *crédito* ou, alternativamente (o que quer dizer a mesma coisa), de *empréstimos*, a diferentes taxas de juros. Alguns dos autores (como se verá das citações que se seguem) acreditam que a minha teoria, em conjunto, é a mesma deles, e a diferença está, sobretudo, em que a mesma é expressa de maneira um tanto diversa.¹ Não obstante, creio que as teorias se opõem radicalmente. As citações seguintes explicarão este ponto.

* [Este artigo foi originalmente publicado no *Economic Journal*, junho de 1937, pp. 245-52. A tradução é de Mary Cardoso e a revisão técnica de Mauro Boianovsky, da FEA/UFF, com a colaboração de Antonio Brito, do IPEA/INPES. (N. do E.)]

¹ O Prof. Ohlin, na página 227 de seu artigo, indica uma diferença "num aspecto essencial", mas isto vem muito depois do ponto de sua argumentação onde ocorre a divergência para a qual chamarei atenção — e que acontece, na realidade, desde o princípio.

[As páginas mencionadas por Keynes no decorrer deste artigo, quando não especificada a fonte, são referentes ao artigo de B. Ohlin intitulado "Some notes on the Stockholm theory of savings and investment", 2.^a parte, publicado no mesmo exemplar do *Economic Journal* citado na nota acima. (N. do R. T.)]

A mais ampla das explicações de tal teoria foi apresentada pelo Prof. Ohlin no seu artigo (p. 221).² Para facilidade da referência, transcreverei o que me parece ser a passagem essencial, mas o leitor pode facilmente compará-la com o texto completo:

"A taxa de juros é simplesmente o preço do crédito e é, conseqüentemente, governada pela oferta de crédito e sua demanda. O sistema bancário — através de sua capacidade de conceder crédito — *pode* influenciar, e em certa medida afeta realmente, o nível do juro...

Ex post, encontra-se igualdade entre a quantidade total de novo crédito durante o período e a soma total das poupanças positivas individuais. (É claro que se diz, então, de uma pessoa que use sua própria poupança, que está dando crédito a si mesma; esta oferta e esta demanda compensam-se e não exercem influência sobre o preço do crédito.) Assim, há uma ligação entre a taxa de juros, que é o preço do crédito, e o processo de atividade econômica, da qual o fluxo da poupança é uma parte.

Para explicar como as taxas de juros são realmente determinadas, precisamos todavia de uma análise causal que se processa, sobretudo, em termos *ex ante*. Que é que determina a demanda e a oferta do crédito? Dois tipos de raciocínio são possíveis. Um é *líquido* e considera apenas o crédito *novo*; o outro é *bruto* e inclui os créditos *velhos* remanescentes. O desejo de certos indivíduos, durante um período determinado, de *aumentarem* a proporção de sua propriedade de vários títulos e outros tipos de ativos, *menos* o desejo de outros de *reduzirem* suas propriedades correspondentes, fornece as curvas de oferta para os diferentes tipos de crédito novo durante o período. *Naturalmente, as quantidades que cada indivíduo está disposto a oferecer dependem das taxas de juros.*³ Em outras palavras, os planos são da natureza de planos alternativos de compras e vendas. Da mesma forma, a oferta total de *novos* títulos *menos* a redução do volume remanescente de títulos *velhos* dá a demanda — também uma função das taxas de juros — das diferentes espécies de crédito durante o período. Os preços fixados no mercado para esses diferentes títulos — e por isso as taxas de juros — são governados por esta oferta e demanda, na forma usual."⁴

² Já que este artigo segue-se imediatamente ao do Prof. Ohlin, devo dizer, para evitar mal-entendido, que não há a intenção de se discutir mais que uma pequena parte de seus argumentos, muitos dos quais pelo menos parcialmente eu aceito. Eu particular, espero voltar mais tarde à discussão daquilo que a escola sueca chama, convenientemente, os conceitos de *ex post* e *ex ante*. Preciso, contudo, aproveitar esta oportunidade para desde logo me desculpar se levei algum leitor a supor que, como parece pensar o Prof. Ohlin (p. 234), considero os Srs. Hawtrey e Robertson economistas clássicos! Ao contrário, eles escaparam do redil antes de mim. Considero o Sr. Hawtrey como meu avô e o Sr. Robertson como meu pai, nesses descaminhos, e fui muito influenciado por eles. Eu poderia também concordar com a queixa do Prof. Ohlin adotando Wicksell como meu tataravô, se tivesse conhecido seus trabalhos com mais detalhes e num estágio anterior do meu próprio desenvolvimento, e também se não tivesse a impressão de que Wicksell estava *tentando* ser "clássico". Como as coisas estão, no que me diz respeito acredito, olhando para trás, que foi o Prof. Irving Fisher o tataravô que primeiro me influenciou fortemente quanto a encarar o dinheiro como um fator "real".

³ O grifo é meu.

⁴ Pp. 220 e 224-5.

Antes de analisar esta passagem, será conveniente dar os meus textos extraídos dos Srs. Hicks e Robertson. Hicks, comentando meu livro no *Economic Journal* (junho de 1936, p. 296), escreve: 319

"O meio particular adotado pelo Sr. Keynes para expor isso é sua doutrina da 'preferência pela liquidez'. O indivíduo tem uma escolha entre ficar com o dinheiro ou emprestá-lo — escolha que pode ser expressa através de uma curva de demanda, mostrando os montantes de dinheiro que ele desejará possuir a diferentes taxas de juros. Essa taxa será determinada no nível que tornar a demanda de dinheiro igual à oferta.

Isto parece uma doutrina extremamente revolucionária; mas não é, creio eu, tão revolucionária quanto parece. Porque, durante qualquer período curto, a diferença entre o valor das coisas que uma pessoa adquire (incluindo dinheiro) terá que ser igual, excluído aquilo que é recebido como presente, à mudança verificada em sua dívida líquida — o que toma emprestado e o que empresta. O mesmo aplicar-se-á a uma firma. Se, portanto, a demanda de cada mercadoria e fator fica igual à oferta, e se a demanda de dinheiro fica igual à oferta de dinheiro, segue-se, por simples aritmética, que a demanda de empréstimos tem que ser igual à oferta de empréstimos (quando estes últimos são interpretados de maneira adequadamente abrangente). De modo semelhante, se as equações de oferta e demanda valem para mercadorias, fatores e empréstimos, seguir-se-á, automaticamente, que a demanda de dinheiro se iguala à oferta de dinheiro.

O método comum da teoria econômica seria o de encarar cada preço como determinado pela equação de demanda e oferta para a mercadoria ou fator dependente; e a taxa de juros como determinada pela demanda e oferta de empréstimos. Se elaborarmos dessa forma, a equação de demanda e oferta é coisa supérflua — é decorrência do resto; e, felizmente também, não é desejada, porque determinamos todo o sistema de preços sem ela. Mas poderíamos, igualmente bem, elaborar de outra maneira. Poderíamos aplicar a cada mercadoria ou fator, como antes, a equação de demanda e oferta dessa mercadoria ou fator; mas poderíamos destinar à taxa de juros a equação de demanda e oferta de dinheiro. Se fizermos isso, a equação para empréstimos torna-se ociosa, decorrendo automaticamente do resto. "Poupança" e "Investimento", por conseguinte, são automaticamente iguais.

Este último método é o do Sr. Keynes. É perfeitamente legítimo, mas não prova que outros métodos estejam errados, sendo a escolha entre eles puramente uma questão de conveniência."

Isto não é tão claro quanto o Prof. Ohlin, já que o significado de "demanda e oferta de empréstimos" não está definido. Mas o Sr. Hicks refere-se expressamente, neste contexto, à influência que sofre das idéias dos economistas suecos. Suponho, portanto, que queira dizer praticamente a mesma coisa que o Prof. Ohlin.

O texto que extraí do Sr. Robertson encontra-se em seus comentários sobre o meu livro publicados no *Quarterly Journal of Economics* (novembro de 1936), especialmente nas páginas 175-91, que concluem:

"Portanto, em última análise, não é como uma impugnação da avaliação sensata de acontecimentos em termos de oferta e demanda de recursos emprestáveis, mas como uma versão alternativa disso que a avaliação finalmente desenvolvida pelo Sr. Keynes deve ser encarada. Como tal, sua terminologia parece-me pouco feliz, ao desviar a nossa atenção do fator que, nos estágios finais da expansão monetária, geralmente prova ser de importância decisiva."⁵

⁵ Isto é, a influência da produtividade.

O Sr. Robertson não faz referência a onde se deve encontrar a "avaliação sensata de acontecimentos em termos de oferta e demanda de recursos emprestáveis", além de uma nota de rodapé reportando-se à passagem do Sr. Hicks citada acima. Considero, porém, que isto significa que ele aceita, também, um tratamento mais ou menos segundo essas linhas. Em consequência, presumirei, no que se segue, que a teoria do Prof. Ohlin é representativa da linha geral de abordagem em questão.

Voltaremos agora ao argumento do Prof. Ohlin. Os ativos sob diferentes formas terão preços em termos de dinheiro de modo tal que se tornem igualmente atraentes ao portador marginal, consideradas todas as circunstâncias. A oferta bruta de crédito, de acordo com sua definição, é então o valor monetário agregado assim estabelecido de todos os ativos existentes, enquanto a oferta líquida de crédito, durante um dado período, é, da mesma forma, o valor monetário do incremento de todos os ativos no período. O Prof. Ohlin afirma que esta soma — isto é, a oferta líquida de crédito — mede a disposição líquida dos indivíduos de aumentarem suas propriedades de títulos e ativos. "Naturalmente", continua ele, "as quantidades que cada indivíduo está disposto a oferecer dependem das taxas de juros." Mas, que é que isso significa? *A oferta líquida de crédito*, assim definida, é exatamente a mesma coisa que a quantidade de poupança; e a conclusão é exatamente a mesma da doutrina clássica, ainda uma vez, quanto ao efeito de que a quantidade de poupança depende da taxa de juros.

E quanto à demanda de crédito? "De modo semelhante", explica o Prof. Ohlin, "a oferta total de *novos* títulos *menos* a redução do volume remanescente de títulos *velhos* dá a demanda — também uma função das taxas de juros — das diferentes espécies de crédito durante o período." Em outras palavras, a demanda líquida de crédito a diferentes taxas de juros é exatamente a mesma coisa que a quantidade de investimento líquido a diferentes taxas de juros.

Finalmente, conclui o Prof. Ohlin, "os preços fixados no mercado para esses diferentes títulos — e por isso as taxas de juros — são governados por esta oferta e demanda, da forma usual". Assim, estamos voltando completamente à doutrina clássica que o Prof. Ohlin acabou de repudiar — ou seja, que a taxa de juros é fixada ao nível em que a oferta de crédito, sob a forma de poupança, é igual à demanda de crédito, sob a forma de investimento. Exatamente o mesmo argumento ajusta-se ao que o Prof. Ohlin usou bem no começo de seu artigo (p. 221), quando escreve: "Obviamente, a taxa de juros não pode — com a terminologia usada acima — ser determinada sob a condição de que equipara a oferta de poupança e sua demanda ou, em outras palavras, porque iguala poupança e investimento. Isso porque a poupança e o investimento são iguais *ex definitione*, seja qual for o nível de juros que exista no mercado." Porque — com a terminologia usada acima — a oferta e a demanda de crédito líquidas são iguais *ex definitione*, seja qual for o nível de juros existente no mercado.

O que foi dito acima fica completamente distanciado da minha afirmação de que a taxa de juros (como a chamamos, para abreviar) é, estritamente falando, um fenômeno monetário, no sentido especial de que é a taxa-própria (*own-rate*) dos juros (*Teoria Geral*, p. 223 *) sobre o dinheiro propriamente dito, isto é, no sentido de que equipara as vantagens da posse presente do dinheiro e do direito futuro sobre este.

II

Que é que torna a teoria da "oferta e demanda de crédito" da taxa de juros plausível aos olhos de tanta gente? E por que o Prof. Ohlin começa sua explicação dizendo que, "para explicar como as taxas de juros são realmente determinadas, precisamos todavia de uma análise causal que se processe, sobretudo, em termos *ex ante*", muito embora a distinção entre *ex ante* e *ex post* desapareça do resto de sua argumentação?

Digo que pode haver duas outras fontes de confusão diferentes dessa que acabei de examinar. A primeira diz respeito à ambigüidade daquilo que seja "crédito". Por "crédito" o Prof. Ohlin quer dizer a oferta total de empréstimos, de todas as fontes. Mas outros autores querem dizer com isso a oferta de empréstimos bancários. Ora, conquanto alterações na quantidade de empréstimos bancários possam, sob certas condições, ser iguais às alterações na quantidade de dinheiro bancário, a semelhança dessa situação, também relativamente à minha teoria, seria apenas superficial, porque se refere a mudanças na *demand*a de empréstimos tomados aos bancos, enquanto minha preocupação é com mudanças na *demand*a de dinheiro; e aqueles que desejam manter o dinheiro em suas mãos apenas parcial e temporariamente se sobrepõem aos que desejam dever aos bancos. Não tenciono, contudo, continuar com esta segunda possível fonte de confusão. Em parte, porque ela levanta um conjunto distinto de temas que têm, eles próprios, algum interesse e importância e, em parte, porque não sei, com nenhuma clareza, o que têm em mente aqueles (se é que os há) que acreditam que a taxa de juros depende da demanda de novos empréstimos bancários e, conseqüentemente, preferiria esperar até que alguém tenha explicado essa teoria (caso tal teoria exista) tão claramente quanto o Prof. Ohlin explicou a dele.

Passo à terceira possível fonte de confusão, que se deve ao fato (que talvez mereça maior ênfase do que a que ao mesmo dei anteriormente) de que uma *decisão* de investimento (o investimento *ex ante* do Prof. Ohlin) pode algumas vezes envolver uma demanda temporária de dinheiro, antes de ser posta em prática, inteiramente distinta da demanda de saídos ativos, que surgirá como resultado da atividade investidora enquanto a mesma se processa, e que aparecerá da maneira que se segue.

* [Corresponde à p. 157 da tradução brasileira da Abril Cultural, coleção "Os Economistas". (N. do R. T.)]

O investimento planejado — isto é, o investimento *ex ante* — pode precisar garantir sua “provisão financeira” *antes* que ocorra o investimento, quer dizer, antes que a poupança correspondente se processe. É, por assim dizer, como se uma determinada porção de poupança tivesse que ser reservada para uma determinada porção de investimento antes que qualquer dos dois se concretizasse, antes que fosse sabido quem vai fazer aquela determinada poupança, e tudo isso por alguém que não vai, ele próprio, fazer a poupança de que se trata. Conseqüentemente, deve haver uma técnica de eliminação desta lacuna, entre o momento em que a *decisão* de investir é tomada e o momento em que o investimento e a poupança correspondente efetivamente ocorrem.

Esse serviço pode ser prestado ou pelo mercado de novas emissões de ações ou pelos bancos — qual dos dois, não faz diferença.⁶ Mesmo que o homem de negócios se utilize da provisão financeira que combinou antecipadamente *pari passu* com sua despesa real com o investimento, seja exigindo o pagamento de prestações em relação à sua emissão de ações exatamente quando as deseja, seja conseguindo facilidades de saque a descoberto com o seu banco, ainda continua sendo verdade que os compromissos do mercado serão superiores à poupança real no momento, e há um limite para os compromissos que o mercado concordará em assumir antecipadamente.⁷ Se, porém, o cliente acumula previamente um saldo em dinheiro (o que é mais provável que ocorra se ele está financiando a si próprio, mediante uma nova emissão do mercado, do que se depender de seu banco), então uma acumulação de decisões de investimento, não executadas ou executadas de forma incompleta, pode ocasionar, de momento, uma especialíssima demanda de dinheiro. Para evitar confusão com o sentido que o Prof. Ohlin dá à palavra, vamos chamar esta provisão antecipada de dinheiro o “financiamento” * requerido para as decisões correntes de investir. Nesse sentido, o financiamento para investimento é, certamente, apenas um caso especial do financiamento exigido por qualquer processo produtivo, mas, uma vez que está sujeito a flutuações especiais próprias, eu deveria (acho agora) ter-lhe dado ênfase, quando analisei as diversas fontes da demanda de dinheiro. Pode ser encarado como ficando a meio caminho, por assim dizer, entre os saldos ativos e os inativos. Se o investimento está se processando a uma taxa constante, o financiamento (ou os compromissos de financiamento) requerido pode ser provido por um fundo rotativo de quantidade mais ou menos constante, com um empresário tendo seu financiamento restabelecido para

⁶ Poderia fazer uma diferença para aqueles que afirmam que a taxa de juros depende da demanda e da oferta de novos empréstimos bancários, encarados como distintos de empréstimos em geral. Mas agora não estou examinando essa questão.

⁷ Este ponto é salientado pelo Sr. Kalecki em “A theory of the business cycle”, *Review of Economic Studies*, fevereiro de 1937, p. 85.

* [No original em inglês, *finance*, sem similar em língua portuguesa. O termo “financiamento” utilizado deve ser entendido menos como derivado do verbo financiar (ato de financiar) e mais como substantivo na acepção de “recurso financeiro”. (N. do R. T.)]

fins de um investimento projetado, enquanto um outro esgota o seu pagando pelos investimentos que completou. Mas se as decisões para investir estão (e.g.) crescendo, o financiamento extra envolvido constituirá uma nova demanda de dinheiro.

Ora, uma pressão para garantir mais recursos que os habituais pode facilmente afetar a taxa de juros, pela influência exercida sobre a demanda de dinheiro; e, a menos que o sistema bancário esteja preparado para aumentar a oferta de dinheiro, a falta de financiamento pode provar que é um importante obstáculo para mais que certo número de decisões de investimento em pauta ao mesmo tempo. Mas "financiamento" nada tem a ver com poupança. No estágio "financeiro" das providências, não houve da parte de ninguém a efetivação de poupança líquida, da mesma forma que não houve investimento líquido. "Financiamento" e "compromissos de financiamento" são simples entradas contábeis de crédito e débito, que facilitam aos empresários ir adiante com segurança.

É possível, então, que tenha havido confusão entre crédito no sentido de "financiamento", crédito no sentido de "empréstimos bancários" e crédito no sentido de "poupança". Não tentei tratar aqui do segundo, e deverá ser observado que a confusão entre o primeiro e o último será entre um fluxo e um estoque. Crédito, no sentido de "financiamento", cuida de um fluxo de investimento. É um fundo rotativo que pode ser usado quantas vezes for necessário. Não absorve nem exaure recursos de qualquer natureza. O mesmo "financiamento" pode tratar de um investimento após outro. Mas crédito, na acepção de "poupança" que lhe dá o Prof. Ohlin, refere-se a um estoque. Cada novo investimento líquido tem vinculada a si uma nova poupança. Esta só pode ser usada uma vez e relaciona-se com a adição líquida ao estoque de ativos reais.

Se por "crédito" queremos dizer "financiamento", não faço objeção alguma a admitir a demanda do recurso como um dos fatores que influenciam a taxa de juros. Porque o "financiamento" constitui, como vimos, mais uma demanda de dinheiro líquido em troca de uma exigência futura. É, em sentido literal, uma demanda de dinheiro. Mas o financiamento não é a única fonte de demanda de dinheiro, e os termos em que é oferecido, seja através de bancos ou do mercado provedor de novos fundos, devem ser mais ou menos os mesmos segundo os quais outras demandas de dinheiro são atendidas. Assim, é precisamente o prêmio de liquidez do dinheiro predominante no mercado que determina a taxa de juros segundo a qual é possível a obtenção do financiamento.

A análise precedente é proveitosa para mostrar em que sentido uma forte demanda por investimento pode exaurir o mercado e ser obstada por falta de facilidades financeiras em termos razoáveis. São as "facilidades" financeiras, em larga medida, que regulam a *marcha* de novos investimentos. Algumas pessoas consideram um paradoxo que, até o ponto do pleno emprego, nenhum montante de investimento real, por maior que seja, possa exaurir e superar a oferta de poupança, que sempre andará

324 no ritmo daquele.⁸ Se isto é considerado paradoxal, é porque é confundido com o fato de que uma pressão demasiada de decisões não completadas de investimento é bastante capaz de esgotar o financiamento disponível, se o sistema bancário não estiver disposto a aumentar a oferta de dinheiro e se a oferta existente em mãos de particulares é inelástica. É a oferta de financiamento disponível que, na prática, de vez em quando freia o lançamento de "novas emissões". Mas se o sistema bancário decide tornar disponível o financiamento e se o investimento projetado pelas novas emissões realmente ocorre, o nível apropriado de rendas será gerado e dele sobrá, necessariamente, um montante de poupança suficiente, na proporção exata, para fazer face ao novo investimento. O controle do financiamento é, na verdade, um método poderoso, porém por vezes perigoso, para regulamentação da taxa de investimento (embora seja muito mais poderoso quando usado como um freio que como um estímulo). Contudo, esta é apenas uma outra maneira de expressarmos o poder dos bancos exercido através do seu controle sobre a oferta de dinheiro — isto é, sobre a liquidez.

III

A teoria de taxa de juros que prevaleceu antes, digamos, de 1914 encarava-a como o fator que garantia igualdade entre poupança e investimento. Nunca se sugeriu que poupança e investimento pudessem ser desiguais. Essa idéia surgiu (pela primeira vez, tanto quanto sei) com algumas teorias do pós-guerra. Defendendo a igualdade entre poupança e investimento estou, portanto, voltando a uma ortodoxia fora de moda. A novidade, no tratamento que dou à poupança e ao investimento, não consiste em minha defesa de sua necessária igualdade agregada, mas na proposição de que não é a taxa de juros mas sim o nível de renda que (em conjunção com certos outros fatores) assegura essa igualdade.

Eu gostaria, contudo, de aproveitar esta oportunidade para corrigir um mal-entendido que permeia as críticas feitas pelo Sr. Hawtrey ao meu trabalho, contidas em seu *Capital and employment*, e que, realmente, ocupa extensão importante das críticas. Apesar das maiores tentativas que fiz para lhe explicar o contrário, o Sr. Hawtrey está convencido de que defini de tal maneira poupança e investimento que ambos são não apenas iguais, mas idênticos. Pensa ele que "são dois nomes diferentes para a mesma coisa" (p. 174) e que, em qualquer frase em que a palavra "inves-

⁸ Embora qualquer investimento em particular possa, é claro, por várias razões, não corresponder ao investimento que se esperava, em algum período anterior. (É difícil estabelecer isto com precisão, porque o investimento agregado *ex post* pode, *ex ante*, em qualquer data anterior especificada,) Quanto ao conceito de poupança *ex ante*, não consigo atribuir-lhe nenhum sentido.

timento" aparece, a palavra "poupança" poderia substituí-la, sem qualquer mudança no significado (p. 184). Teria sido fácil para o Sr. Hawtrey tirar a prova. Talvez o exemplo mais simples estivesse nas passagens em que falo da poupança individual, já que apenas a poupança agregada e o investimento agregado são iguais; ou ele poderia ter tentado nas passagens em que explico que atos de poupança e atos de investimento são freqüente ou usualmente praticados por pessoas diferentes.

Poupança agregada e investimento agregado, com os sentidos com que os defini, são necessariamente iguais, da mesma maneira que o conjunto das compras de qualquer coisa no mercado é igual ao agregado das vendas. Mas isto não quer dizer que "comprar" e "vender" sejam termos idênticos, e que as leis de oferta e demanda sejam sem significado. Ou, ainda, a poupança agregada é igual à soma da despesa de capital e do aumento de capital de giro.

Ocupei grande espaço da primeira metade do meu livro com análises e definições de renda, poupança, investimento e outros termos que tais. A desculpa e a explicação para isso encontram-se na confusão generalizada que tem cercado esses termos em discussões recentes e na sutileza dos pontos envolvidos. Achei que tinha de tentar esclarecer o assunto até o máximo da minha capacidade, mas, muito embora a conclusão final da minha argumentação seja em seu conjunto conservadora (não acho que eu divirja substancialmente de Marshall ou de qualquer outro economista mais velho, embora tenha tentado ser um pouco mais preciso), tais passagens tiveram o desastroso efeito de convencer alguns leitores de que a pista para as peculiaridades da minha doutrina deve ser encontrada nelas.

Como eu disse acima, a novidade inicial está na opinião que defendo de que não é a taxa de juros mas sim o nível de renda que assegura a igualdade entre poupança e investimento. Os argumentos que conduzem a esta conclusão inicial são independentes da minha teoria subsequente da taxa de juros e, na realidade, cheguei a ela antes de chegar a esta última teoria. Mas o seu resultado foi deixar no ar a questão da taxa de juros. Se esta não é determinada pela poupança e pelo investimento, da mesma forma que o preço é determinado pela oferta e pela demanda, de que maneira ela é determinada? Começa-se, naturalmente, por supor-se que a taxa de juros, em algum sentido, tem que ser determinada pela produtividade — que ela era, talvez, simplesmente o equivalente monetário da eficiência marginal do capital, esta última sendo fixada independentemente por considerações físicas e técnicas, em conjunção com a demanda esperada. Foi apenas quando esta linha de enfoque levou repetidas vezes ao que parecia ser um raciocínio circular que atinei com o que agora creio ser a verdadeira explicação. A teoria resultante, seja ela certa ou errada, é sumamente simples, ou seja, a taxa de juros sobre um empréstimo de determinada qualidade e vencimento tem que ser estabelecida ao nível que, na opinião daqueles que têm a oportunidade da escolha (isto é, os detentores da riqueza), torna iguais as características de atração de con-

326 servir nas mãos tanto o dinheiro ocioso quanto o empréstimo. Seria uma verdade dizer que este raciocínio, por si só, não nos leva muito longe. Mas nos dá uma base firme e inteligível para prosseguir.

IV

Se por "entesouramento" queremos dizer conservar em mãos saldos ociosos,⁹ então a minha teoria da taxa de juros poderia ser expressa dizendo-se que a taxa de juros serve para igualar a demanda e a oferta de tesouros — isto é, precisa ser suficientemente elevada para *compensar* uma aumentada inclinação para entesourar relativamente à oferta de saldos ociosos disponíveis. A função da taxa de juros é modificar os preços monetários de outros ativos de capital de modo a equiparar a atração de retê-los e de reter dinheiro. Isto nada tem a ver com poupança corrente ou com investimento novo. Nunca pode estar disponível para reservas adicionais um excedente de poupança corrente além daquilo que é representado pelo investimento corrente; e isto é igualmente verdadeiro se, como o Sr. Hawtrey, excluirmos alterações no capital de giro de nossa definição de investimento,¹⁰ uma vez que neste caso a poupança corrente é toda absorvida pelo investimento corrente *mais* o aumento no capital de giro. Além disso, nenhum grau de ansiedade do público para aumentar suas reservas pode afetar o montante de entesouramento, que depende da disposição dos bancos para adquirir (ou dispor de) ativos adicionais, além do que é requerido para compensar alterações nos saldos não ociosos. Se os bancos se mantêm firmes, um aumento na propensão para o entesouramento eleva a taxa de juros e, desse modo, baixa os preços dos ativos de capital que não sejam dinheiro vivo, até que as pessoas desistam da idéia de vendê-los ou de se privar de comprá-los com a finalidade de aumentar suas reservas.¹¹ A taxa de juros é, se preferem, o *preço* dos encaixes, no sentido de que mede o sacrifício pecuniário que o detentor de uma reserva monetária considera que vale a pena fazer, ao preferi-la a outros títulos e ativos de igual valor presente.

⁹ O Sr. Hawtrey (*Capital and employment*, p. 167) sugere que eu deveria usar os termos "ativos" e "ociosos" em relação a saldos.

¹⁰ Prefiro a distinção do Prof. Ohlin, que é muito útil em algumas associações, entre investimento *ex ante* e investimento *ex post*, isto é, entre investimento fixo e investimento em capital de giro. Na verdade, o Sr. Hawtrey, entre investimento em capital distinguir entre alterações pretendidas e efetivadas em capital de giro e, se não fosse taxa de juros de curto prazo, creio que as definições do Prof. Ohlin lhe seriam mais adequadas que as suas próprias.

¹¹ Por esta razão não é verdade, como afirma o Sr. Hawtrey (*Capital and employment*, p. 210 *et seq.*), que a importância da minha teoria pode ser testada examinando-se a magnitude e a variabilidade das somas entesouradas.

Saliento estes pontos óbvios para afastar de nossas mentes a idéia de que a quantidade de reservas pessoais depende, de alguma forma, daquilo que indivíduos estejam fazendo com suas poupanças, ou de que existe qualquer ligação entre saldos ociosos e a concepção (sem sentido nas minhas definições) de poupanças ociosas.¹² Mas tenho apenas uma limitada esperança de sucesso. Há uma enraizada obsessão associando saldos ociosos com alguns aspectos da poupança corrente, e não com a ação dos bancos para fixar a oferta de dinheiro, nem com a atitude do público quanto às atrações comparativas de dinheiro e de outros ativos. Mesmo um leitor tão cuidadoso e sincero do meu recente livro como o Sr. Hawtrey começa sua discussão dele (apesar das minhas repetidas explicações de que *não é* isto que estou dizendo) afirmando: "O argumento defendido pelo Sr. Keynes é o de que uma parcela da poupança será desviada do investimento ativo e acumulada em saldos ociosos, e que o montante dessa parcela depende da taxa de juros, de modo que a taxa de juros é determinada pela soma de dinheiro disponível para a formação desses saldos ociosos."

Ao falar da "Teoria da Preferência pela Liquidez" da Taxa de Juros estou, realmente, exaltando-a demais. É como falar da "Teoria do Professorado", de Ohlin, ou da "Teoria do Funcionário Público", de Hawtrey. Estou simplesmente afirmando o que ela é, sendo subseqüentes as teorias sobre o assunto que possam ter significado. E, ao afirmar o que ela é, acompanho os livros de aritmética e aceito a exatidão do que é ensinado nas escolas secundárias.

¹² Com as definições do Sr. Hawtrey, poupanças ociosas são iguais ao aumento em capital de giro. Se fôssemos pressupor (aceito este pressuposto porque provavelmente ele convém mais ao Sr. Hawtrey) que todo capital de giro tem que ser financiado por empréstimos bancários, um aumento de capital de giro terá que ser associado ou por empréstimos bancários, ou então aos bancos, desfazendo-se nos mercados a um aumento dos ativos bancários, ou então aos bancos, desfazendo-se nos mercados de alguns outros ativos que anteriormente possuísem. Se a propensão para entesourar é a mesma de antes (e não vejo razão pela qual a existência de poupanças ociosas, no sentido do Sr. Hawtrey, devesse afetar essa inclinação, de uma maneira ou de outra) e os bancos escolhem a alternativa de aumentar seus ativos, a taxa de juros irá cair; enquanto se escolhe a outra alternativa, a de disporem de algum ativo, poderão fazer isso ao preço dominante anteriormente, e a taxa de juros não será modificada. Se, por outro lado, a propensão para o entesouramento mudar, então esta influência sobre a taxa de juros será superposta à influência que acabamos de discutir.

Teorias Alternativas da Taxa de Juros - Réplica *

BERTIL OHLIN

A crítica do Sr. Keynes ao ligeiro esboço de uma teoria sobre taxa de juros que apresentei no número de junho deste *Journal* (pp. 221-7), ** é a de que, com a terminologia de que fiz uso, "a oferta e a demanda de crédito líquidas são iguais *ex definitione*, seja qual for o nível de juros existente no mercado" (p. 245). *** Assim, na opinião do Sr. Keynes, o argumento que pode ser usado contra a noção de que a taxa de juros é determinada pela condição de elemento que iguala a oferta e a demanda de poupança é igualmente válido para refutar o ponto de vista de que a taxa de juros é governada pela oferta e pela demanda de crédito.

Ao fazer esta afirmação, creio que mais uma vez o Sr. Keynes deixou de avaliar suficientemente a diferença entre o que é verdadeiro *ex post* e o que é verdadeiro *ex ante*. A culpa, desta vez, sem dúvida é parcialmente minha, já que não me expressei com a clareza necessária.

O fato de que *ex post* existe sempre igualdade entre oferta e demanda tanto para poupança quanto para crédito, assim como para mercadorias — uma transação creditícia, como a compra e venda de uma mercadoria, é uma transação bilateral —, não prova que o preço do crédito ou o preço de uma mercadoria não pode ser determinado pela condição de que, em um mercado livre, oferta e demanda a esse determinado preço sejam tornadas iguais. É nesse ponto que, na minha opinião, o Sr. Keynes está errado.

É preciso que se distinga nitidamente entre a quantidade de crédito de fato concedido (correspondente à quantidade de mercadoria comprada e vendida), por um lado, e as curvas de oferta e demanda de crédito (ou mercadorias), por outro. O primeiro é simplesmente o ponto de interseção das curvas. Quando se declara, na teoria de preços, que o preço de uma mercadoria é determinado pela oferta e pela demanda, o que se quer

* [Este artigo foi originalmente publicado no *Economic Journal*, setembro de 1937, pp. 423-27. A tradução é de Mary Cardoso com a revisão técnica de Mauro Boianovsky, da FEA/UFF, e a colaboração de Antonio Brito, do IPEA/INPES. (N. do E.)]

** [Trata-se de artigo anterior de Ohlin intitulado "Some notes on the Stockholm theory of saving and investment", 2.^a parte, *Economic Journal*, junho de 1937. (N. do R. T.)]

*** [Corresponde à p. 150 anterior da tradução do artigo de Keynes publicada neste número de *Literatura Económica*. (N. do R. T.)]

330 dizer é que o mesmo é determinado pelas *curvas* de demanda e oferta, que expressam as vendas e as compras planejadas a diferentes preços possíveis, durante certo período futuro. Essas curvas são conceitos *ex ante* e indicam planos alternativos de compras e vendas. Da mesma forma, o preço do crédito é determinado pelas *curvas* de oferta e demanda de crédito ou, o que vem a dar no mesmo, de "títulos". O raciocínio causal é *ex ante*.¹

Se um governo autoritário fixa uma taxa de juros muito mais baixa que a taxa que prevaleceria em um mercado livre, durante qualquer período a poupança e o novo investimento *ex post* permanecem, todavia, iguais, muito embora se verifique que a quantidade de crédito *oferecida* tenha sido menor que a *demandada*, ocorrendo uma espécie de "racionalamento". Vale lembrar que o mercado de crédito reage da mesma maneira que o de bens, quando são fixados preços máximos.

Como já foi mostrado, *qualquer* taxa de juros é possível, independentemente do montante de poupança ou do novo investimento que se planeje, uma vez que o desenvolvimento econômico resultante proporciona poupança e investimento não-intencionais (positivos ou negativos). Isso não acontece com o crédito, já que, tendo em vista uma certa disposição para concessão e recebimento deste — seja da parte de indivíduos, empresas ou bancos —, *apenas um nível de juros é possível em um mercado livre*. A verdade é que o preço das obrigações a 3% — e assim a taxa de juros de longo prazo — é fixado no mercado de obrigações pelas curvas de demanda e oferta da mesma forma que o preço de ovos ou morangos em um mercado de uma pequena cidade.²

Há um mercado de crédito — ou, antes, diversos mercados —, mas não existe um assim para a poupança, nem preço para esta, com as definições usadas pelo Sr. Keynes e por mim. Mas há uma curva de oferta

¹ O Sr. Keynes interpreta a minha análise *ex ante* do mercado de crédito, isto é, obrigações ou títulos, como se ela fosse *ex post*, e então acha que a mesma desapareceu. As duas últimas frases (sobre a oferta de novos títulos, isto é, a demanda de crédito) que são citadas pelo Sr. Keynes sobre o meu trabalho (ver pp. 242 e 224) [a citação de Keynes pode ser encontrada à p. 148 anterior da tradução do seu artigo] contém um raciocínio *ex ante*, como assinalai algumas linhas antes, e não um raciocínio *ex post*, como é a interpretação do Sr. Keynes. Isto teria ficado mais claro se eu tivesse usado as palavras: "a disposição de fornecer novos títulos... dá a curva de demanda...", isto é, a mesma fraseologia usada na discussão da oferta de crédito. Toda a crítica do Sr. Keynes, isto é, a afirmação de que a igualdade entre demanda e oferta de crédito é uma verdade *ex definitione* e nada explica, depende de sua confusão, neste ponto, entre *ex post* e *ex ante*. *Ex post* temos apenas o ponto de interseção das curvas, *ex ante* temos as curvas inteiras, o que determina onde será o ponto de interseção.

² Em uma análise mais completa, é necessário considerar o fato de que apenas certas taxas de juros, como a do rendimento das obrigações, são determinadas de maneira similar à das mercadorias num mercado de uma pequena cidade ou à da produção mundial, isto é, trigo ou milho, nos mercados de *commodities*. Somente em relação a elas tem sentido prático a análise das curvas de oferta e demanda. Outras — os bancos centrais e comerciais — de modo muito parecido como os preços das mercadorias são fixados pelos fabricantes e varejistas. Isto tem importantes consequências no que se refere à discrepância entre rendas *ex ante* e *ex post*, poupanças, etc.

para elas, exprimindo uma disposição no sentido de não consumir a renda total esperada. Há também uma curva para um novo investimento planejado. A relação entre essas duas espécies de curvas e as de oferta e demanda de crédito não ficou clara em meu artigo do número de junho, embora tenha sido mostrada a necessidade de se descrever a relação existente entre elas.³

O fato de que a relação entre as curvas referentes a poupança e investimento e aquelas relativas a crédito é estreita deveria ser óbvio. Se um homem pretende poupar, não tem que planejar um investimento ou um empréstimo? Não será, então, a oferta de crédito planejada igual à poupança planejada, se o uso da poupança pessoal para novos investimentos é tratado como concessão de crédito a si mesmo? Não, não exatamente. É possível planejar-se poupar e aumentar o montante de dinheiro, em vez de emprestar. Pode-se também planejar a ampliação de novos créditos ultrapassando as poupanças planejadas, se se deseja reduzir a própria disponibilidade de dinheiro. Além disso, uma pessoa pode planejar a ampliação do crédito em vez do reinvestimento de "capital tornado livre", isto é, "dinheiro de depreciação". O mesmo vale para a demanda planejada de crédito, que pode diferir do novo investimento planejado, graças ao desejo de alterar o estoque de dinheiro mantido, para cobrir possíveis perdas ou para financiar o consumo.

Isto, porém, é apenas *um lado* da diferença. O outro é que se pode planejar para conseguir crédito para a compra de velhos ativos, isto é, para investimento *financeiro*,⁴ e isto nada tem a ver com o novo investimento da esfera industrial, que está relacionado com a poupança. Alguém pode planejar também o "desinvestimento financeiro", por exemplo, mediante a venda de uma casa, e planejar o uso dos recursos obtidos para ampliar novo crédito, por exemplo, para o homem que compra a casa. Em terceiro lugar, o sistema bancário pode planejar o aumento ou a redução do volume de crédito.

Evidentemente, as curvas de demanda e oferta de crédito, que são idênticas às curvas de oferta e demanda de títulos, são bastante diferentes, mas inter-relacionadas, com as que dizem respeito a novos investimentos e poupança planejados.⁵ As primeiras determinam os preços de títulos,

³ Limitei-me a algumas observações sobre as duas primeiras das três partes "em que a teoria dos juros pode ser considerada como tendo aplicação: i) uma análise dos mercados de títulos e outros ativos, onde os preços respectivos e, portanto, as taxas de juros são determinadas, o que inclui os fenômenos da política de crédito dos bancos, por exemplo operações de mercado aberto; ii) uma explicação sobre quais os tipos de processos, com relação aos montantes de poupança e investimento planejados e não-intencionais, que resultam da existência de determinadas taxas de juros; e iii) uma descrição da ligação entre esses processos e as transações feitas nos mercados, mencionadas de início" (p. 226).

⁴ Em meu *survey*, no número de março, da terminologia requerida por uma análise de transações industriais, essas questões foram deliberadamente deixadas de fora.

⁵ Mesmo *ex post* não é correto, como eu disse na p. 224, que se encontre igualdade entre a quantidade total de crédito novo durante o período e a soma total da poupança individual positiva.

332 isto é, as taxas de juros e as transações efetivas de crédito, da mesma maneira que os preços e os negócios são fixados nos mercados de bens. Quem quer que se recuse a aceitar esta análise da fixação de preços de títulos terá, creio eu, que rejeitar também, *in toto*, a análise marshalliana da curva de oferta e demanda.⁶

Assim, existe uma ligação entre os negócios com títulos e a atividade de poupança e investimento. É claro que, independentemente de qualquer poupança ou novo investimento, dinheiro, títulos e ativos podem ser trocados uns pelos outros. Seus preços relativos e, portanto, as taxas de juros podem variar com a disposição de conservar as quantidades disponíveis de dinheiro, títulos e ativos. Contudo, os mercados em que os mesmos são trocados uns pelos outros são afetados pela poupança e por investimento novos, pois é desse modo que se alteram a demanda e a oferta de títulos. Uma queda de investimento na construção civil tenderá — dada uma determinada política creditícia do sistema bancário — a reduzir a oferta de títulos, a elevar-lhe os preços e a reduzir a taxa de juros a longo prazo, apesar da provável queda posterior da renda, da poupança e da demanda de títulos.

A teoria que sugiro não contesta que a taxa de juros “equipara as vantagens da posse presente do dinheiro e do direito futuro sobre este” (Keynes, p. 245). * Não há contradição entre essa afirmação e o ponto de vista de que a taxa de juros é o preço do crédito, ou seja, é fixada no mercado para diferentes títulos. É nesse mercado que ocorre a troca de títulos por dinheiro, e de tal maneira que se verifica uma “equiparação de vantagens”.

Tampouco há qualquer contradição entre a teoria do Sr. Keynes e a minha, quando ele salienta que as alterações no nível da renda ajudam a garantir a igualdade entre poupança e investimento⁷ (p. 249). ** Uma redução da taxa de juros aumentará o investimento e, assim, a poupança (*ex post*), através da renda aumentada e da conseqüente elevação na poupança não-intencional e, mais tarde, também na poupança planejada.

Aceito igualmente a opinião do Sr. Keynes de que não há “ligação entre saldos ociosos e a concepção (sem sentido nas minhas definições) de poupanças ociosas” (p. 251). *** Como já salientei em outra parte,⁸ a liquidez dos bancos comerciais durante as depressões se deve à política do banco central, e nada tem a ver com as “poupanças não utilizadas”.

⁶ Espero que cada leitor que considere o raciocínio sobre tomada e concessão de empréstimo, poupança e investimento “artificial” ou “irrealista” — suponho que muitos tenham tais sentimentos a propósito dessas coisas — procure saber se a mesma crítica não pode ser feita à análise convencional de oferta e demanda.

• [Corresponde à p. 151 anterior da tradução do artigo de Keynes. (N. do R. T.)]

⁷ Ver meu estudo suco *Monetary policy, works, etc., as remedies for unemployment*, pp. 24, 26, 36, etc., 1934.

** [Corresponde à p. 154 anterior da tradução do artigo de Keynes. (N. do R. T.)]

*** [Corresponde à p. 157 anterior da tradução do artigo de Keynes. (N. do R. T.)]

⁸ *Op. cit.*, pp. 45-6.

A diferença entre a teoria de juros do Sr. Keynes e a minha, que é construída sobre a teoria de poupança e investimento de Estocolmo, reside no fato de que o Sr. Keynes dá uma posição central à quantidade de dinheiro, enquanto em minha opinião a quantidade de títulos desempenha um papel tão "fundamental" quanto o dinheiro e *proporciona uma ligação direta entre poupança, investimento e o conjunto do processo econômico*. O Sr. Keynes afirma que a taxa de juros é determinada pela quantidade de dinheiro disponível e pela curva de demanda de uma exigência presente sobre o dinheiro em termos de um direito futuro sobre o mesmo (p. 241). * Mas esta curva de demanda não está na dependência direta da quantidade disponível de direitos futuros, que por sua vez é influenciada pela disposição de pedir e conceder empréstimos e, daí, pela disposição para investir e poupar? Em outras palavras, não é óbvio que a taxa de troca entre obrigações e dinheiro depende das quantidades destes e da disposição (marginal) de conservar a ambos? Além disso, a avaliação de ativos como imóveis, ações, etc., por diferentes indivíduos influencia diretamente tal disposição por parte deles. Assim, se encaramos a taxa de juros como sendo determinada pelas curvas de oferta e demanda de títulos, ambas as quantidades de dinheiro e de ativos são fatores de influência. A situação precisa satisfazer todos os dias a condição de que, aos preços vigentes, de títulos e ativos, as pessoas preferem conservar os montantes de dinheiro, títulos e ativos, em lugar de trocar parte de alguns deles por um pouco mais dos outros. Mas o dinheiro não ocupa posição especial, como acontece na teoria do Sr. Keynes.

Resumindo: i) independentemente da disposição das pessoas para poupar e investir, *qualquer* taxa de juros é compatível com uma igualdade entre poupança e investimento novo, *ex post*; todo o processo econômico, entre outras coisas o volume da renda nacional, adapta-se à relação entre a taxa de juros e outras condições econômicas (como expliquei nas páginas 221-4); ** ii) a taxa de juros é o preço do crédito, e é governada pelas curvas de oferta e demanda, da mesma maneira que os preços das mercadorias (ver pp. 224-5); ** iii) estas curvas de oferta e demanda de crédito estão estreitamente relacionadas com a disposição e capacidade das pessoas para poupar e investir (o que, por sua vez, é afetado pela taxa de juros e por todo o processo econômico). Tais curvas, porém, são também influenciadas pelo desejo de variar os montantes de dinheiro possuído, ou de fazer investimentos financeiros em ativos velhos, e por uma mudança na política de crédito do sistema bancário.

* [Corresponde à p. 147 anterior da tradução do artigo de Keynes. (N. do R. T.)]

** [Trata-se de Ohlin (1937), *op. cit.* (N. do R. T.)]

A Teoria *ex ante* da Taxa de Juros *

J. M. KEYNES

Depois de ler os artigos do Prof. Pigou, do Prof. Ohlin, do Sr. Robertson e do Sr. Hawtrey, no último número do *Economic Journal*,¹ acho que o Sr. Robertson resumiu muito bem a posição quando, no final de sua contribuição, me diz que estou assustado diante de "uma tia Sally de idade incerta". ** Enquanto a verdade é uma, o erro tem, de fato, muitas formas, e prometo desistir de qualquer tentativa de afirmar o contrário!

Vou me restringir, no que se seguirá, à discussão entre o Prof. Ohlin e eu, porque esta, acredito, pode ser proveitosa. Ele me forçou a prestar atenção a um elo importante na corrente causal que anteriormente negligenciei e me permitiu conseguir importante aperfeiçoamento em minha análise. E, no que se refere à divergência que ainda perdura entre nós, não abandonei a expectativa de convencê-lo. Contudo, enquanto ele provavelmente terá que esperar por um futuro artigo que pretendo escrever, tratando da relação de toda a análise *ex ante* e *ex post* face à análise contida na minha *Teoria Geral*, nesse meio tempo tenho alguns comentários a fazer sobre sua mais recente contribuição.

De acordo com o Prof. Ohlin, a taxa de juros depende da interação marginal entre a oferta de novo crédito resultante de poupança *ex ante* e a demanda dessa mesma poupança, decorrente do investimento *ex ante*. Compreendo que o montante da poupança *ex-ante*, em qualquer período, depende das decisões subjetivas feitas durante aquele período para tornar objetiva a poupança proveniente da renda que será obtida posteriormente. E, da mesma forma, o montante de investimento *ex ante* depende de decisões subjetivas de investir, que subseqüentemente se tornarão objetivas. Ora, o investimento *ex ante* é um fenômeno importante, genuíno, na medida em que decisões têm que ser tomadas e o crédito ou financiamento² fornecido bem antes do processo efetivo de investimento,

* [Este artigo foi originalmente publicado no *Economic Journal*, dezembro de 1937, pp. 663-9. A tradução é de Mary Cardoso e a revisão técnica de Mauro Boianovsky, da FEA/UFF, com a colaboração de Antonio Brito, do IPEA/INPES. (N. do E.)]

¹ Setembro de 1937, "Real and money wage rates in relation to unemployment", pelo Prof. Pigou, p. 405, e "Alternative theories of the rate of interest: three rejoinders", pelos Profs. Ohlin, Robertson e Hawtrey, p. 423.

** ["Aunt Sally" é uma expressão coloquial para indicar, num parque de diversões, cada um dos pavilhões em que se aposta na quebra de pires. (N. da T.)]

² No que se segue, uso o termo "financiamento" para indicar o crédito solicitado no intervalo entre o planejamento e a execução.

336 embora a soma do crédito inicial requerido não seja necessariamente igual ao montante do investimento que é projetado.³ Não há, porém, essa necessidade de que as pessoas decidam, ao mesmo tempo que os empresários tomam suas decisões de investimento, quanto de sua renda futura irão poupar. Para começar, não sabem quais irão ser os seus rendimentos, especialmente se estes decorrem de lucro. Mas, mesmo que possam formar alguma opinião preliminar sobre o assunto, primeiro não têm necessidade de tomar uma decisão definitiva (como têm que fazer os investidores); em segundo lugar, não fazem isso ao mesmo tempo; e, em terceiro, sem dúvida alguma elas via de regra não esgotam seus recursos em dinheiro muito antes de receberem os rendimentos dos quais pretendem retirar sua poupança, de modo a poderem servir aos investidores com “financiamento”, na data em que os mesmos precisem arranjá-lo. Finalmente, mesmo que estivessem preparadas para tomar dinheiro emprestado com a garantia de sua futura poupança, somas de dinheiro adicionais não poderiam ficar disponíveis dessa maneira, salvo como resultado de uma mudança na política bancária. É claro que nada é mais seguro do que o fato de que o crédito ou “financiamento” requerido pelo investimento *ex ante* não é principalmente fornecido pela poupança *ex ante*. Que parte — se é que alguma — é desempenhada por essa poupança, iremos verificar num momento.

Como se faz a oferta desse crédito? Quando o empresário decide investir, precisa estar seguro de dois pontos: primeiro, que pode obter recursos suficientes a curto prazo, durante o período da produção do investimento; e, segundo, que acabará financiando suas obrigações de curto prazo mediante uma emissão de longo prazo, em condições satisfatórias. Vez por outra ele pode estar em posição de usar seus próprios recursos, ou de fazer imediatamente sua emissão de longo prazo. Mas isto não faz diferença quanto ao montante de “financiamento” que precisa ser encontrado pelo mercado como um todo, mas apenas quanto ao canal através do qual o financiamento chega ao empresário e quanto à probabilidade de que alguma parte do mesmo possa resultar da liberação de dinheiro por parte do próprio interessado ou do resto do público. Assim, é conveniente encarar o duplo processo como o mais característico.

Ora, os mercados de novos empréstimos de curto prazo e de novas emissões de longo prazo são substancialmente os mesmos das transações velhas, não sendo relevantes em nosso plano atual de discussão pequenas anomalias como as que podem ser causadas pela imperfeição do mercado, seja entre banqueiros e outros fornecedores de financiamento, seja entre diferentes seções do mercado de investimentos. Assim, os termos da oferta do financiamento requerido pelo investimento *ex ante* dependem do

³ E. g., quando se planeja construir uma nova estrada de ferro, não é costume tomar-se emprestado o total que a mesma irá custar antes de demarcado o primeiro trecho de terreno.

estado *existente* das preferências pela liquidez (juntamente com alguns elementos de previsão da parte do empresário, em relação aos termos em que poderá financiar seus recursos, quando chegar a hora), combinado com a oferta de dinheiro na forma determinada pela política do sistema bancário. Falando em termos amplos, portanto, a taxa de juros relevante para o investimento *ex ante* é aquela determinada pelo estoque relevante de dinheiro e pelo estado *corrente* da preferência pela liquidez, na data em que o financiamento requerido pelas decisões de investimento foi estipulada. Até aqui nenhuma modificação se faz necessária na análise que previamente apresentei.

O fator adicional, antes não considerado, e ao qual a ênfase do Prof. Ohlin sobre o caráter *ex ante* das decisões de investimento despertou atenção, é o que se verá a seguir.

Durante o interregno — e apenas durante esse período — entre a data em que o empresário consegue seus recursos e aquela em que realmente faz o investimento, há uma demanda adicional por liquidez sem que, por enquanto, qualquer oferta nova de liquidez necessariamente se manifeste. Para que o empresário se possa sentir suficientemente líquido a ponto de ser capaz de ir avante na transação, alguém precisa concordar em ficar, pelo menos de momento, menos líquido que antes. O Prof. Ohlin parece estar sugerindo que esta oferta de recurso líquido aparecerá emanando daqueles indivíduos que tencionam poupar em alguma data futura. Mas, se é assim, como é que eles fazem? Terão que esgotar seus saldos em dinheiro, sacar a descoberto em suas contas, ou liquidar títulos a serem pagos em prestações durante todo o período do investimento. Ora, admito desde logo que a intenção de poupar possa, algumas vezes, afetar no ínterim a disposição de aceitar a iliquidez. Tal fator deveria certamente ser incluído na relação dos motivos que afetam o estado das preferências pela liquidez (e não é suficientemente enfatizado apenas pela referência ao montante de renda futura esperada). Mas é apenas um fator entre muitos e, na prática, suporia eu, um dos menos importantes. Mesmo naquilo que, à primeira vista, pudesse parecer uma hipótese plausível para a poupança *ex ante* — ou seja, no caso em que um homem manda construir uma casa para si próprio através de uma empresa construtora à qual hipoteca suas futuras economias para pagamento —, não é sua promessa que provê o construtor do financiamento que este requer, mas os depósitos que a sociedade construtora (apoiada sem dúvida na promessa de pagamento) recolhe, oferecendo uma taxa adequada de juros, do montante geral de recursos líquidos, oriundos do dinheiro existente e de que seu proprietário pode dispor, ou de dinheiro novo fornecido pelos bancos. O poupador *ex ante* não tem dinheiro, mas é dinheiro que o investidor *ex ante* requer. Ao contrário, o financiamento necessário durante o interregno entre a intenção de investir e sua concretização é principalmente oferecido pelos especialistas, em particular pelos bancos, que organizam e administram um fundo rotativo de recursos líquidos.

É que "financiamento" constitui, essencialmente, um fundo rotativo. Não emprega poupança. É, para a comunidade como um todo, apenas uma transação contábil. Logo que é "usado", no sentido de ser gasto, a falta de liquidez é automaticamente compensada e a disposição de iliquidez temporária está de novo pronta a ser usada mais uma vez. O financiamento que cobre o interregno, para usar uma frase empregada pelos banqueiros em um contexto mais limitado, é necessariamente "autoliquidável" para a comunidade encarada como um todo, ao final do período intermediário.

Num esquema simplificado, destinado a esclarecer a essência daquilo que está acontecendo, esquema que é, porém, de fato, substancialmente representativo da vida real, pode-se admitir que o "financiamento" é totalmente fornecido pelos bancos durante o interregno. E esta é a explicação do porquê de sua política ser tão importante na determinação do ritmo a que o novo investimento pode caminhar. O Dr. Herbert Bab fez-me a sugestão de que se podia encarar a taxa de juros como sendo determinada pela interação dos termos segundo os quais o público deseja tornar-se mais ou menos líquido e daqueles em que o sistema bancário está pronto a tornar-se mais ou menos ilíquido. Esta é, acho eu, uma forma esclarecedora de expressarmos a teoria da liquidez da taxa de juros, muito particularmente no âmbito do "financiamento".

Volto ao ponto que considera o financiamento um fundo rotativo. Em sua maior parte, o fluxo de novos recursos requeridos pelo investimento *ex ante* corrente é suprido pelo financiamento liberado pelo investimento *ex post* corrente. Quando o fluxo de investimentos se mantém numa taxa constante, de modo que o fluxo do investimento *ex ante* é igual ao fluxo do investimento *ex post*, sua totalidade pode ser fornecida dessa forma sem qualquer mudança na posição de liquidez. Mas quando a taxa de investimento vai mudando, no sentido de que a taxa corrente de investimento *ex ante* não é igual à taxa corrente de investimento *ex post*, a questão exige maior consideração.

Mesmo se existe uma tendência para que a poupança *ex ante* mude na mesma direção e ao mesmo tempo que o investimento *ex ante*, isto — como salientamos — apenas resolveria a dificuldade na medida em que os poupadores *ex ante* estivessem preparados para reduzir seus recursos financeiros existentes no montante de sua poupança futura. É, embora a poupança *ex ante* possa ter alguma influência favorável sobre as preferências pela liquidez correntes, pareceria fora de discussão que possa ter influência decisiva. Seja como for, é apenas através de sua influência sobre as preferências pela liquidez correntes que uma poupança *ex ante* pode surgir no quadro.

Ora, de tudo isto segue-se uma importante conclusão, cuja consideração pode ajudar a reduzir a distância pelo menos entre eu e o Prof. Ohlin e, talvez, entre eu e aqueles que atribuem a alterações no montante de empréstimos bancários uma influência decisiva sobre a taxa de juros.

Segue-se que, se as preferências pela liquidez do público (não confundido com os investidores empresariais) e dos bancos não se modificarem, um excesso no financiamento requerido pela produção *ex ante* corrente (não é necessário escrevermos "investimento", já que o mesmo é verdadeiro em relação a qualquer produção que tenha que ser planejada com antecedência) sobre o financiamento liberado pela produção *ex post* corrente conduzirá a uma elevação na taxa de juros, ao passo que uma redução levará a uma queda. Eu não deveria ter deixado de considerar antes este ponto, uma vez que é a pedra de toque da teoria de liquidez da taxa de juros. Admiti, é verdade, o efeito de um aumento da atividade corrente sobre a demanda de dinheiro, mas não fiz a necessária concessão quanto ao efeito de um aumento da atividade planejada, que se sobrepõe àquela outra e pode, algumas vezes, ser a mais importante das duas, porque o dinheiro que requer pode girar de maneira tão mais lenta. Da mesma forma que um aumento na atividade corrente (como sempre expliquei) deve elevar a taxa de juros, a menos que os bancos ou o resto do público fiquem mais dispostos a liberar dinheiro, assim também (como acrescento agora) um aumento da atividade planejada deve ter influência semelhante e superposta.⁴

Mas isto serve apenas para reforçar a teoria da liquidez do juro, em comparação com a teoria da poupança do juro, seja *ex post* ou *ex ante*. O fato de que as poupanças *ex post* aumentam na mesma proporção que os investimentos *ex post* não ajuda em nada a situação. A escala mais elevada de atividade planejada aumenta, enquanto dura, a demanda por liquidez total, independentemente da escala da poupança. Exatamente o mesmo ocorre quer a atividade planejada pelo empresário ou a despesa planejada pelo público seja dirigida para o investimento ou para o consumo. Como o Prof. Ohlin trataria esse ponto? Diria ele que o financiamento requerido pelo aumento da atividade planejada para a produção de bens de consumo é suprido pelo consumo *ex ante*? Deveria fazê-lo, porque o consumo é tão eficiente na liquidação do financiamento de curto prazo quanto a poupança. Não há diferença entre os dois. Se o empresário fareja um consumo *ex ante* na mente do consumidor, não apenas estará tão seguro de conseguir a própria liquidez e quitar seus débitos bancários no devido tempo da mesma forma como onde haja poupança *ex ante*, mas estará de fato muito mais seguro — porque não existe o risco de que o consumo, ao completar-se, venha a tomar a forma de um despejo maior de dinheiro. A única vantagem da poupança *ex ante* sobre o consumo *ex ante* está em seu possível efeito sobre a preferência pela liquidez corrente do indivíduo.

A demanda por liquidez pode ser dividida entre o que podemos chamar de demanda ativa, que depende das escalas correntes e planejadas

⁴ Isto não serve de apoio à teoria de juros dos empréstimos bancários, que continua sendo apenas uma meia teoria, até o ponto em que permite mudanças na oferta de dinheiro, mas não nas preferências pela liquidez do público prestador.

de atividade, e demanda inativa, que depende do grau de confiança do detentor inativo de título e ativos, enquanto a oferta depende dos termos em que os bancos estão preparados para se tornar mais ou menos líquidos. Em um determinado estado de expectativa, tanto as demandas ativas como as passivas dependem da taxa de juros. O mesmo, algumas vezes, ocorre com a oferta, mas não necessariamente, porque o sistema bancário pode ter em mira a ordenação quantitativa do dinheiro, sem muita preocupação com a taxa. Seja como for, dados o estado de expectativa do público e a política dos bancos, a taxa de juros é aquela segundo a qual a demanda e a oferta de recursos líquidos se equilibram. A poupança de maneira alguma faz parte do quadro. A atividade completada, quer seus lucros sejam investidos ou consumidos, é autoliquidável e não origina outras demandas líquidas sobre a oferta de recursos líquidos (salvo, indiretamente e ao longo do tempo, na medida em que a demanda inativa por liquidez depende em parte do agregado da riqueza).

Resta, contudo, a questão de que a transição de uma escala inferior de atividade para uma escala mais elevada envolve maior demanda de recursos líquidos que não pode ser atendida sem uma elevação da taxa de juros, a menos que os bancos estejam preparados para emprestar mais dinheiro, ou que o resto do público se disponha a liberar mais dinheiro à taxa de juros existente. Se não há alteração na posição de liquidez, o público pode poupar *ex ante* e *ex post*, e *ex-qualquer-coisa-mais*, até mudar de cor, sem de maneira alguma mitigar o problema — a menos, é verdade, que o resultado de seus esforços venha a reduzir a escala de atividade em relação ao que era antes.

Isto quer dizer que os bancos detêm, em geral, a posição-chave na transição de uma escala inferior de atividade para uma mais elevada. Se se recusam a um afrouxamento, o crescente congestionamento do mercado de empréstimos a curto prazo ou do mercado de novas emissões, conforme o caso, inibirá a melhora, não importa quão frugal o público se proponha a ser a partir de suas rendas futuras. Por outro lado, haverá sempre *exatamente* suficiente poupança *ex post* para promover o investimento *ex post* e, desse modo, liberar o financiamento que este estava antes empregando. O mercado de investimentos pode tornar-se congestionado por causa de falta de dinheiro, mas nunca se congestionará por falta de poupança. Esta é a mais fundamental das minhas conclusões neste contexto.

Vale a pena uma observação passageira — *obiter dictum* — em decorrência do que ficou dito acima e que pode ajudar na ilustração da natureza do argumento. Na Grã-Bretanha os bancos dão grande atenção ao montante de seus empréstimos e depósitos pendentes, mas não ao montante das disponibilidades de saques a descoberto (*overdraft*) não utilizadas por seus clientes. A soma do agregado destas últimas não é conhecida, provavelmente nem mesmo pelos próprios bancos, nem o é sua divisão entre disponibilidades puramente cautelares, que não têm

probabilidade de serem usadas em um futuro próximo, e aquelas associadas a uma atividade planejada iminente. Ora, esse é um sistema ideal para a mitigação dos efeitos de uma crescente demanda de recursos *ex ante* sobre o sistema bancário, porque significa que não existe uma pressão efetiva sobre os recursos desse sistema até que o dinheiro seja realmente usado, isto é, até que a fase de atividade planejada tenha atingido a fase de atividade real. Assim, na medida em que o sistema de saques a descoberto é empregado e os saques não utilizados são ignorados pelo sistema bancário, não há pressão superveniente em consequência da atividade planejada além da pressão que resulta da atividade corrente. Nesta hipótese, a transição de uma escala inferior de atividade para uma mais elevada pode ser conseguida com menor pressão sobre a demanda por liquidez e a taxa de juros.

Uma Introdução ao Artigo
"O Sr. Keynes e os Clássicos:
Uma Sugestão de Interpretação",
de J.R. Hicks

Gustavo H. B. Franco*

"O Sr. Keynes e os 'clássicos'" foi originalmente apresentado em um encontro da *Econometric Society* em setembro de 1936, publicado em seguida na *Econometrica* (ver Hicks, 1937) e posteriormente reeditado em Hicks (1967). Era, na verdade, a segunda resenha que ele escrevia para a *Teoria geral* de Keynes (1936), e deveu-se à insatisfação do próprio autor com sua primeira resenha (ver Hicks, 1936), "uma primeira impressão que tinha de ser escrita sob pressão de tempo" (Hicks, 1980, p. 140). O artigo notabilizou-se por ter introduzido o famoso aparato *IS/LM*, que teve enorme influência sobre a evolução posterior da teoria econômica e, em especial, sobre a interpretação da *Teoria geral*, permanecendo, de acordo com Schackle (1982, p. 437), "por mais de 40 anos, a mais famosa e mais influente interpretação de Keynes".

No que concerne à sua estrutura, o artigo inaugurou a prática que em nossos dias parece ter-se elevado a uma atitude com relação a novas descobertas – de reunir posições, posturas ou modelos opostos, ou meramente divergentes, em um modelo "geral", onde as posturas conflitantes transformam-se – em casos especiais desse mesmo modelo, que se devem a ênfases específicas ou hipóteses diver

*Do IBRE/CEMEI e do Curso de Pós-Graduação do Departamento de Economia da PUC/RJ.

344 sas. Este foi, sem dúvida, um dos propósitos principais do artigo, cuja preocupação era distinguir de forma "analítica" (Hicks, 1967, p. 155) a nova teoria da visão "clássica", tentando destilar as verdadeiras inovações ou o conteúdo revolucionário da *Teoria geral*. Na sua primeira resenha do livro de Keynes, Hicks (1936, p. 238) deixa clara essa sua preocupação e também a sua atitude a respeito: "Por um lado, pode[mos] aceitar diretamente os elaborados argumentos de Keynes sobre sua teoria e o seu lugar na evolução do pensamento econômico louvando ou censurando sua pretensão de ser mais que a revolução jevoniana. Ou, por outro lado, pode[mos] [nos] concentrar em investigar esses argumentos e traçar [talvez] um agradável grau de continuidade e tradição, sobrevivendo à revolução do *ancien régime*".

Havia, contudo, consideráveis dificuldades nessa tentativa, uma vez que parecia pouco claro a quais economistas Keynes se referia especificamente quando tratava dos clássicos, e também porque, reconhecidamente, a *Teoria geral* era um livro rico e difícil.¹ A caracterização da "economia clássica", feita na primeira seção do artigo, reflete bastante bem essas dificuldades. O modelo clássico típico é bastante simples, onde a renda agregada é univocamente determinada pela quantidade de moeda em circulação, e a igualdade entre poupança e investimento, a um certo valor da taxa de juros, determina a divisão da produção entre bens de consumo e de investimento.

Essa caracterização dificilmente poderia ser associada a qualquer economista anterior; parece ricardiana na sua ênfase à teoria quantitativa da moeda e no seu aspecto de teoria de distribuição,² mas traz a igualdade em

¹Ver, a respeito, o comentário de Hicks (1937) sobre a *General theory of unemployment* na primeira seção do artigo.

²Ver Keynes (1936, p. 4, nota 1), que identifica a "tradição ricardiana" através de uma passagem de Ricardo (de uma carta para Malthus,

tre poupança e investimento segundo a teoria sueca.³ O 345
próprio Keynes consideraria "pouco justa" a caracterização e dirigiria a Hicks o seguinte comentário: "Você descreve muito bem as crenças que, digamos, eu e você aceitávamos. Mas se você voltasse mais para trás não saberia bem até onde teria encontrado uma escola de pensamento que teria considerado isso [a caracterização] uma salada inconsistente".⁴

A caracterização da nova economia de Keynes, feita na segunda seção do artigo, traz a tentativa de Hicks no sentido de identificar as descobertas de Keynes. Hicks procura mostrar, em primeiro lugar, que a teoria "clássica", conforme a descreveu, encontrava alguma dificuldade em explicar o ciclo econômico, a não ser através do fator monetário. Em seguida, ressalta a importância da doutrina da preferência pela liquidez, entendida como a sensibilidade da demanda de moeda à taxa de juros, da qual dependeria, supondo-se uma oferta fixa de meios de pagamento, o próprio funcionamento do multiplicador. E, por fim, Hicks caracteriza o "caso especial" keynesiano como uma situação onde a taxa de juros atinge um mínimo (o que é discutido logo adiante, na Seção III) e onde a expansão monetária é incapaz de elevar a renda.

A *Teoria geral*, vista dessa maneira, parece de fato algo muito pouco geral. Mas isto pode ser de certa forma compreendido se se considerar que a "leitura" que Hicks fez da mesma foi bastante influenciada pelo seu pró-

de 9-10-1820), onde ele afirma que a economia "deve ser definida como uma investigação sobre as leis que determinam a divisão do produto da indústria pelas classes que concorrem para a sua formação".

³ Ver Keynes (1937a e 1937b), ambos reeditados em Moggridge, ed. (1973, vol. XIV).

⁴ Carta de Keynes a Hicks, de 31-3-1937, editada em Hicks (1973a, p. 9), reimpresso também em Hicks (1977) e em Moggridge, ed. (1973, vol. XIV, pp. 79-81). Ver também p. 9, nota 2, do mesmo artigo (na edição original).

346 prio trabalho. A visão obtida do livro de Keynes foi grandemente condicionada pelas similaridades, talvez mais aparentes do que verdadeiras, que Hicks (1939, esp. partes III e IV) identificou entre a *Teoria geral* e o *Value and capital*, que foi o seu trabalho mais importante nesses anos.⁵ Declarou Hicks (1980, pp. 140-1): "Reconheci imediatamente, logo que li a *Teoria geral*, que meu modelo e o de Keynes tinham algumas coisas em comum ... e como tal (o modelo de Keynes) poderia ser, por mim, mais que bem-vindo". Assim sendo, é importante mencionar alguns elementos fundamentais do trabalho de Hicks nos anos próximos à revolução keynesiana.

Hicks foi um dos poucos economistas da época que não participou em nada das discussões que cercaram a aparição da *Teoria geral*. Ele era desde 1925 professor da London School of Economics, o grande reduto "clássico" (Robinson, 1979, pp. 9-23) que reunia nomes como Von Hayek e Lionel Robbins.⁶ Economista especializado em Economia do

⁵ Embora o *Value and capital* seja posterior à *Teoria geral*, pois data de 1939, deve-se ter em conta que Hicks (1979b) tinha seu livro como uma "sistematização" de seu trabalho nesses anos. Note-se que os principais elementos do famoso "modelo da semana" do *Value and capital* já tinham sido publicados em alguns de seus artigos em vários journals, como, por exemplo, em Hicks (1935b), que, segundo ele, "foi a primeira versão do que veio a ser o modelo 'dinâmico' do *Value and capital*". Para Hicks (1980, p. 140), esse artigo é importante, pois "mostra (de forma conclusiva, segundo penso) que aquele modelo já estava em minha mente antes do primeiro dos meus artigos sobre Keynes (as duas resenhas) fossem escritos".

⁶ A associação de Hayek com a "economia clássica", de acordo com o próprio Hicks (1967, pp. 203-15), é um tanto complexa, mas seria legítima em se tratando das idéias de Hayek sobre a superioridade do "mercado livre" e do *laissez-faire*. Contudo, Robbins, sintetiza para muitos o modo de pensar "clássico" a respeito da economia, o que pode ser atestado pela sua famosa definição da ciência econômica como "a ciência que estuda o comportamento humano como uma relação entre fins e meios escassos de uso alternativo". Ver Robbins (1932). Sobre Robbins e sobre sua definição, ver Robinson (1979, p. 80).

Trabalho, já havia inclusive publicado o seu bem-sucedido *A theory of wages* (Hicks, 1932). Mas durante sua estada na LSE, até 1935, foi designado por Lionel Robbins, em função de sua sólida formação matemática, para ocupar-se das cadeiras de Equilíbrio Geral (Walras e Pareto) e Risco (Hicks, 1973a, p. 2). Desde então, a temática do seu trabalho deslocou-se gradualmente na direção de alguns problemas teóricos específicos. Hicks (1979b, p. 199) encerrou seu trabalho da época como "um trabalho de *bridge-building*, não tanto entre macro e microeconomia ... mas entre o sistema estático neoclássico, que era considerado o fundamento da economia do mercado livre, e modelos 'dinâmicos' onde passado e futuro estavam propriamente distinguidos".

Os elementos principais do trabalho de Hicks nessa época, subordinados ao propósito geral acima referido, incluem uma admiração pouco dissimulada pelo sistema de equilíbrio estático walrasiano (Hicks, 1934a), que procurou sistematizar, fortalecer⁷ e estender para um contexto dinâmico (Hicks, 1935b); procurando solucionar as dificuldades para o equilíbrio geral walrasiano causadas pela existência da moeda em um mundo onde o futuro é desconhecido.⁸

⁷ Ver Hicks e Allen (1934) e Hicks (1934b), que formaram a base da "parte estática" do *Value and capital*. Ver também Hicks (1977, p. 8), que se tornou uma das mais importantes exposições da teoria do equilíbrio estático.

⁸ Ver Hicks (1931). Trata-se de um artigo muito importante, uma vez que traz diversos comentários a respeito de Knight (1921). Nesse artigo, Hicks mostra-se bastante crítico com relação aos "riscos não-mensuráveis" e "verdadeiras incertezas" (p. 170) discutidas por Knight, argumentando que: "é porque sinto que uma teoria econômica do lucro deve ser baseada em economia e não em metafísica e psicologia que aqui me aventuro a sugerir uma abordagem alternativa àquela seguida pelo professor Knight". Nesse artigo, ele começa a explorar noções de teoria de probabilidade para tratar analiticamente o desco

Esses elementos foram, indiscutivelmente, os condicionantes da leitura que Hicks fez da *Teoria geral*, e é diretamente deles que se deriva o modelo *IS-LM*. Segundo palavras de Hicks (1980, pp. 141-2): "a idéia do diagrama *IS-LM* me veio como um resultado do trabalho que eu vinha fazendo sobre troca com três mercadorias, concebida de um modo walrasiano". Os elementos principais da *Teoria geral* (segundo entendia Hicks, a eficiência marginal do capital, a função-consumo e a preferência pela liquidez) podiam ser entendidos como hipóteses específicas, às quais deveria ser acrescentada a do salário nominal fixo, de um modelo de equilíbrio geral walrasiano. As equações independentes deste sistema walrasiano, que determinavam os valores em equilíbrio geral para a renda agregada e a taxa de juros, formavam as curvas *IS-LM* para o "caso especial" keynesiano, como Hicks procura mostrar na terceira e quarta seções do artigo.⁹

Essa maneira de "traduzir" o sistema keynesiano obscureceu, de fato, diversos pontos essenciais da *Teoria geral*, como tem sido insistentemente repetido por diversos economistas keynesianos.¹⁰ Recentemente, contudo, o

nhecimento do curso futuro dos eventos. Essa idéia de risco, cuja distribuição de probabilidade é conhecida, compôs a base de um famoso artigo de Hicks (1935a), reimpresso em Hicks (1967, pp. 61-82), que se constituiu na origem das modernas teorias de portfolio.

⁹ Para uma demonstração formal, em todos os seus detalhes, da "adaptação" de um modelo walrasiano geral de quatro mercadorias às "hipóteses específicas" da *Teoria geral*, e que resultaram no modelo IS-LM, ver Hicks (1980, Seção II).

¹⁰ A defesa de Hicks, durante as duas décadas que se seguiram à publicação do artigo, baseava-se no argumento de que ele se "propunha naquele trabalho a nada mais que um arranjo do que parecia ser a parte central dos ensinamentos de Keynes para fins de exposição" (apresentado em Hicks, 1979a, p. 73) e também na opinião do próprio Keynes a respeito. Em relação ao artigo, este afirmou, em carta a Hicks, de 31-3-1937, reproduzida em Hicks (1973a, p. 157) e em Moggridge, ed. (1973, pp. 79-81): "Achei muito interessante e realmente tenho muito pouco a dizer em termos de crítica". Embora a autoridade de Keynes não pareça suficiente, por si só, para "reabilitar" o artigo, serve para afugentar alguma crítica pouco fundamentada a respeito.

próprio Hicks reconheceu que o seu diagrama *IS-LM* e a sua versão "mais geral" - o modelo da "semana" do *Value and capital* - tinham fraquezas muito sérias que os comprometiam decisivamente. Essa autocrítica de Hicks constituiu-se, na verdade, na melhor exposição dos pontos fracos do seu modelo *IS-LM*, e também do *Value and capital*, sendo em vista disso mais interessante explorarmos alguns pontos importantes da autocrítica de Hicks do que reproduzirmos as incontáveis críticas a que foi exposto o seu trabalho nos anos 30. 349

O modelo da "semana" e o diagrama *IS-LM* sintetizavam a tentativa de Hicks de conceber o sistema de equilíbrio geral walrasiano em um contexto dinâmico. Ambos tomavam como base um período curto de tempo, ao qual Hicks chamou de "semana", que não comportava alterações nas expectativas. Os mercados abriram na segunda-feira, e com base nas expectativas vigentes o sistema atingia o equilíbrio geral walrasiano e assim permanecia até a segunda-feira seguinte, quando as expectativas eram revistas e um novo vetor de preços era estabelecido para o novo equilíbrio geral. Na verdade, essa noção de "dinâmica" era enganosa, uma vez que concebia o equilíbrio ao longo do tempo como uma sucessão de equilíbrios estáticos, isto é, como um "caminho" de pontos de equilíbrio geral. E, assim, nem esse método representava adequadamente o que deveria ser dinâmica,¹¹ nem sintetizava corretamente, através do modelo *IS-LM*, a noção de dinâmica implícita na *Teoria geral*. "Foi este artifício, esse truque indefensável" — conforme reconheceria Hicks — "que arruinou a teoria 'dinâmica' de *Value and capital*. Foi isso que a conduziu a uma direção estática e, portanto, neoclássica" (Hicks, 1977, p. 9).

¹¹ A respeito da sua concepção de dinâmica, ver Hicks (1973b, 1976 e 1977, pp. 7-19).

Enquanto representação da *Teoria geral*, o aparato *IS-LM* falhava em seus propósitos, de acordo com Hicks, na exata medida em que o "curto prazo" da *Teoria geral* era algo consideravelmente diferente da "semana" de Hicks. No curto prazo, segundo Keynes, prevalecem expectativas que, "embora ... possam mudar com tanta freqüência que o nível de emprego efetivo não tenha nunca tempo para alcançar o nível de emprego de longo prazo correspondente a um determinado estado das expectativas, ainda assim cada estado existente das expectativas tem definido o seu nível correspondente de emprego de longo prazo".¹² Assim sendo, no "curto prazo" da *Teoria geral* as expectativas podem variar e a economia permanece em um estado de contínuo equilíbrio, o que difere fundamentalmente do "curto prazo" hicksiano, onde a economia permanece em equilíbrio geral com expectativas dadas. Segundo Hicks (1980, p. 141), "não estaríamos errando muito se imaginarmos (o curto prazo de Keynes) como sendo de um ano. O meu era um prazo 'ultra curto', ao qual chamei de 'semana'. Muito mais coisas podem acontecer em um ano do que em uma semana".

Tratando especificamente do diagrama *IS-LM*, Hicks observa que a curva *LM* representa um equilíbrio de estoques, isto é, um equilíbrio em um ponto no tempo, enquanto a curva *IS* representa uma relação entre fluxos, ou seja, uma relação que prevalece ao longo de um período. Para que as duas relações possam verificar-se ao mesmo tempo é preciso que o equilíbrio de estoques vigore ao longo do tempo no qual o equilíbrio de fluxos se verifica. Evi-

¹² O nível de emprego de longo prazo, segundo Keynes (1936, p. 48), pode ser definido da seguinte maneira: "Suponhamos que um estado das expectativas prevaleça durante um período de tempo suficiente para que os seus efeitos sobre o emprego tenham sido tão completos que, a grosso modo, não haja nenhuma parcela do emprego subsistente que não teria tido lugar se esse novo estado das expectativas tivesse sempre existido. Neste caso, o volume estável de emprego assim conseguido pode ser chamado a nível de emprego de longo prazo".

dentemente, quanto "mais curto" for este período, menor o problema, pois o período "tende" a se tornar um ponto no tempo. Mas se o período é tal que comporta alterações nas expectativas, a noção de equilíbrio de fluxos e estoques, no qual se baseia o modelo *IS-LM*, torna-se bastante precária. No entender de Hicks, a hipótese do equilíbrio ao longo do tempo, que permite a compatibilidade entre as curvas *IS* e *LM*, é muito forte. Assim, conforme recentemente sugeriu Hicks (1980, p. 152), "a única maneira de o aparato *IS-LM* sobreviver de forma útil — como algo mais que um brinquedo de sala de aula, a ser abandonado posteriormente por algo melhor — é através de aplicações de um tipo particular de análise causal, onde o uso de métodos de equilíbrio, mesmo um uso drástico de métodos de equilíbrio, não é inadequado".

O diagrama *IS-LM* e as outras contribuições de Hicks na década de 30, destacadamente o *Value and capital* e o *Suggestion for simplifying the theory of money*, tiveram grande influência sobre a evolução da disciplina, tendo inclusive lhe valido o Prêmio Nobel de Economia de 1973.¹³ Por isso mesmo, é bastante surpreendente que ele assumia uma atitude extremamente crítica com relação a este seu trabalho. Hicks (1975, p. 365) deixaria bem clara sua ruptura com relação a seus trabalhos dos anos 30: "Sem dúvida, preciso mudar meu nome. Que fique bem entendido que *Value and capital* (1939) foi um trabalho de J.R.Hicks, um economista neoclássico agora falecido; enquanto *Capital and time* (1973) e *Theory of economic history* (1969) são trabalhos de John Hicks, um economista não-neoclássico que não tem muito respeito pelo seu 'tio'".

O conjunto da obra de Hicks reflete claramente esta ruptura com relação aos escritos dos anos 30 a par-

¹³ Juntamente com Kenneth Arrow. Ver Literatura Econômica, Rio de Janeiro, 3(6):527-46, nov./dez. 1981.

352 tir da evidência de que, após a publicação do *Value and capital* em 1939, a temática de seu trabalho modificou-se abruptamente.¹⁴ Durante os anos de guerra e até o começo da década de 60, Hicks escreveu diversos artigos sobre finanças públicas,¹⁵ sobre economia do bem-estar e teoria do consumidor e sobre economia internacional,¹⁶ permanecendo, portanto, em quase absoluto silêncio sobre as questões nas quais trabalhou nos anos 30. Embora o próprio autor procure explicar esse *gap* entre suas contribuições desse período e as dos anos 60, através de uma diversificação de interesses e do trabalho burocrático em Oxford,¹⁷ ele próprio não nega que um certo descontentamento com os desdobramentos da sua obra dos anos 30 seria, em parte, a explicação. Essa decepção com o fracasso do seu trabalho de *bridge-building* do *Value and capital* é sugerida pelo

¹⁴ Com relação ao Prêmio Nobel, Hicks (1977, pp. 7-8) faria o seguinte comentário: "Deram-me um Prêmio Nobel ... por meu trabalho sobre o 'equilíbrio geral e a economia do bem-estar'; sem dúvida uma referência a *Value and capital* (1939) e aos artigos sobre excedente do consumidor que escrevi pouco depois (o mais importante deles é 'A rehabilitation of consumer's surplus', *Review of Economic Studies* de 1941 ...). Esse é um trabalho que se tornou parte da literatura padrão do que se chama, na moderna controversia, 'economia neoclássica'. Mas foi elaborado muito tempo atrás, e é com sentimentos confusos que me sinto honrado por este trabalho, o qual creio ter eu próprio superado".

¹⁵ Em parceria com sua esposa, Ursula Hicks, professora de Finanças Públicas em Oxford de 1948 a 1963.

¹⁶ Hicks escreveu quatro livros nesse período (ver Hicks, 1942, 1950, 1956 e 1959), além de publicar segundas edições do *Theory of wages* (1963) e do *Value and capital* (1946). O seu trabalho de 1950 talvez seja uma exceção, no sentido de que aborda alguns pontos do trabalho anterior, mas Hicks (1979c, p. 989) toma como um mero exercício dentro do modelo IS-LM e, "considerando-o como uma contribuição 'positiva' ... não há muito no livro, somente ... uma crítica da extensão de Harrod da teoria de Keynes".

¹⁷ Representados pela organização do Nuffiel College (1946/53) e pela reforma dos currículos de pós-graduação em Oxford. Hicks também menciona, como uma sua ocupação importante nesses anos, as diversas missões de assessoramento econômico às várias colônias inglesas que estavam se tornando independentes após a II Grande Guerra.

relato de Hicks (1979b, pp. 201-2) acerca de sua primeira viagem aos Estados Unidos na segunda metade de 1946: "Ali encontrei novamente velhos amigos como Schumpeter e Viner, mas também fiz meus primeiros contatos com a geração mais nova que cedo se tornaria famosa. Estive com Samuelson... Arrow ... Friedman e Don Patinkin. Não os conhecia mas eles me conheciam, já que eu era o autor de *Value and capital* que ... estava influenciando profundamente o trabalho deles. Eles me tinham como o começo da 'sua' síntese neoclássica ... mas tenho a impressão de que os desapontei, e continuo a desapontar. Suas realizações foram importantes mas elas não pertencem à minha linha. Não tinha simpatia pela teoria pelo prazer da teoria ... nem tampouco pela idealização do mercado livre ... e não tinha muita fé em econometria, na qual eles tanto confiavam seus contatos com a realidade. Mas não tenho a presunção de afirmar que em 1946 isso estava sequer começando a ficar claro. Muitos anos se passaram até que eu pudesse definir minha nova posição". Somente em 1965 ele assinou pela primeira vez John Hicks, indicando que sua "nova posição" deveria estar definida a essa altura. Nos anos posteriores, produziu um enorme volume de trabalho,¹⁸ cuja característica era retomar sobre novas bases as questões e os erros dos anos 30. Mas, apesar da autocrítica de Hicks, seus trabalhos dessa época continuaram a ter ampla utilização, o que, no entanto, não traria problema algum se fossem igualmente disseminadas as opiniões atuais do próprio autor sobre aqueles trabalhos. De qualquer modo, o diagrama *IS-LM*, introduzido no artigo que se segue, constitui um primeiro passo obrigatório dentro da disciplina.

¹⁸ Ver Hicks (1965, 1967, 1969, 1973b, 1974, 1977 e 1979a). Além desses livros, Hicks publicou diversos outros artigos (para uma bibliografia completa, ver Literatura Econômica, Rio de Janeiro, 3(6): 527-46, nov./dez. 1981) e encontra-se em fase de preparação o segundo volume dos Collected essays de Hicks, que deverá se chamar Money, interest and wages e incluirá não só artigos previamente publicados e revisados, como também artigos inéditos (Journal of Post-Keynesian Economics, 1982, p. 458).

- HICKS, J.R. The theory of uncertainty and profit. *Economica*, maio 1931.
- _____. *A theory of wages*. Londres, MacMillan, 1932.
- _____. Leon Walras. *Econometrica*, abr. 1934a.
- _____. A note on the elasticity of supply. *Review of Economic Studies*, II, 1934b.
- _____. Suggestion for simplifying the theory of money. *Economica*, fev. 1935a.
- _____. Wages and interest: the dynamic problem. *Economic Journal*, set. 1935b.
- _____. Mr. Keynes' theory of employment. *Economic Journal*, jun. 1936.
- _____. Mr. Keynes and the "classics": a suggested interpretation. *Econometrica*, abr. 1937.
- _____. *Value and capital: an inquiry into some fundamental principles of economic theory*. Oxford, Clarendon Press, 1939.
- _____. *Social framework: an introduction to economics*. Oxford, Clarendon Press, 1942.
- _____. *A contribution to the theory of the trade cycle*. Oxford, Clarendon Press, 1950.
- _____. *Revision of demand theory*. Oxford, Clarendon Press, 1956.
- _____. *Essays in world economics*. Oxford, Clarendon Press, 1959.
- _____. *Capital and growth*. Oxford, Clarendon Press, 1965.
- _____. *Critical essays in monetary theory*. Oxford, Clarendon Press, 1967.

_____. *A theory of economic history*. Oxford, Clarendon Press, 1969. (Ed. em port.: *Uma teoria de história econômica*. Rio de Janeiro, Zahar, 1972.)

_____. *Recollections and documents*. *Economica*, fev. 1973a.

_____. *Capital and time, a neo-Austrian growth theory*. Oxford, Clarendon Press, 1973b.

_____. *Crises of Keynesian economics*. Nova York, Basic Books, 1974.

_____. *Revival of political economy: the old and the new*. *Economic Record*, set. 1975.

_____. *Some questions in time in economics*. In: Westfield e Worley, eds. *Economic welfare and time in economics: essays in honour of Nicholas Georgescu-Roegen*. Lexington Books, 1976.

_____. *Perspectivas econômicas, ensaios sobre moeda e crescimento*. Rio de Janeiro, Zahar, 1977.

_____. *Casuality in economics*. Basic Books, 1979a.

_____. *Formation of an economist*. *Banca Nazionale del Lavoro, Quarterly Review*, set. 1979b.

_____. *On Coddington's interpretation: a reply*. *Journal of Economic Literature*, set. 1979c.

_____. *IS-LM: an explanation*. *Journal of Post-Keynesian Economics*, 1980.

HICKS, J.R., e ALLEN, R.D. *A reconsideration of the theory of value*. *Economica*, fev. 1934.

KEYNES, J.M. *The general theory of employment, interest and money*. Londres, MacMillan, 1936.

_____. *Alternative theories of the rate of interest*. *The Economic Journal*, jun. 1937a.

_____. *Ex-ante theory of the rate of interest*. *The Economic Journal*, dez. 1937b.

- 356 KNIGHT, F. *Risk, uncertainty and profit*. Houghton Mifflin Co., 1921.
- MOGGRIDGE, D., ed. *Collected writings of John Maynard Keynes*. Londres, MacMillan, St. Martin's Press para a Royal Economic Society, 1973.
- ROBBINS, L. *An essay on the nature and significance of economic science*. Londres, 1932.
- ROBINSON, J. Reminiscências. In: *Contribuições à economia moderna*. Rio de Janeiro, Zahar, 1979.
- SHACKLE, G.L.S. Sir John Hicks' "IS-LM: an explanation": a comment. *Journal of Post-Keynesian Economics*, 1982.

O Sr. Keynes e os "Clássicos":

Uma Sugestão de Interpretação

J. R. Hicks

[Gonville e Caius College - Cambridge.]

Mesmo o leitor menos generoso admitirá que o valor lúdico da *General theory of employment* do Sr. Keynes é realçado consideravelmente pelos seus aspectos satíricos. Mas também está claro que muitos leitores ficaram bastante perplexos com essa *Dunciad*.^{*} Mesmo que fiquem convencidos pelos argumentos do Sr. Keynes e reconheçam humildemente que eles próprios foram "economistas clássicos" no passado, terão dificuldade de lembrar que, nos seus dias pecaminosos, acreditavam nas coisas que o Sr. Keynes diz que acreditavam. E há, sem dúvida, outros cujas dúvidas históricas constituem um grande obstáculo que os impede de extrair da teoria positiva as revelações que de outra forma poderiam ter obtido.

Uma das principais razões para essa situação pode, sem dúvida, ser encontrada no fato de o Sr. Keynes apontar como exemplo típico da "Economia Clássica" os últimos

[Nota do Editor: Revisão técnica de Claudio Monteiro Considera, com a colaboração de Antonio de Lima Brito.]

¹ Baseado em artigo lido na reunião de Oxford da Sociedade Económica (setembro de 1936), o qual provocou interessante debate. Foi modificado posteriormente, em parte com base nesse debate e em parte como resultado de debates posteriores realizados em Cambridge.

* Alusão à bombástica obra poética de Alexander Pope (1688-1744). (N. do T.)

escritos do Professor Pigou, particularmente *the theory of unemployment*. Ora, *The theory of unemployment* é um livro bastante recente, além de extremamente difícil; assim, pode-se dizer com segurança que ainda não teve muita repercussão no ensino geral de Economia. Para a maioria das pessoas, as suas doutrinas parecem tão estranhas e originais como as do próprio Sr. Keynes; assim sendo, dizer que ele já acreditou nessas coisas deixa o economista comum bastante perplexo.

Por exemplo, a teoria do Professor Pigou desenvolve-se - em surpreendente extensão - em termos reais. Não é apenas uma teoria de salários reais e desemprego. Mas muitos problemas, que qualquer outro teria preferido investigar em termos monetários, são abordados pelo Professor Pigou em termos de "bens-salário". E o economista clássico usual ou típico não participa desse *tour de force*.

Mas se, em defesa do economista clássico, afirmarmos que ele teria preferido investigar muitos desses problemas em termos monetários, o Sr. Keynes replicará dizendo que não existe uma teoria clássica de salários nominais e emprego.

É bem verdade que uma teoria desse tipo não é fácil de ser encontrada nos livros-texto. Mas isto acontece apenas porque a maioria dos livros-texto foi escrita numa época em que as alterações gerais nos salários nominais dentro de um sistema fechado não representavam um problema sério. Pouco se pode duvidar de que a maioria dos economistas julgava ter uma idéia bastante razoável de qual era realmente a relação entre salários nominais e emprego.

Em tais circunstâncias, parece que vale a pena tentar construir uma teoria "clássica" típica, elaborada com base num modelo mais antigo e mais grosseiro que o do Professor Pigou. Se pudermos construir tal teoria, demonstrando que apresenta resultados já de fato aceitos por

todos, mas que discordam das conclusões do Sr. Keynes, teremos pelo menos uma base satisfatória para fazer a comparação. Acreditamos ser capazes de isolar as inovações do Sr. Keynes, e assim poder deixar claro quais são realmente os problemas em discussão.

Uma vez que o meu propósito é fazer uma comparação, tentarei apresentar minha teoria clássica típica de forma semelhante àquela em que o Sr. Keynes expõe a sua própria teoria; e não levarei em conta quaisquer complicações secundárias que pouco têm a ver com esta questão especial em análise. Assim, suponho que estou lidando com o curto prazo, em que a quantidade disponível de equipamentos físicos de todos os tipos pode ser considerada constante. Suponho que a mão-de-obra é homogênea. Admito, além do mais, que a depreciação pode ser negligenciada, de modo que a produção de bens de investimento corresponde a investimentos novos. Esta simplificação é arriscada, mas as importantes questões suscitadas pelo Sr. Keynes no seu capítulo sobre *user cost* são irrelevantes para os nossos propósitos.

Começo admitindo que w , a taxa de salários nominal médio, pode ser considerada como dada.

Sejam x e y a produção dos bens de investimento e dos bens de consumo, respectivamente, e N_x e N_y os números de homens empregados na sua produção. Conhecida a quantidade de equipamentos físicos especializados em cada indústria, $x = f_x(N_x)$ e $y = f_y(N_y)$, onde f_x e f_y são funções *dadas*.

Seja M a quantidade *dada* de moeda.

Deseja-se determinar N_x e N_y .

Em primeiro lugar, o nível de preço dos bens de investimento = seu custo marginal = $w(dN_x/dx)$. Por outro lado, o nível de preço dos bens de consumo = seu custo marginal = $w(dN_y/dy)$.

A renda ganha nos setores de bens de investimento (valor de investimento, ou simplesmente investimento) = $w_x(dN_x/dx)$. Seja isto designado por I_x .

A renda ganha nos setores de bens de consumo = $w_y(dN_y/dy)$.

A renda total = $w_x(dN_x/dx) + w_y(dN_y/dy)$. Seja isto designado por I .

I_x é, portanto, uma função dada de N_x , I de N_x e N_y . Determinados I e I_x , podem ser determinados também N_x e N_y .

Vamos admitir agora a "Equação Quantitativa de Cambridge", isto é, a hipótese de que há uma relação clara entre a renda e a demanda de moeda. Assim sendo, sem levar em conta o fato de que a demanda de moeda pode depender não só da renda total, mas também de sua distribuição entre pessoas com demandas de saldos líquidos relativamente grandes ou relativamente pequenos, podemos escrever, de maneira aproximada:

$$M = kI$$

Tão logo k seja conhecido, fica determinada a renda total.

Para determinar I_x , precisaremos de duas equações. Uma nos indica que o montante do investimento (considerado como demanda de capital) depende da taxa de juros:

$$I_x = C(i)$$

É isto que se converte no esquema da eficiência marginal do capital na obra do Sr. Keynes.

Além do mais, Investimento = Poupança. A poupança depende, por sua vez, da taxa de juros e, se preferirem, da renda $\therefore I_x = S(i, I)$. (Se, contudo, a renda já estiver determinada, não precisamos nos preocupar em inseri-la aqui, a não ser que desejemos.)

Encarando esses elementos como um sistema, no entanto, temos três equações fundamentais: 361

$$M = kI, I_x = C(i) \text{ e } I_x = S(i, I)$$

para determinação de três fatores desconhecidos, isto é, I , I_x e i . Conforme verificamos antes, N_x e N_y podem ser determinados a partir de I e I_x . O volume total de empregos, $N_x + N_y$, fica, dessa forma, determinado.

Analisemos algumas das propriedades deste sistema. Segue-se diretamente da primeira equação que, tão logo sejam conhecidos k e M , I fica completamente determinado, ou seja, a renda total depende diretamente da quantidade de moeda. O emprego total, no entanto, não é necessariamente determinado imediatamente a partir da renda, uma vez que até certo ponto geralmente dependerá da proporção da renda poupada e, por conseguinte, da maneira como a produção se divide entre os setores de investimentos e de bens de consumo. (Se acontecesse de as elasticidades da oferta serem as mesmas em cada um desses setores, um deslocamento de demanda entre eles produziria movimentos compensatórios em N_x e N_y , não havendo, conseqüentemente, nenhuma alteração no volume total de empregos.)

Um aumento nos incentivos para investir (isto é, um deslocamento para a direita do esquema da eficiência marginal do capital, que denominamos $C(i)$, tenderá a elevar a taxa de juros, afetando conseqüentemente as poupanças. Se aumenta o volume das poupanças, o mesmo ocorrerá com a quantidade de investimentos. A mão-de-obra será empregada mais nos setores de investimentos e menos nos de bens de consumo, o que aumentará o número total de empregos se a elasticidade da oferta nos setores de investimentos for maior do que nos de bens de consumo; em caso contrário, esse número será diminuído.

Um aumento na oferta monetária forçará uma elevação da renda total, uma vez que as pessoas aumentarão

362 os seus gastos e os empréstimos até que as rendas aumentem o suficiente para que k volte ao seu nível anterior. A elevação da renda tenderá a aumentar o número de empregos, tanto na produção de bens de consumo quanto de bens de investimento. O efeito total sobre o emprego dependerá da relação entre as expansões dessas indústrias; esta relação dependerá, por sua vez, da proporção do aumento de renda que as pessoas desejam poupar, proporção que determina, também, a taxa de juros.

Até agora temos admitido como sendo dado o valor dos salários nominais; mas desde que admitimos que k é independente do nível dos salários, não existe tampouco qualquer dificuldade quanto a este problema. Uma elevação da taxa de salários nominais diminuirá necessariamente o número de empregos, elevando os salários reais. Isto porque uma renda nominal inalterada não pode continuar a comprar uma quantidade inalterada de bens a um nível de preços mais elevado; e, a não ser que se eleve o nível de preços, os preços dos bens não cobrirão seus custos marginais. Deve, portanto, haver uma queda no emprego; e, à medida que isto ocorre, diminuirão os custos marginais em termos de trabalho, elevando-se, portanto, os salários reais. (Uma vez que uma mudança nos salários nominais é sempre acompanhada de uma alteração nos salários reais no mesmo sentido, embora não necessariamente na mesma proporção, não haverá problemas, e talvez resulte até em algumas vantagens preferir trabalhar em termos de salários reais. Naturalmente, a maioria dos "economistas clássicos" adotou essa linha.)

Acho que concordarão que temos aqui uma teoria razoavelmente coerente, teoria essa que está também em conformidade com os pronunciamentos de um conhecido grupo de economistas. De fato, esta teoria afirma ser possível aumentar o número de empregos através da inflação direta; mas a decisão quanto a optar-se ou não por essa política

depende ainda da opinião que se faça do provável impacto sobre os salários, bem como - em termos nacionais - da opinião que se tenha no que diz respeito aos padrões internacionais. 363

Historicamente, esta teoria provém de Ricardo, embora não seja realmente ricardiana; é provavelmente mais ou menos a teoria sustentada por Marshall. Com Marshall, no entanto, começava a sofrer importantes qualificações, sendo que seus sucessores a modificaram ainda mais. O que o Sr. Keynes fez foi dar enorme destaque às qualificações, a ponto de estas quase ocultarem a teoria original. Vamos acompanhar este processo de desenvolvimento.

II

Quando uma teoria do tipo da teoria "clássica" que acabamos de descrever é aplicada à análise das flutuações industriais, encontra dificuldades de diversos tipos. É evidente que a renda nominal total passa por grandes variações no decorrer do ciclo dos negócios, variações essas que a teoria clássica só consegue explicar através de variações em M ou em k ou, como terceira e última alternativa, mediante alterações na distribuição.

(1) A variação em M é a mais simples e mais óbvia, tendo sido bastante utilizada. Mas as variações em M que são identificáveis durante um ciclo econômico são variações que têm lugar através dos bancos - são variações de empréstimos bancários. Se formos recorrer a elas teremos que explicar urgentemente a conexão entre a oferta de moeda bancária e a taxa de juros. Isto pode ser feito, *grosso modo*, imaginando-se os bancos como pessoas com forte propensão a passar o dinheiro adiante sob a forma de empréstimos, ao invés de gastá-lo. Tal atitude tende, portanto, inicialmente a baixar as taxas de juros, e somente mais tarde, quando o dinheiro passa para as mãos daqueles

364 que vão gastá-lo, tende a elevar os preços e as rendas. "A nova moeda, ou o aumento da moeda, não vai para as mãos de particulares, mas para os bancos; aumenta, portanto, em primeiro lugar, a disposição dos mutuantes de emprestarem, na primeira oportunidade, o que diminui a taxa de desconto. Mais tarde, porém, eleva os preços, tendendo assim a aumentar o desconto".²

Isto é satisfatório superficialmente; mas se tentássemos dar uma descrição mais exata deste processo logo incorreríamos em dificuldades. O que determina a quantidade de dinheiro necessária para provocar determinada queda na taxa de juros? O que determina o prazo no qual a taxa mais baixa vai prevalecer? Essas perguntas não são fáceis de responder.

(2) Se confiamos nas alterações em k , podemos também obter bons resultados até certo ponto. As alterações em k podem estar relacionadas com alterações de confiança, sendo realista assegurar que o aumento de preços em um *boom* ocorre pelo fato de que o otimismo encoraja uma redução nos saldos líquidos; ao passo que os preços declinantes numa baixa se devem à procura de um aumento desses saldos, face ao pessimismo e à incerteza. Mas tão logo adotemos essa abordagem, é natural perguntar se k não abdicou de seu *status* de variável independente, tornando-se passível de ser influenciado por outras dentre as variáveis das nossas equações fundamentais.

(3) Esta última consideração é fortemente apoiada por outra, de natureza mais teórica. Em termos de teoria pura do valor, fica evidente que o sacrifício direto por parte de uma pessoa que mantém um estoque de dinheiro é um sacrifício de juros, sendo difícil crer que o princípio marginal é inteiramente inoperante nesse campo. Con-

²Marshall, Money, credit, and commerce, p. 257.

forme escreveu Lavington: "O montante de recursos que (um indivíduo) mantém na forma de moeda será tal que a unidade de moeda que vale a pena ser mantida dessa forma proporciona-lhe um retorno em comodidade e segurança igual à cota de satisfação derivada do dispêndio da unidade marginal em bens de consumo e igual também à taxa líquida de juros".³ A demanda de moeda depende da taxa de juros! O palco está armado para o Sr. Keynes.

Em contraposição às três equações da teoria clássica,

$$M = kI, \quad I_x = C(i), \quad I_x = S(i, I)$$

o Sr. Keynes começa com três equações:

$$M = L(i), \quad I_x = C(i), \quad I_x = S(I)$$

Estas diferem das equações clássicas de duas maneiras. Por um lado, a demanda de moeda é concebida como se dependesse da taxa de juros (Preferência pela Liquidez). Por outro, descarta-se qualquer possível influência da taxa de juros sobre a parte da renda poupada. Esta segunda emenda - embora signifique que a terceira equação passe a ser a equação multiplicadora, responsável pela realização de truques tão bizarros - é uma mera simplificação e fica, por fim, insignificante.⁴ O que é vital é a doutrina da preferência pela liquidez.

³ Lavington, *English capital market*, 1921, p. 30. Ver também Pigou, "The exchange value of legal-tender money", em *Essays in applied economics*, 1922, pp. 179-81.

⁴ Isto se percebe facilmente se considerarmos as equações:

$$M = kI, \quad I_x = C(i), \quad I_x = S(I)$$

que incorporam a segunda emenda do Sr. Keynes, sem a primeira. A terceira equação já é a equação multiplicadora, mas com um multiplicador de "asas cortadas". Pois, embora I ainda dependa unicamente de M , I_x também depende agora unicamente de M , sendo impossível aumentar os investimentos sem aumentar a propensão de poupar ou a quantidade de moeda. O sistema assim gerado fica, portanto, idêntico ao que, há alguns anos, era denominado de "Visão do Tesouro". O conceito de Preferência pela Liquidez nos transporta, contudo, da "Visão do Tesouro" para a "Teoria Geral do Emprego".

Pois agora é a taxa de juros, e não a renda, que é determinada pela quantidade de moeda. A taxa de juros, contraposta ao esquema de eficiência marginal do capital, determina o valor do investimento; é isto que determina a renda proveniente do fator multiplicador. O número de empregos (a determinados níveis salariais) é determinado pelo valor dos investimentos e da renda que é gasta em bens de consumo, e não poupada.

É este sistema de equações que conduz à estarecedora conclusão de que um aumento nos incentivos a investir, ou na propensão a consumir, não terá a tendência de aumentar a taxa de juros, mas apenas a de aumentar o nūmero de empregos. Apesar disso, no entanto, e a despeito do fato de que boa parte do argumento é versado em termos deste sistema, e apenas deste sistema, ele não é a *Teoria Geral*. Podemos denominá-lo, se quisermos, de *teoria espe*cial do Sr. Keynes. A *Teoria Geral* é algo bem mais ortodoxo.

À semelhança de Lavington e do Professor Pigou, o Sr. Keynes não acredita, no fundo, que a demanda de moeda possa ser determinada apenas por uma variável - nem mesmo sendo a taxa de juros. Ele lhe dá mais destaque do que eles, mas nem eles nem o próprio Sr. Keynes pode considerá-la como a única variável a ser levada em conta. A dependência da demanda de moeda da taxa de juros nada mais faz, no fundo, do que qualificar a consagrada dependência da renda. Entretanto, por maior ênfase que dermos ao "motivo especulação", o motivo "transação" tem sempre que aparecer também.

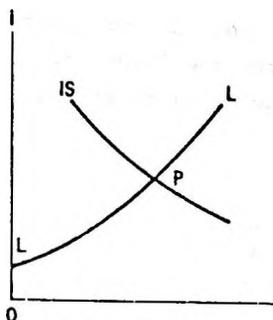
Temos, portanto, para a *Teoria Geral*:

$$M = L(I, i), \quad I_x = C(i), \quad I_x = S(I)$$

Com esta revisão, o Sr. Keynes dá um grande passo para trás em direção à ortodoxia marshalliana, tornando-se difícil diferenciar sua teoria das teorias marshallianas revisadas e qualificadas, que, conforme vimos, não

são novas. Existe realmente alguma diferença entre elas, 367 ou será que tudo não passa de uma briga simulada? Recorramos, portanto, a um diagrama (Figura 1).

Figura 1



Para determinada quantidade de moeda, a primeira equação $M = L(I, i)$ nos dá a relação entre a Renda (I) e a taxa de juros (i). Esta pode ser traçada como uma curva (LL) que se inclina em sentido ascendente, uma vez que um aumento da renda tende a elevar a demanda de moeda, ao passo que um aumento na taxa de juros tende a baixá-la. Adicionalmente, as duas equações restantes em conjunto nos dão outra relação entre renda e juros. (O esquema de eficiência marginal de capital determina o valor dos investimentos a qualquer taxa de juros, ao passo que o multiplicador nos indica que nível de renda será necessário para tornar as poupanças iguais a esse valor de investimento.) A Curva IS pode, portanto, ser traçada para mostrar qual a relação entre renda e juros, que deve ser mantida para que as poupanças se igualem aos investimentos.

A renda e a taxa de juros são determinadas si-

368 multaneamente em P , ponto de interseção das curvas LL e IS . Elas são determinadas simultaneamente, assim como o preço e o rendimento são determinados simultaneamente na moderna teoria de oferta e demanda. De fato, a inovação do Sr. Keynes, nesse sentido, encontra quase que um paralelo na inovação dos marginalistas. A teoria quantitativa tenta determinar a renda sem os juros, assim como a teoria do valor trabalho tentava determinar o preço sem o produto. Cada uma tem que ceder seu lugar a uma teoria que reconheça um maior grau de interdependência.

III

Mas se esta é a verdadeira "*Teoria Geral*", como é que o Sr. Keynes tem a coragem de fazer aquelas afirmações de que um aumento nos incentivos para investir não eleva a taxa de juros? Pareceria, segundo o nosso diagrama, que um aumento no esquema da eficiência marginal do capital deve deslocar para a direita a curva IS ; e, portanto, embora aumente a renda e os empregos, elevará também a taxa de juros.

Isto nos conduz àquilo que, sob muitos pontos de vista, é a coisa mais importante no livro do Sr. Keynes. Não somente é possível mostrar que uma dada oferta de moeda determina uma certa relação entre renda e juros (que já expressamos pela curva LL), como se pode também dizer algo sobre a forma da curva. Ela tenderá provavelmente a ser quase horizontal à esquerda e quase vertical à direita. O motivo disto é que existem: (i) algum nível mínimo abaixo do qual a taxa de juros dificilmente cairá; e (ii) um máximo de nível de renda possível de ser financiado mediante uma dada quantia de moeda. Se quisermos, poderemos imaginar a curva se aproximando de forma assintótica desses limites (Figura 2).

Figura 2



Assim sendo, se a curva *IS* ficar bem à direita (seja em virtude de um forte estímulo para investir, seja de uma forte propensão a consumir), *P* ficará sobre aquela parte da curva que apresenta uma clara inclinação ascendente, e a teoria clássica servirá de boa aproximação, na da mais necessitando do que a qualificação que de fato recebeu das mãos dos últimos marshallianos. Um aumento nos incentivos para investir elevará a taxa de juros, como ocorre na teoria clássica, mas exercerá também um certo efeito subsidiário de elevar a renda e, por conseguinte, também o número de empregos. (O Sr. Keynes, em 1936, não é o primeiro economista de Cambridge a mostrar uma fé comedida nas Obras Públicas.) Mas se o ponto *P* ficar à esquerda da curva *LL*, a forma *especial* da teoria do Sr. Keynes torna-se válida. Uma elevação no esquema da eficiência marginal do capital apenas aumenta o número de empregos, não elevando de modo algum a taxa de juros. Estamos, portanto, completamente desligados do mundo clássico.

A demonstração desse nível mínimo é, pois, de importância capital. É tão importante que me arriscarei a parafrasear a prova, expondo-a de maneira um pouco diferente da adotada pelo Sr. Keynes.⁵

⁵ Keynes, General theory, pp. 201-2.

Se os custos de se reter moeda puderem ser des-
prezados, será sempre proveitoso fazê-lo ao invés de em-
prestar, se a taxa de juros não for maior que zero. Con-
seqüentemente, a taxa de juros deve ser sempre positiva.
Em caso extremo, a menor taxa de curto prazo poderá tal-
vez se aproximar de zero. Nesse caso, porém, a taxa a
longo prazo deve ficar acima desse nível, uma vez que ela
tem de levar em conta o risco de uma elevação da taxa a
curto prazo durante a vigência do empréstimo, sendo de se
notar que a taxa de curto prazo só tende a elevar-se e ja
mais a cair.⁶ Isto significa não apenas que a taxa a lon-
go prazo deve ser algo como uma média das prováveis taxas
de curto prazo, pela sua duração, mas também que essa mé-
dia deve situar-se acima da taxa corrente de curto prazo.
Deve-se levar em conta, além do mais, o risco mais impor-
tante, qual seja, a possibilidade de o prestador a lon-
go prazo desejar receber antes da data de vencimento, oca-
sião em que, se a taxa de curto prazo tiver aumentado, ele
poderá sofrer prejuízos substanciais de capital. É esse
último risco que proporciona o "motivo especulativo" do
Sr. Keynes, fazendo com que a taxa para empréstimos de du-
ração indefinida (que ele tem sempre em mente como a taxa
de juros) não possa cair até quase zero.⁷

⁶ É concebível que as pessoas fiquem tão acostumadas com a idéia
de taxas de curto prazo muito baixas que não se impressionem com es-
se risco; mas isto é muito pouco provável. Isto porque a taxa a cur-
to prazo pode elevar-se, seja porque os negócios melhoram, expandin-
do-se a renda, seja porque pioram, aumentando o desejo pela liquidez.
Duvido, contudo, que seja concebível um sistema monetário tão elásti-
co a ponto de eliminar ambas as possibilidades.

⁷ É preciso, contudo, algo mais que o "motivo especulativo" para
explicar o sistema das taxas de juros. A menor de todas as taxas de
curto prazo deve ser igual à valorização, na margem, da moeda e do
respectivo título. Por outro lado, o título está sujeito a um descon-
to principalmente em virtude da "comodidade e segurança" de se man-
ter moeda e a inconveniência que talvez seja provocada pelo fato de
não dispor de moeda disponível. O que importa é a possibilidade de
que se queira descontar o título, e não a possibilidade de que tenha
então de descontá-lo em condições desfavoráveis. O que predomina a-
quí é o "motivo precaução" e não o "motivo especulação". As perspec-

Deve-se observar que esse nível mínimo de taxas de juros não se aplica somente a uma curva LL (traçada para corresponder a determinada quantidade de moeda), mas a todas elas. Se a oferta de moeda aumenta, a curva LL se desloca para a direita (como a curva pontilhada da Figura 2), continuando praticamente iguais as partes horizontais da curva. Neste caso, também é essa zona de calma para a esquerda do diagrama que derruba a teoria clássica. Se IS estiver do lado direito, poderemos de fato aumentar o número de empregos aumentando a quantidade de moeda; mas se IS estiver do lado esquerdo, isto será impossível, já que os meios puramente monetários não irão forçar mais para baixo a taxa de juros.

Assim sendo, a Teoria Geral do Emprego é a Teoria Econômica da Depressão.

IV

A fim de esclarecer a relação entre o Sr. Keynes e os "clássicos" inventamos um pequeno dispositivo. Como não nos parece que se esgotaram todas as aplicações desse dispositivo, vamos concluir por lhe dar uma aplicação por conta própria.

Com esse dispositivo ao nosso dispor, não mais somos obrigados a fazer determinadas simplificações que o Sr. Keynes introduz na sua apresentação. Podemos tornar a inserir na terceira equação o *i* que faltou, e levar em conta qualquer possível efeito da taxa de juros sobre a poupança; e, o que é muito mais importante, podemos questionar que os investimentos dependam unicamente da taxa de juros, algo que parece um tanto suspeito na segunda equação. A bem da elegância matemática, parece que deveríamos ter *I* e *i* em todas as três equações, para que a

tivas das condições de redesconto são vitais quando se trata da di-
ferença entre as taxas de curto e longo prazos.

372 Teoria fosse realmente Geral. Por que não apresentá-las da seguinte forma?:

$$M = L(I, i), \quad I_x = C(I, i), \quad I_x = S(I, i)$$

Uma vez que levantamos na segunda equação a questão da renda, fica evidente que esse fator terá boas razões de ser inserido. O Sr. Keynes, de fato, só consegue deixá-lo fora de maneira de todo plausível graças ao seu artifício de medir tudo em "unidades-salário". Isto quer dizer que ele leva em conta as alterações no esquema da eficiência marginal de capital quando ocorre uma alteração no nível dos salários nominais, mas que todas as demais alterações da renda são tidas como sem efeito sobre a curva, ou pelo menos sem o mesmo efeito imediato. Mas por que fazer essa distinção? Existem certamente boas razões para se supor que um aumento na demanda dos bens de consumo, oriundo de um aumento no número de empregos, estimulará, de maneira geral, um aumento direto nos investimentos, pelo menos tão logo surja a expectativa de que a demanda continuará mais elevada. Se assim for, devemos incluir I na segunda equação, embora se deva confessar que seu efeito sobre a eficiência marginal do capital será aleatório e irregular.

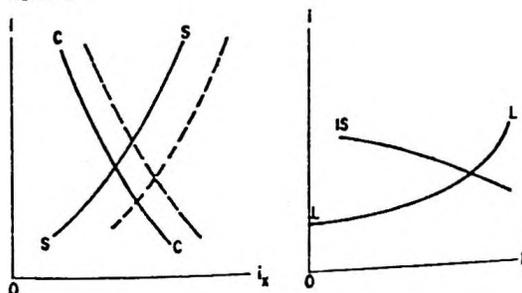
A Teoria Geral Generalizada pode então ser apresentada da seguinte maneira. Admitamos inicialmente determinada renda total em moeda. Tracemos uma curva CC que reflita a eficiência marginal do capital (em termos monetários) para aquela renda dada e uma SS representando a curva de oferta de poupanças para o mesmo nível de renda (Figura 3). O ponto de interseção determinará, portanto, a taxa de juros que torna as poupanças iguais aos investimentos, para aquele nível de renda. Podemos chamar a isto "taxa de juros para investimentos".*

* Investment rate ou investment rate of interest, cujo sentido é ser a taxa de juros para decisões de investimentos, de fato a taxa de juros de longo prazo. (N. do T.)

Se a renda se eleva, a curva *SS* se desloca para a direita, o mesmo provavelmente ocorrendo com a curva *CC*. Se *SS* se desloca mais do que *CC*, a taxa de juros para investimentos diminuirá, aumentando, no entanto, caso ocorra o contrário. (O grau do aumento ou da diminuição dependerá, no entanto, das elasticidades das referidas curvas.)

A curva *IS* (traçada em diagrama em separado) mostra agora a relação entre a renda e a correspondente taxa de juros para investimentos. Ela tem de ser confrontada (conforme foi feito nas nossas construções anteriores) com uma curva *LL* que assinale a relação entre renda e taxa de juros "monetária";* a única diferença é que agora podemos generalizar um pouco mais a nossa curva *LL*. Ao invés de admitirmos, como fizemos antes, que a oferta de moeda é dada, podemos supor que existe um sistema monetário dado - e que até certo ponto, mas apenas até certo ponto, as autoridades monetárias preferem criar uma nova moeda ao invés de permitir que as taxas de juros cresçam. Essa curva *LL* generalizada irá então inclinar-se apenas suavemente para cima, sendo que a elasticidade da curva dependerá da elasticidade do sistema monetário (no sentido monetário comum).

Figura 3



* Money rate of interest; taxa de juros monetária ou taxa de juros para aplicações financeiras, determinada no mercado de aplicações financeiras, de fato a taxa de juros de curto prazo. (N. do T.)

Como no caso anterior, a renda e os juros são determinados no ponto de interseção das curvas IS e LL , onde a taxa de juros para investimentos é igual à taxa de juros para aplicações financeiras. Qualquer alteração nos incentivos para investir ou na propensão para consumir provocará um deslocamento da curva IS ; qualquer alteração na preferência pela liquidez ou na política monetária irá deslocar a curva LL . Se a taxa de juros para investimentos se eleva acima da taxa de juros monetária como consequência dessa alteração, a renda tenderá a elevar-se e, em caso contrário, a diminuir; até que ponto ela aumenta ou diminui depende das elasticidades das curvas.⁸ Quando generalizada dessa maneira, a teoria do Sr. Keynes começa a se assemelhar muito à de Wicksell, fato que na verdade é pouco surpreendente.⁹ Existe, realmente, um caso em particular em que essa teoria se encaixa perfeitamente na construção de Wicksell. Havendo "pleno emprego" no sentido de que qualquer aumento da renda acarreta imediatamente uma elevação da taxa de salários nominais, torna-se então possível que as curvas CC e SS sejam deslocadas para a direita exatamente na mesma proporção, de modo que IS fique horizontal. (Digo possível porque não é improvável, na realidade, que o aumento no nível salarial provoque a suposição de que os salários vão novamente aumentar mais tarde; nesse caso, a curva CC será provavelmente deslocada mais do que a curva SS , de forma que IS terá incli

⁸ Uma vez que $C(I, i) = S(I, i) \frac{dI}{di} = - \frac{\partial S/\partial i - \partial C/\partial i}{\partial S/\partial I - \partial C/\partial I}$.

O mercado de investimento e poupança não será estável a não ser que seja positiva a expressão $\partial S/\partial i + (-\partial C/\partial i)$. Acho que podemos admitir que essa condição é satisfeita.

Sendo $\partial S/\partial i$ positiva, $\partial C/\partial i$ negativa e $\partial S/\partial I$ e $\partial C/\partial I$ positivas (situação mais provável), podemos asseverar que a curva IS será tanto mais elástica quanto maiores as elasticidades das curvas CC e SS e quanto maior $\partial C/\partial I$ relativamente a $\partial S/\partial I$. Quando $\partial C/\partial I > \partial S/\partial I$, a curva IS terá inclinação ascendente.

⁹ Cf. Keynes, General theory, p. 242.

nação ascendente.) Qualquer que seja a situação, sendo *IS* horizontal, temos sem dúvida uma construção perfeitamente wickselliana,¹⁰ passando a taxa de juros para investimento a ser a *taxa natural* de Wicksell, pois neste caso pode-se considerá-la como determinada por causas reais; se houver um sistema monetário perfeitamente elástico, e a taxa de juros monetária for estabelecida abaixo da taxa natural, haverá inflação cumulativa; se estabelecida acima haverá deflação cumulativa. 375

Vê-se agora, no entanto, que se trata apenas de um caso em particular; podemos utilizar a nossa construção para abranger possibilidades muito mais amplas. Se houver um volume de desemprego considerável, é bem provável que $\partial C/\partial I$ venha a ser bastante reduzido; nesse caso, não há dúvida de que *IS* terá inclinação descendente. Esse é o tipo de Teoria Econômica da Recessão com que o Sr. Keynes está preocupado. Mas é impossível furtar-se à impressão de que poderão existir outras condições nas quais as expectativas são como material altamente inflamável que se acende facilmente com uma ligeira tendência inflacionária. Nessas circunstâncias, $\partial C/\partial I$ pode ser grande, sendo que um aumento da renda tenderá a *eleva*r a taxa de juros para investimentos. Nessas circunstâncias, a situação fica instável com *qualquer* taxa de juros monetária dada; apenas um sistema monetário de elasticidade imperfeita - uma curva *LL* ascendente - poderá evitar o descontrole completo da situação.

Estes são, portanto, alguns dos fatores que podemos derivar de nosso dispositivo esquemático. Ainda que tenha o mérito de ser uma ligeira extensão do esquema semelhante do Sr. Keynes, permanece sendo algo de tremendamente precário. O conceito de renda, em particular, é tra

¹⁰ Cf. Myrdal, Gleichgewichtsbegriff, ed. Hayek, em *Beitrage zur Geldtheorie*.

376 balhado excessivamente; a maioria das nossas curvas não são realmente determinantes, a não ser que se diga algo a respeito da distribuição da renda, bem como de sua magnitude. Na realidade, o que elas exprimem é algo semelhante a uma relação entre o sistema de preços e o sistema de taxas de juros; e esse conceito não é passível de ser introduzido numa curva. Além do mais, foram deixadas de lado questões de todos os tipos a respeito da depreciação, sem falar em muitas questões a respeito do fator tempo em relação aos processos considerados.

A *General theory of employment* é um livro útil; mas não é nem o início nem o fim da Teoria Econômica Dinâmica.

Uma Nota Introdutória aos Artigos “Moeda, Capital e Outras Reservas de Valor” e “Uma Abordagem de Equilíbrio Geral para a Teoria Monetária”, de James Tobin

MARCO ANTONIO BONOMO •

1 – INTRODUÇÃO

Tobin é certamente um dos mais importantes economistas do nosso tempo,¹ e, apesar de sua influência no meio acadêmico brasileiro, quase toda a sua vasta obra continua inédita em língua portuguesa.² Assim, a publicação de dois de seus mais expressivos artigos pretende contribuir para uma divulgação mais ampla de seus trabalhos, especialmente daqueles atinentes à área monetária.

Os trabalhos em causa se complementam. Enquanto *Moeda, capital e outras reservas de valor* (a partir de agora citado apenas como MC) parte da análise do esquema agregativo das teorias tradicionais, apontando a necessidade de um enfoque de equilíbrio geral para a conta de capital, *Uma abordagem de equilíbrio geral para a teoria monetária* (doravante referida apenas como AEG) ilustra o enfoque através de três modelos de complexidade crescente. Ambos apresentam uma contribuição expressiva para a formulação do mecanismo de transmissão da política monetária ao investimento.

O enfoque de Tobin tem implicações sobre a avaliação da política monetária como instrumento de controle da demanda agregada sobre o indicador adequado do impacto desta política, e sobre a característica da moeda relevante para este efeito.

• Do IPEA/INPES e da PUC/RJ.

1 Uma nota sobre a contribuição científica do autor seguida de bibliografia até 1983 encontra-se em Resende (1984). Outras referências são Purvis (1982) e Myhrman (1982).

2 A única exceção é Tobin (1958).

Em sua abordagem Tobin utiliza o mesmo expediente de Keynes ao tratar separadamente as decisões sobre a composição da riqueza (que são relacionadas com a conta de capital), das decisões que determinam o seu total e sua taxa de crescimento (relacionadas com a conta de renda).

Na busca de uma teoria da conta de capital, ele segue a "sugestão" de Hicks (1935), quando procura se fundamentar no comportamento otimizador dos agentes. Tobin já havia contribuído para a remoção dos obstáculos a tal procedimento, representados pelas fricções, imperfeições e incertezas que caracterizam o mercado de ativos.³ As novas ferramentas seriam úteis para a construção de um arcabouço teórico de equilíbrio geral para a conta de capital.

Para convencer o leitor da superioridade desse enfoque, Tobin dedica boa parte do MC à comparação de dois modelos, onde as diferenças resultam de agregações distintas de três ativos. Os títulos de longo prazo são considerados, alternativamente, substitutos perfeitos do capital, no modelo denominado "keynesiano", e da moeda, no modelo "não-keynesiano". Cada agregado se constitui de ativos, substitutos perfeitos entre si, sendo no entanto imperfeita a substituição entre os dois agregados. Como a demanda por cada agregado depende da diferença entre as taxas de retorno associadas a cada um deles, a oferta relativa determina o diferencial consistente com o equilíbrio. A simplificação representada pela consideração de apenas dois agregados relevantes, justifica-se pela dificuldade analítica de um modelo onde fosse determinado mais de um diferencial.

Os dois modelos são questionados com base na diferença da resposta dada à seguinte pergunta: qual o efeito permanente sobre o investimento de um resgate de títulos de longo prazo feito pelo governo através de um aumento nos impostos?⁴ Cabe lembrar que o efeito é expansionista, no caso do modelo keynesiano, e contracionista, no do não-keynesiano.

Segundo Tobin, para superar tal dicotomia há necessidade de um modelo mais desagregado do mercado de ativos, o qual possa determinar não apenas uma, mas toda uma estrutura de taxas de retorno, sendo que o grau de desagregação adequado dependeria do objetivo da análise. A maior complexidade de um modelo desse tipo encontraria correspondência no desenvolvimento das aplicações matemáticas à economia ocorrido desde a Teoria Geral.

³ Tobin contribuiu para a teoria de demanda de moeda para transações [ver Tobin (1956)], num trabalho paralelo ao de Baumol (1952), e para o desenvolvimento da teoria da escolha envolvendo risco e sua aplicação à demanda por moeda [ver Tobin (1958)].

⁴ A questão não se refere ao efeito do tipo multiplicador do aumento temporário da arrecadação necessária para financiar a redução da dívida.

A partir desta abordagem, seguiram-se artigos importantes de Tobin investigando a influência da estrutura financeira e de características institucionais na eficácia da política monetária.⁵ O AEG ilustra a estrutura analítica desse tipo de abordagem. 379

3 — O MECANISMO DE TRANSMISSÃO

Investigar se determinada política monetária é expansionista ou contracionista, e que fatores atenuam ou reforçam seu efeito, passava necessariamente pela consideração do mecanismo de transmissão. O que fora utilizado por Keynes era inadequado a um contexto de equilíbrio geral, tendo ficado célebre a adaptação de Tobin à formulação keynesiana.

O mecanismo de transmissão keynesiano passava pela igualação da eficiência marginal do capital à taxa de juros dos títulos de longo prazo do governo. Uma redução desta taxa estimula o investimento até que a eficiência marginal do capital lhe seja reequiparada [ver Keynes (1936, Cap. 11)]. A perfeita substituição entre títulos de longo prazo e capital é uma condição necessária para este mecanismo, o qual é, portanto, inadequado a um modelo onde todos os ativos são substitutos imperfeitos.

A solução seria buscada a partir de uma formulação alternativa do próprio Keynes, na qual a comparação entre preços de demanda e oferta substitui a comparação entre a eficiência marginal do capital e a taxa de juros. O preço de oferta ou custo de reposição associado a determinada quantidade de bens de capital novos é aquele pelo qual os fornecedores estão dispostos a vendê-la. O preço de demanda é o mais alto ao qual os possuidores de riqueza estão dispostos a manter o estoque de capital existente na economia, ou o preço que faz com que os bens de capital tenham a menor taxa de retorno esperada que assegure sua demanda (a partir de agora referida como "taxa de retorno requerida"). Como Keynes utiliza a hipótese de substituição perfeita entre títulos de longo prazo do governo e bens de capital, seu preço de demanda é o valor descontado pela taxa de juros dos títulos da seqüência de rendimentos esperados pela posse dos bens de capital, tornando esta formulação equivalente à anterior.

Tobin faz duas adaptações a esta última formulação. Em primeiro lugar, a taxa de retorno implícita no preço da demanda — a taxa de retorno requerida — não se iguala a nenhuma outra taxa de retorno. Em segundo, embora o estímulo a investir seja tanto maior quanto

⁵ Dentre eles Tobin e Brainard (1963), Tobin (1970), Brainard e Tobin (1968) e Tobin (1963).

380 maior for a relação entre preços de demanda e de oferta, não há uma tendência de curto prazo do investimento a um nível de equilíbrio correspondente à igualação entre os dois preços.⁶

Comparar o preço de demanda com o de oferta é o mesmo que comparar a taxa de retorno implícita no preço de demanda (a taxa de retorno requerida) com a implícita no preço de oferta (a eficiência marginal de capital). Em MC, Tobin utiliza esta comparação entre as taxas como medida do incentivo a investir, sendo a taxa de retorno requerida derivada do equilíbrio de mercado de ativos e denominada *preço de oferta do capital*.⁷ Para uma dada eficiência marginal do capital, quanto menor for essa taxa, maior o incentivo a investir. A ação da política monetária sobre o investimento se dá, portanto, através de seu efeito sobre a taxa de retorno requerida compatível com o equilíbrio nos mercados de ativos.

A formulação de Tobin tornou-se mais conhecida com a incorporação da comparação entre preço de demanda e de oferta através de uma variável que representa a razão entre os dois preços, denominada q . Introduzido no artigo "Pitfall in Financial Model Building" e tornando-se famoso com a publicação da AEG, o q de Tobin é explicitamente derivado da relação entre a eficiência marginal do capital e a taxa requerida.⁸ Uma vantagem de se representar o incentivo a investir pela variável q é que esta pode ser estimada diretamente, supondo-se que o preço de demanda se reflete na cotação das ações. Como consequência, estudos empíricos foram realizados por Tobin e seus seguidores.⁹

4 — A POLÍTICA MONETÁRIA

É bem conhecida a advertência de Keynes quanto à incerteza que envolve o efeito da política monetária sobre a demanda agregada: "contudo, se nos vemos tentados a considerar a moeda como a bebida que estimula a atividade do sistema, não nos esqueçamos de que podem surgir muitos percalços entre a taça e os lábios" [Keynes (1936, p. 141)]. Estes "percalços" podem ser mudanças na preferência pela liquidez, na eficiência marginal do capital ou na propensão a consumir.

⁶ Para uma comparação do próprio Tobin entre sua formulação e a de Keynes ver Tobin (1978).

⁷ Esta denominação, que dá margem a mal-entendidos por ser a mesma que Keynes utilizou para um conceito diferente, foi abandonada em artigos posteriores.

⁸ No AEG q é igual à razão entre a eficiência marginal do capital e a taxa de retorno requerida. A simplicidade desta relação é devida à hipótese de que o capital dá um rendimento real por período constante e para sempre.

⁹ Ver, por exemplo, Tobin e Brainard (1977).

Tobin, ao abordar de forma mais abrangente o sistema financeiro, adiciona mais possibilidades de "percalços", relacionadas às mudanças de outras funções de demanda de ativos que não a de preferência pela liquidez. Essas funções são baseadas em expectativas, estimativas de risco, atitudes em relação ao risco e uma série de outros fatores.

Dentro deste contexto, não se pode avaliar o impacto da política monetária através do estoque monetário ou de uma taxa de juros de mercado, constituindo-se a variável q no indicador adequado.

Isto tudo não significa que a política monetária seja desprovida de sentido, pois, inalteradas as outras variáveis exógenas e as funções de preferência do público, pode-se assegurar que uma substituição de títulos por moeda através de operação de mercado aberto tem efeito expansionista. Mas este não se deve à função de meio de pagamento da moeda, e sim ao fato de sua taxa de juros ser fixada exogenamente.

Esta característica, ao impedir que a taxa de juros da moeda aumente, faz com que a elevação de sua remuneração relativa necessária para que o público queira reter uma quantidade maior deste ativo dê-se exclusivamente pela queda da taxa de rendimento dos outros ativos — inclusive a taxa de retorno requerida do capital —, tornando-a mais acentuada. "Este é o segredo do papel especial da moeda; um segredo que seria dividido com qualquer outro ativo com taxa de juros fixa" [AEG, p. 36].

BIBLIOGRAFIA

BAUMOL, W. J. The transactions demand of cash: an inventory theoretic approach. *The Quarterly Journal of Economics*, v. 56, p. 545-56, nov. 1952.

BRAINARD, William C. & TOBIN, James. Pitfalls in financial model building. *American Economic Review*. Papers and Proceedings. v. 58, p. 99-122, maio 1968. Republicado em *Essays in economics. v. 1 : macroeconomics*. Amsterdam: North-Holland, 1971.

HICKS, J. R. A suggestion for simplifying the theory of money. *Economica*, NS II (1935) p. 1-19. Republicado em Hicks, J. R. *Critical essays on monetary theory*. Oxford: Clarendon Press, 1967. Chap. 4.

KEYNES, J. M. *The general theory of employment, interest and money*. New York: Harcourt & Brace, 1963. Versão em português: *A teoria geral do emprego, do juro e da moeda*. Rio de Janeiro: Atlas, 1982.

MYHRMAN, Johan. James Tobin's contributions to economics. *Scandinavian Journal of Economics*, Stockholm, 84 (1) :89-99, 1982.

- 382 PURVIS, Douglas D. James Tobin's contributions to economics. *Scandinavian Journal of Economics*, Stockholm, 84 (1) :61-88, 1982.
- RESENDE, Marcelo Lara. Apresentação ao Prêmio Nobel de Economia de 1981: James Tobin. *Literatura Econômica*, Rio de Janeiro, 6 (3) : 363-94, jun. 1984.
- TOBIN, James. The interest-elasticity of transactions demand for cash. *Review of Economics and Statistics*, p. 241-7, ago. 1956. Republicado em *Essays in economics. v. 1 : macroeconomics*. Amsterdam: North-Holland, 1971.
- . Liquidity preference as behavior towards risk. *Review of Economics Studies*, Edinburgh, 25 (67) :65-86, 1958. Republicado em *Essays in economics. v. 1 : macroeconomics*. Amsterdam: North-Holland, 1971. Título na edição brasileira: Preferência pela liquidez como comportamento em relação ao risco. In *Artigos selecionados de macroeconomia*. Fortaleza: CAEN/UFCE, 1972.
- . An essay on the principles of debt management. In: *Fiscal and debt management policies/Commission on Money and Credit. — S.1. : Prentice-Hall Inc., 1963. p. 143-218*. Republicado em *Essays in economics. v. 1 : macroeconomics*. Amsterdam: North-Holland, 1971.
- . Monetary policies and the economy: the transmission mechanism. *Southern Economic Journal*, 44 (3) :421-31, jan. 1978 — Republicado em *Essays in economics: theory and policy*. Cambridge, Mass. : MIT Press, 1982. 658 p. (The papers of James Tobin; 3).
- TOBIN, James & BRAINARD, William C. Financial intermediaries and the effectiveness of monetary controls. *American Economic Review. Papers and Proceedings*. Menasha, 53 (2) :382-400, maio 1963. Republicado em *Essays in economics. v. 1 : macroeconomics*. Amsterdam: North-Holland, 1971.
- . Asset markets and the cost of capital. In: *Economic progress: private values and public policy / edited by R. Nelson, Bela Balassa*. Amsterdam: North-Holland, 1977. p. 235-62. (Essays in honor of William Fellner). Republicado em *Essays in economics: theory and policy*. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1982. 658 p. (The papers of James Tobin; 3).
- TOBIN, James & ROSS, Leonard. Deposit interest ceilings as a monetary control. *Journal of Money, Credit and Banking*, 2 (1) :4-14, fev. 1970. Republicado em *Essays in economics. v. 1 : macroeconomics*. Amsterdam: North-Holland, 1971.

Moeda, Capital e Outras Reservas de Valor

JAMES TOBIN

1 — ECONOMIA MONETÁRIA E COMPORTAMENTO RACIONAL

O abismo intelectual existente entre a teoria do valor de bens e serviços, apresentada pelos economistas, e as teorias destes sobre o valor da moeda é bem conhecido e vez por outra deplorado. 25 anos depois do eloqüente apelo de Hicks por uma revolução marginal na teoria monetária [Hicks (1951)] nossos estudantes ainda descobrem que o seu domínio do aparato teórico de economia, presumivelmente fundamental, é muito pouco testado em seus estudos de economia monetária e modelos agregativos. Alvo das críticas de Hicks, qualquer assunto parece ser tratado como se as proposições não precisassem se basear no comportamento otimizador do indivíduo, a ponto de empirismos e analogias à mecânica e à termodinâmica perspicazes, porém casuais, tomarem o lugar de inferências a partir da maximização da utilidade e dos lucros.

Do outro lado do abismo, o estudante dos fenômenos monetários pode lamentar que a teoria econômica pura nunca proporcionou os instrumentos para a construção de uma estrutura do brilhante modelo de Hicks. O indivíduo maximizador de utilidade e a firma maximizadora de lucros conhecem tudo que existe de relevante sobre o presente e o futuro, e bem como sobre as conseqüências de suas decisões. Eles compram e vendem, tomam emprestado e emprestam, poupam e consomem, trabalham e se divertem, vivem e deixam viver num mundo sem atritos; as informações, transações, e decisões não geram custos. Nesse mundo não há espaço para a retenção de moeda, a não ser que a posse de pedaços de papel verde e de metal amarelo satisfaça algum supremo gosto numismático ou usurário. A riqueza, evidentemente, tem a utilidade refletida do consumo futuro que ela oferece. Porém, essa utilidade não pode ser imputada à moeda, a não ser que não existam ativos disponíveis oferecendo maiores retornos. Conforme apontado por Samuelson [Hicks (1951, pp. 122-24)], num mundo de famílias e firmas oniscientes, interagindo em mercados estritamente perfeitos, todos os veículos de poupança em uso precisam

[Nota do Editor: Este artigo foi originalmente publicado no *American Economic Review (Papers and Proceedings)*, vol. 51, maio de 1961, pp. 26-37 e reproduzido em J. Tobin (org.), *Essays in economics* (Amsterdam, North-Holland, 1971, Cap. 13. A tradução é de Lucas Assunção (da PUC/RJ), com a colaboração de Marco Antonio Bonomo e Antonio de Lima Brito (do IPEA/INPES).]

384 oferecer a mesma taxa de retorno. Se a "moeda" oferece esse retorno, os detentores de riqueza ficarão indiferentes entre ela e outras reservas de valor — a demanda por moeda será indeterminada. Se a moeda deixa de oferecer esse retorno corrente, ninguém a reterá. Mesmo sendo ela necessária como meio de troca, os agentes não sofrerão nenhum custo ou inconveniência pelo fato de reter ativos mais lucrativos a qualquer tempo, exceto durante os insignificantes microssegundos de antes e depois das transações.

As fontes gerais da "utilidade" da moeda naturalmente há muito tempo já estão claras para os teóricos em economia monetária. Lavington (1941) e Pigou (1951) por exemplo, imputaram à moeda uma taxa de retorno variando inversamente com o tamanho dos encaixes monetários dos indivíduos em relação às suas necessidades para transações e à sua riqueza total. Esse retorno existe por conta da conveniência e economia de se ter riqueza à disposição como meio de pagamento e da segurança da moeda comparada com a de outras reservas de valor. O único ativo alternativo que esses senhores da escola de Cambridge consideraram explicitamente foi o investimento de capital. "Essa proporção [k] depende da conveniência obtida e do risco evitado através da posse de [moeda], pela perda de renda real envolvida através do desvio, para esse uso, dos recursos que poderiam ter sido canalizados para a produção de mercadorias futuras... k será maior quanto menos atraente for o uso produtivo e mais atraente for o uso monetário rival dos recursos. O principal fator do qual depende a atratividade do uso produtivo é a produtividade esperada da atividade industrial [Pigou (1951, pp. 166-68)]. Em suma, um indivíduo ajusta seus encaixes monetários de modo que o retorno imputado marginal seja igual à taxa disponível a ele no investimento de capital. Paradoxalmente, a tradição de Cambridge não desenvolveu a partir disso a idéia de preferência pela liquidez. Ao invés de estar sistematicamente relacionada com a lucratividade do investimento e com outras variáveis que afetam os cálculos racionais dos detentores de riqueza, a demanda por moeda se tornou uma proporção constante da renda. Marshall (1923, p. 47) mencionara explicitamente tanto a riqueza quanto a renda, mas de alguma forma a riqueza foi excluída da tradição. (O k não é o único exemplo na economia desenvolvida por ingleses em que um coeficiente variável deixado desprotegido pela notação funcional evoluiu rapidamente para se tornar uma constante no uso diário.) A prescrição de Hicks para a teoria monetária em 1935 tinha mais ou menos o mesmo espírito que a abordagem de Lavington e Pigou. Suas duras críticas, todavia, eram oportunas, e o espírito da teoria original de Cambridge se tornou obscuro devido à tradição mecânica da velocidade constante.

Recentes progressos havidos na teoria econômica aumentaram em muito as possibilidades de se desenvolverem as sugestões "simplificadoras" de Hicks e de se derivar rigorosamente o retorno imputado ou a utilidade marginal dos encaixes monetários em relação ao seu tamanho. Na última década, a teoria iniciou uma sistemática incursão na obscura selva de atritos, imperfeições de mercado e incertezas. A teoria da retenção ótima de esto-

ques, por exemplo, mostra como os custos de entrega e de transações precisam ser pesados em oposição aos juros e os custos de estocagem. Quando aplicada aos estoques de moeda, a teoria dá precisão à relação de retenções de moeda com o volume de transações não-financeiras, os custos de troca de ativos, e os retornos disponíveis em ativos alternativos [Baumol (1952) e Tobin (1956)]. Um desenvolvimento paralelo tem sido a teoria da escolha envolvendo risco. Aplicada à estratégia geral de seleção de carteira, a teoria de aversão ao risco explica como a moeda pode encontrar um lugar numa carteira racionalmente diversificada [Markowitz (1959) e Tobin (1958)].

Os novos instrumentos de análise estão construindo uma ponte entre a teoria econômica geral e a economia monetária. Mais que isso, eles finalmente dão esperança de desenvolvimento de uma teoria de equilíbrio geral da conta de capital. Tal teoria explicaria tanto as escolhas de balanço dos agentes econômicos restringidos por suas riquezas líquidas, quanto a determinação dos retornos nos mercados onde as ofertas e demandas de ativos se equilibram. Que características dos ativos e dos investidores determinam as substituíbilidades ou complementaridades entre um conjunto de ativos? Dentre as propriedades relevantes com que a teoria deve lidar estão: custos de trocas de ativos; previsibilidade dos valores dos ativos reais e monetários em várias datas futuras; correlações — positivas, negativas, ou nulas — entre as perspectivas dos ativos; liquidez — o tempo gasto para ser realizado o valor integral de uma reversão do ativo — possibilidade e custo de simultaneamente comprar e vender um ativo; o *timing* e previsibilidade das necessidades esperadas de riqueza dos investidores.

Num mundo de ativos financeiros e mercados de capitais bem desenvolvidos, Keynes (1936, pp. 166 e 168) estava certo ao perceber a vantagem tática do teórico ao tratar separadamente as decisões que determinam a riqueza total e sua taxa de crescimento, e as decisões que dizem respeito à composição da riqueza. Uma teoria da conta de renda se preocupa com que bens e serviços são produzidos e consumidos, e quão rápida a riqueza não-humana é acumulada. As variáveis de decisão são fluxos. Uma teoria da conta de capital se preocupa com as proporções em que os vários ativos e dívidas aparecem nas carteiras e balanços. As variáveis de decisão são estoques. As contas de capital e de renda se interligam via identidades contábeis — por exemplo, um aumento na riqueza líquida equivale a poupança mais apreciação do capital — e através de relações tecnológicas e financeiras de estoque-fluxo. As utilidades e ordenações de preferências estão vinculadas aos fluxos de bens e serviços; os valores dos estoques derivam inteiramente de suas habilidades em contribuir para esses fluxos. Algumas relações de estoque-fluxo são tão estreitas que sua distinção fica pedante: o único meio de um colecionador de arte poder obter o fluxo de satisfações de possuir um *chef d'oeuvre* particular é possuindo-o. Porém, existe um vasto *menu* de ativos cujos rendimentos são simplesmente poder aquisitivo generalizado — os investidores não têm preferências intrínsecas entre os diversos tipos de estampas dos certificados de títulos financeiros.

2.1 — Críticas Baseadas na Necessidade de Suposições Explícitas

Os modelos agregativos da conta de renda reduzem as dimensões da teoria de equilíbrio geral, conseguindo exatidão nos resultados ao risco de erros de agregação. Mercadorias, preços, e fatores de produção são limitados a um ou dois. Por motivos similares, é vantajoso limitar o número de ativos na teoria agregativa da conta de capital.

O primeiro requisito de uma teoria de composição da riqueza é que as decisões sobre ativos e dívidas precisam, tanto no agregado quanto ao nível individual, somar-se para dar a riqueza líquida do momento, nem mais nem menos. A teoria monetária precisa especificar explicitamente que formas podem tomar as partes não-monetárias da riqueza. Muitas confusões e desacordos podem ser explicados por ambigüidades e diferenças nas suposições sobre a natureza da riqueza. Uma teoria deve enumerar o *menu* de ativos que se está supondo disponível, especificando quais são os componentes da riqueza privada líquida (estoque de capital mais dívida do governo) e quais são os ativos intermediários (dívidas privadas). Além disso, as taxas de juros independentes num sistema agregativo devem ser enumeradas. Uma taxa independente é aquela que não está vinculada a outro rendimento por uma relação invariante determinada fora do sistema, como, por exemplo, por um diferencial de risco constante.

Os meios de pagamento básicos de um país são geralmente "dívidas" do governo central à vista, embora existam também meios de pagamento de manufatura privada. Na verdade, é possível imaginar uma economia de crédito puro sem dívidas do governo de qualquer espécie, onde todos os meios de pagamento são dívidas privadas lastreadas por dívidas privadas. Da mesma forma, é possível imaginar uma dívida pública completamente não-monetária.

As discussões monetárias incorrem no erro de confundir os efeitos de uma variação da oferta de meios de pagamento com os efeitos de uma variação do valor líquido dos direitos privados sobre o governo central. O segundo tipo de variação toma tempo e requer poupança privada, absorvida no déficit fiscal, ou despoupança igual ao excedente fiscal. O primeiro tipo de variação pode ser conseguido instantaneamente através de trocas de ativos. Quando um autor se propõe a discutir os efeitos de uma variação da oferta de moeda, estará ele imaginando que a riqueza líquida agregada varia simultaneamente no mesmo montante? Os efeitos resultantes de aumentos da riqueza privada na forma de dívida do governo não devem ser atribuídos à moeda *per se*. Algumas vezes somos levados a imaginar que cada um acorda e descobre que seu estoque de papel-moeda dobrou durante a noite, e nos pedem para traçar os ajustes subse-

qüentes. Esse experimento mental é instrutivo e inofensivo, desde que os resultados não sejam considerados indicativos de variações na oferta de moeda engendradas através de conduta normal do banco central. O milagre durante a noite aumenta igualmente os estoques de moeda e a riqueza líquida; os duendes que trazem a moeda, ao que se sabe, não efeitos; parte são os efeitos de um aumento não-antecipado na riqueza líquida na forma de ativos com valor monetário fixo (como se os duendes, ao invés de papel-moeda, tivessem trazido títulos); parte são os efeitos de um aumento na oferta de meios de pagamento em relação às necessidades para transações e aos outros ativos. A teoria do efeito liquidez real [Patinkin (1956)] é, ao mesmo tempo, muito mais e muito menos que a teoria da moeda.

A conduta estabelecida na construção de modelos agregativos é de especificar M , a quantidade de moeda, como uma variável exógena determinada pelas "autoridades monetárias". A prática é questionável quando parte da oferta de moeda é manufaturada por empresas privadas. Os bancos não são extensões do governo. As verdadeiras variáveis exógenas são os instrumentos de controle monetário: a quantidade de dívida à vista disponível para servir como reservas primárias dos bancos, as ofertas de outros tipos de dívida do governo, proporções de depósitos compulsórios, e a taxa de desconto. Uma vez determinadas essas variáveis instrumentais, a interação das preferências dos bancos e do público determina a quantidade de moeda. Não há dúvida de que um arrojado banco central pode geralmente manipular seus controles para manter M na meta desejada, mas parte do trabalho da teoria monetária é explicar como isso ocorre. Uma teoria que tem como seus dados os instrumentos de controle ao invés de M , não estará descartada se, e quando, ocorrerem variações nas metas ou na pontaria das autoridades.

2.2 — Dois Modelos: Keynesiano e Não-Keynesiano

O número de ativos de um modelo formal da Teoria Geral de Keynes (1936) parece ser de quatro, possivelmente cinco: *a*) dívida à vista do governo, servindo ou como meios de pagamentos ou como reservas bancárias; *b*) depósitos bancários; *c*) títulos de longo prazo do governo; *d*) capital físico, isto é, estoques do bem produzido no lado da conta de renda do modelo; e, possivelmente, *e*) dívidas privadas, servindo junto com os títulos (*c*) e a dívida à vista (*a*) como ativos retidos pelo sistema bancário face a suas obrigações monetárias (*b*). A riqueza privada líquida é a soma de *a*, *c* e *d*.

Embora existam quatro ou cinco ativos nesse modelo, há apenas dois rendimentos: a taxa de retorno sobre a moeda, seja esta dívida à vista ou depósitos bancários, institucionalmente fixada em zero, e a taxa de

388 juros, comum aos outros dois ou três ativos. Para os ativos não-monetários de seus sistemas, Keynes simplesmente seguiu a teoria clássica de seleção de carteira em mercados perfeitos mencionada acima. Isto é, ele supôs que capital, títulos, e dívidas privadas são substitutos perfeitos nas carteiras dos investidores. A eficiência marginal do capital precisa ser igual à taxa de juros.

Obviamente, Keynes não considerou uma igualdade literal de rendimentos nos títulos públicos do tipo *consol*,* nas dívidas privadas, e na cota de capital. Na verdade, ele faz muitas observações inteligentes sobre as fontes e variações cíclicas das expectativas e prêmios de risco que diferenciam os rendimentos de mercado. Porém, em algumas circunstâncias esses diferenciais são constantes independentes das ofertas relativas dos ativos e, portanto, não-essenciais. Uma vez que uma das taxas está determinada, as outras precisam diferir dela por margens apropriadas para risco e para expectativas de variações de preços.

Assim, Keynes só tinha um diferencial de rendimento para explicar no seu modelo teórico: a diferença entre o rendimento nulo sobre a moeda e a taxa de juros. Esse diferencial ele explicou em sua teoria de preferência pela liquidez, a qual fez o prêmio dos rendimentos dos títulos sobre a moeda depender do estoque de moeda em relação ao volume de transações e, presumivelmente, à riqueza agregada. Keynes se afastou do modelo clássico de escolha de carteira e rendimentos de ativos para explicar os encaixes monetários, aplicando e desenvolvendo uma inovação emprestada de seu *Treatise* (1930, pp. 140-44 e 248-57), um diferencial de taxas que depende sistematicamente das ofertas relativas dos ativos.

Os teóricos agregativos pós-keynesianos, sejam eles discípulos, oponentes ou meramente construtores neutros de modelos, chegaram bem perto da idéia keynesiana de conta de capital. Por exemplo, Patinkin (1956) inclui explicitamente todos os ativos acima listados, e nada mais, em seu modelo mais geral. Como Keynes, ele tem apenas uma taxa de juros a determinar. Sua diferença em relação a Keynes está em seu efeito saldo real.

Como Hicks (1939), Kaldor (1939/40) e outros assinalaram, aparentemente não existem obrigações de curto prazo com valor monetário fixo no esquema keynesiano. O reconhecimento dessas quase-moedas adicionaria uma nova categoria de ativos e uma segunda taxa de juros ao modelo keynesiano da conta de capital. Os custos de transação se tornam o principal determinante do pequeno diferencial de taxa entre obrigações de curto prazo e a moeda e as considerações de especulação e risco para os diversos tipos de investidores afetam o tamanho e o sinal do diferencial entre obrigações de curto e de longo prazo.

[* Denominação dada ao título da dívida pública britânica, o qual representa uma promessa de pagamento, por parte do governo, de uma quantia fixa ao portador do título, todos os anos e constantemente (N. do T.)]

Uma tradição monetária inteiramente diferente se inicia com um mundo de dois ativos, moeda e capital, ignorando-se, para começar, todos os substitutos próximos da moeda com qualquer maturidade. É significativo que os autores da tradição de Cambridge, como mencionado acima, considerassem o investimento de capital como a alternativa à retenção de moeda. Por que eles deixaram de trazer para a sua teoria monetária a clara inferência de que a demanda por moeda depende não só do volume de transações mas também do rendimento do capital? Talvez a melhor explicação seja que para esses economistas o rendimento do capital era no curto prazo uma constante, explicada pela produtividade e pela parcimônia. Os saldos monetários estariam se ajustando a uma taxa já determinada, e não a uma taxa que seu ajuste poderia ajudar a determinar.

Em sua lógica própria, por conseguinte, a aproximação de velocidade constante é de pouca aplicabilidade nos modelos onde a taxa de retorno sobre o capital é variável. Ela não é aplicável a flutuações cíclicas, onde as variações no emprego afetam a produtividade do estoque de capital dado. Tampouco é ela aplicável ao crescimento secular se o enraizamento do capital ou a mudança tecnológica altera o rendimento de capital.

Menos ainda é a suposição de velocidade constante aplicável onde outros substitutos da moeda que não o capital estão disponíveis e têm rendimentos endogenamente variáveis, pois, nesse caso, a demanda por moeda dependeria desses rendimentos. Paradoxalmente, o modelo de maior popularidade na análise cotidiana da política monetária não tem espaço para a política monetária *per se*. Na economia de dois ativos, moeda e capital, não existem ativos que o banco central e o sistema bancário possam comprar ou vender para variar a quantidade de moeda.

Qual é o mecanismo pelo qual uma variação na quantidade de moeda gera a variação proporcional na renda monetária que a teoria da velocidade constante prevê? Algumas vezes o mecanismo, como foi descrito, parece assumir uma relação direta entre os encaixes monetários e o gasto na conta de renda: Quando as pessoas têm mais moeda do que precisam, elas a gastam. É tão simples quanto parece. Patinkin (1956, Capítulo 8) se opõe acertadamente, afirmando que o gasto na conta de renda deve ser relacionado a um excesso de riqueza, e não a um excesso de moeda. Se o mecanismo é um efeito de saldo real, então ele só funciona quando a nova moeda é também nova riqueza privada acumulada pelo público como um resultado dos gastos do governo financiados na casa da moeda.

Um mecanismo mais condizente com o espírito dos argumentos de Lavington, Pigou e Hicks é o de que os detentores de riqueza com encaixes monetários em excesso procuram restaurar o equilíbrio de suas contas de capital. Ao tentarem mudar de moeda para capital, eles elevam os preços do estoque de capital existente; e, dado que os novos e os velhos bens de capital precisam manter preços comparáveis, os preços das mercadorias também sobem. O processo só termina quando as rendas monetárias subirem o suficiente para absorver a nova moeda nos saldos para transações, sendo que a taxa real de retorno sobre o estoque de capital permanece inalterada.

Esse mecanismo pode ser aplicado a aumentos em M devido a uma expansão dos empréstimos bancários — com as dívidas privadas sendo adicionadas ao *menu* de ativos — bem como a aumentos associados com a poupança líquida. Um aspecto do mecanismo é, portanto, o processo cuja descrição clássica é de autoria de Wicksell (1935). Os bancos expandem a oferta de moeda oferecendo empréstimos a uma taxa — a taxa de mercado — inferior ao rendimento do capital — a taxa natural. A demanda em excesso por capital pelos novos tomadores de empréstimos eleva os valores do capital, com as repercussões já descritas. Se esse processo tem um fim ou não, depende de que o incentivo dos bancos para uma expansão seja extinto por aumentos proporcionais da oferta de moeda, da renda monetária e dos preços. Para uma economia de crédito puro, onde todos os meios de pagamento são baseados na monetização das dívidas privadas, esse modelo não produz um equilíbrio. O fim do processo wickselliano depende das necessidades de reservas dos bancos, sejam elas exigidas pela legislação ou pelos próprios motivos de transação e precaução dos bancos.

Apresentei uma versão moderna de uma economia de dois ativos, moeda e capital, no meu trabalho "Um Modelo Agregativo Dinâmico". A moeda e a dívida do governo são uma coisa só e não existem dívidas privadas. As proporções nas quais os detentores de riqueza desejam dividir seus haveres entre moeda e capital dependem do volume das transações e da taxa de retorno sobre o capital. O rendimento do capital não é uma constante, como parece ser no modelo de Cambridge, mas depende da intensidade de capital da produção corrente. O diferencial entre o rendimento do capital e o da moeda depende das ofertas dos dois ativos básicos; o mecanismo de preferência pela liquidez é aplicado a uma margem moeda-capital ao invés de a uma margem moeda-títulos. O nível de preços ajusta as ofertas relativas à carteira desejada pelos investidores, dada a produtividade marginal do capital vigente. Esse ajuste de carteira é similar ao mecanismo de resposta a um aumento na quantidade de moeda descrito acima para o modelo de velocidade constante; porém, aqui ele não mantém necessariamente a mesma velocidade ou o mesmo rendimento do capital. Um efeito saldo real sobre o consumo pode ser adicionado se for desejado.

Uma extensão trivial do modelo moeda-capital é a inclusão de outros tipos de títulos do governo, sob a suposição que, dados certos diferenciais de taxas constantes, eles são em carteira substitutos perfeitos da própria moeda. Assim, a "moeda" no modelo significa toda a dívida do governo, tome ela a forma de meios de pagamento ou de substitutos da moeda. O diferencial entre o retorno sobre o capital e o rendimento de qualquer instrumento de dívida do governo é determinado pelas ofertas relativas de dívida total do governo e de capital.

Através de uma extensão similar as dívidas privadas podem ser adicionadas ao *menu* de ativos, mais uma vez com a condição de serem substitutos perfeitos para os instrumentos de dívida do governo mas não

para a cota de capital. Essa adição não muda o requisito de equilíbrio de carteira, a saber, de que a posição privada líquida em ativos de valor monetário fixo permanece numa relação apropriada com o valor do estoque de capital. 391

Portanto, quando estendido o modelo moeda-capital, soma o mesmo *menu* de ativos que o modelo de Keynes e Patinkin. Cada qual tem apenas um diferencial de juros a ser explicado no modelo. Porém, há uma grande diferença. O modelo de Keynes e Patinkin supõe que todos os instrumentos de dívida são substitutos perfeitos do capital. A taxa de juros a ser explicada é a taxa comum, com as correções constantes apropriadas, a todos os outros ativos que não a própria moeda. O que explica essa taxa é a oferta de moeda em relação aos requisitos para transações e a riqueza total. A política monetária, alterando o componente de dívida à vista da dívida do governo, pode afetar os termos nos quais a comunidade manterá o estoque de capital. A expansão do valor real da dívida não-monetizada não pode fazê-lo, embora na versão de Patinkin ela possa influenciar o nível de atividade via o efeito saldo real sobre o consumo corrente. O modelo moeda-capital contrasta, pois adota instrumentos de dívida ao lado da moeda e centra sua atenção sobre a relação entre o valor real total da dívida do governo, monetizada ou não, e a taxa de retorno que a comunidade requer do estoque de capital. Nele, a política monetária não tem papel; apenas a posição líquida agregada do público enquanto tomadores e doadores de empréstimos é relevante e não sua composição

Os dois modelos dão respostas diferentes a questões importantes. A diminuição da dívida do governo de longo prazo através de taxação tem efeitos expansionários ou deflacionários? A questão não se refere aos efeitos temporários do tipo multiplicador do superávit que reduz a dívida — esses evidentemente são deflacionários — mas aos efeitos duradouros, através da conta de capital, de se ter uma dívida menor. A resposta instintiva dos economistas escolados na tradição keynesiana é “expansionário”. A oferta de títulos é menor em relação à oferta da moeda; a taxa de juros desce, e o investimento é estimulado até a eficiência marginal cair de maneira idêntica. A resposta do modelo moeda-capital como foi indicado acima é “deflacionário”. A suposta substituibilidade de títulos e moeda manterá a taxa dos títulos elevada. O declínio no componente de dívida do governo da riqueza privada líquida significa que os investidores vão exigir uma taxa de retorno, ou uma eficiência marginal, mais elevada para manterem o estoque de capital existente.

Dado que ambos os modelos estão supersimplificados, qual dos dois é o melhor guia para a instituição? Os instrumentos da dívida do governo de longo prazo são um substituto melhor para o capital que para a dívida de curto prazo e para a moeda? Uma reflexão sobre as propriedades características desses ativos — em particular, como eles se comportam frente a riscos de variações no nível de preços — certamente sugere que se os títulos do governo precisam ser absorvidos ou pelo capital ou pela moeda, a melhor aposta é a moeda.

Uma síntese das duas abordagens precisa, evidentemente, evitar as escolhas arbitrárias de ambas, abandonando a conveniência de se supor que todos os ativos exceto um são substitutos perfeitos. O preço desse avanço em realismo e relevância é a necessidade de se explicar não só uma taxa de retorno determinada no mercado, mas toda uma estrutura. A estrutura de taxas pode ser vista como se estivesse dividida entre dois pólos, ancorada num extremo pela taxa nula convencionalmente adotada sobre o papel-moeda (e sobre a taxa de desconto do banco central) e no outro extremo pela produtividade marginal do estoque de capital. Entre os ativos que não são substitutos perfeitos, a estrutura de taxas irá depender das ofertas relativas. Em geral, um aumento na oferta de um ativo — por exemplo, títulos do governo de longo prazo — fará com que sua taxa suba em relação às outras taxas, porém ela não subirá tanto em relação aos ativos para os quais ele é direta ou indiretamente um substituto próximo — no exemplo, títulos de curto prazo e moeda — que em relação a outros ativos — no exemplo, o capital.

Nessa síntese, a política monetária encontra uma perspectiva adequada. A quantidade de moeda pode afetar os termos nos quais a comunidade manterá o capital, porém ela não é a única oferta de ativo que pode fazê-lo. A posição monetária líquida do público é importante, como também o é sua composição.

Uma lição do modelo simples de moeda e capital deve ser guardada. A variável estratégica — a escala última de expansão ou deflação, de arrocho ou folga monetária — é a taxa de retorno que a comunidade de detentores de riqueza exige a fim de absorver o estoque de capital existente (avaliado a preços correntes), nem mais, nem menos, em suas carteiras e balanços. Essa taxa pode ser designada a preço de oferta do capital. Se ela for menor que a produtividade marginal do capital, haverá demanda em excesso por capital, estimulando aumentos nos preços dos bens de capital e adições ao estoque. Se o preço de oferta do capital é maior que sua produtividade marginal, a demanda por capital será insuficiente para absorver o estoque existente; seu valor tenderá a cair, desencorajando a produção de novos bens de capital. Os efeitos de um desvio do preço de oferta do capital em relação à produtividade marginal do estoque existente são similares àqueles de discrepâncias entre as taxas de mercado e naturais em Wickcell.

Quando avaliamos as várias medidas de política e variações autônomas descobrimos que realmente não há um atalho, um fácil substituto para o preço de oferta do capital. Como o exemplo da retirada da dívida de longo prazo ilustra, a taxa de juros keynesiana, que é a taxa dos títulos de longo prazo, pode ser um mau indicador. Os eventos que causam uma queda nessa taxa na verdade podem gerar uma elevação no preço de oferta do capital. Outro exemplo de erro devido à concentração sobre a taxa dos títulos de longo prazo é o seguinte argumento keynesiano: A

expectativa de uma elevação na taxa de juros leva à preferência pela liquidez e mantém elevada a taxa de juros corrente e uma taxa de juros elevada desencoraja o investimento. Entretanto, a eficiência marginal do capital deve competir não com a cotação de mercado da taxa de longo prazo, mas com essa cotação menos as perdas de capital esperadas. Se o fato de essa taxa assim corrigida se aproximar de zero causa a substituição de títulos por moeda, não causaria, pelos mesmos motivos, a substituição de títulos por capital? 393

Se a taxa dos títulos de longo prazo é um substituto inadequado para o preço de oferta do capital, o mesmo é verdade para outro indicador popular: a quantidade de moeda. O moderno teórico da quantidade de moeda [Friedman (1956)] (diferente do antigo teórico da quantidade de moeda que na verdade acreditava na velocidade constante), defende que quase tudo de relevância estratégica na conta de capital pode ser estudado concentrando a atenção na oferta e demanda por moeda. Este ponto de vista, embora aparentemente endossado no trabalho de Shaw (1955), foi bastante combatido no de Gurley e Shaw (1960). Conforme estes indicam, não é difícil descrever eventos e políticas que elevam o preço de oferta do capital enquanto mantêm inalterada a quantidade de moeda, podendo até fazê-la crescer. Por que nos concentrarmos noutras variáveis que não aquelas de interesse direto e central?

Até onde ir na desagregação é, como sempre, uma questão de gosto e propósito, dependendo também das possibilidades de aplicação empírica e de teste. Um programa mínimo para uma teoria da conta de capital relevante às instituições americanas envolveria: i) quatro componentes da riqueza privada líquida: a dívida à vista do governo, a dívida de curto prazo do governo, a dívida de longo prazo, e o estoque de capital; ii) dois ativos intermediários: depósitos bancários e dívidas privadas; iii) duas taxas de juros fixadas institucional ou administrativamente: zero sobre os depósitos bancários e o papel-moeda, e a taxa de desconto do banco central; e iv) quatro rendimentos determinados em mercado: a taxa de juros de curto prazo, a taxa de juros de longo prazo, a taxa sobre as dívidas privadas, e o preço de oferta da cota de capital.

Nesse modelo, a quantidade de dívida à vista se divide em papel-moeda mantido fora dos bancos e as reservas líquidas (sem implicar endividamento) dos bancos, dependendo o total de reservas compulsórias do volume dos depósitos. Se esse total superar as dívidas líquidas, os bancos precisam tomar emprestado do banco central à taxa de desconto. Os fundos disponíveis dos bancos são os seus depósitos menos suas reservas compulsórias e se dividem em reservas líquidas livres (reservas líquidas menos reservas compulsórias), dívidas de curto prazo do governo, dívidas de longo prazo do governo, e dívidas privadas em proporções que dependem da taxa de desconto, da taxa de curto prazo, da taxa de longo prazo, e da taxa de empréstimos privados. O público não-bancário aloca sua riqueza privada líquida entre papel-moeda, depósitos bancários, os dois tipos de dívida do governo que rendem juros, dívida privada aos bancos

394 (um item negativo), e cotas de capital. Todos os rendimentos exceto a taxa de desconto são relevantes para as escolhas de carteira feitas pelo público. Quando analisamos as restrições sobre a riqueza verificamos que existem quatro equações independentes no sistema, e.g. uma equação de equilíbrio para cada componente da riqueza privada líquida, as quais podem ser usadas para determinar os quatro rendimentos endógenos. A solução para o rendimento do capital é seu preço de oferta, só existindo o equilíbrio para todo o sistema — o qual incluiria também equações para a conta de renda — se a solução para o preço de oferta do capital coincidir com a produtividade marginal do estoque existente.

BIBLIOGRAFIA

- BAUMOL, W. J. The transactions demand for cash: an inventory theoretic approach. *Quarterly Journal of Economics*, Cambridge, Mass., 66: 545-56, 1952.
- FRIEDMAN, Milton. *Studies in the quantity theory of money*. Chicago, University of Chicago Press, 1956. Cap. 1.
- GURLEY, J. e SHAW, E. S. *Money in a theory of finance*. Washington, Brookings Institution, 1960.
- HICKS, J. R. A suggestion for simplifying the theory of money. In: *Readings in monetary theory*. Homewood, Ill., Irwin, 1951. Cap. 2.
- . *Value and capital*. Oxford, Clarendon Press, 1939. Cap. 13.
- KALDOR, N. Especulation and economic stability. *Review of Economic Studies*, Edinburgh, 1939-40.
- KEYNES, J. M. *The general theory of employment, interest and money*. New York, Harcourt, Brace, 1936.
- . *A treatise on money*. Vol. 1. New York, Harcourt, Brace, 1930.
- LAVINGTON, X. *The English capital market*. 3. ed. London, Methuen and Co., 1941. Cap. 6.
- MARKOWITZ, I. *Portfolio selection*. New York, Wiley, 1959.
- MARSHALL, Alfred. *Money, credit and commerce*. London, Macmillan, 1923. Cap. 4.
- PATINKIN, Don. *Money, interest, and prices*. Evanston, Ill., Row Peterson, 1956.

FIGOU, A. C. The value of money. In: *Readings in monetary theory*. 395
Homewood, Ill., Irwin, 1951. Cap. 10.

SAMUELSON, P. A. *Foundations of economic analysis*. Cambridge, Mass.,
Harvard University Press, 1947.

SHAW, F. S. Money supply and stable economic growth. In: *United
States monetary policy*. New York, American Assembly, 1958. Cap. 2.

TOBIN, J. A. dynamic aggregative model. In: *Essays in economics. v. 1 –
macroeconomics*. Amsterdam, North-Holland, 1971. Cap. 8.

———. The interest-elasticity of transactions demand for cash. In: *Essays
in economics. v. 1 – macroeconomics*. Amsterdam, North-Holland,
1971. Cap. 14.

———. Liquidity preference as behavior towards risk. In: *Essays in
economics. v. 1 – macroeconomics*. Amsterdam, North-Holland, 1971.
Cap. 15.

Uma Abordagem de Equilíbrio Geral para a Teoria Monetária

JAMES TOBIN

Aproveitarei a oportunidade oferecida pela primeira edição de um periódico devotado à economia monetária a fim de estabelecer e ilustrar um arcabouço geral para a análise monetária. Esse não é um enfoque novo, pois é adotado, pelo menos em espírito, por muitos economistas que se dedicam aos estudos monetários. Meu objetivo aqui é de exposição e de recapitulação.

1 - A CONTA DE CAPITAL

O enfoque concentra sua atenção nas contas de capital das diversas unidades monetárias, de cada setor da economia e da economia como um todo. Um modelo da conta de capital da economia especifica o *menu* dos vários ativos (e dívidas) que aparecem nas carteira e balanços, os fatores que determinam as demandas e ofertas desses ativos, e a maneira pela qual os preços dos ativos e as taxas de juros zeram esses mercados interligados. Por esse enfoque, os ativos monetários representam apenas uma parte, e não o todo, do *menu* de ativos existentes, da mesma forma que o sistema de bancos comerciais é um dos setores, e não o único, cujo comportamento do balanço precisa ser especificado.

O tratamento em separado da conta de capital em relação à conta de renda e produto da economia é apenas o primeiro passo, uma simplificação a ser justificada pela conveniência que encerra, e não pelo realismo. A estratégia é considerar as variáveis da conta de renda como dados provisoriamente exógenos no que tange ao comportamento do balanço, e achar o equilíbrio nos mercados para os estoques dos ativos condicionado pelos valores supostos de produtos, rendas, e outros fluxos. Porém, é óbvio que as relações existem nos dois sentidos. Algumas das variáveis determinadas nos mercados de ativos afetam os fluxos de gastos

[Nota do Editor: Este artigo foi originalmente publicado no *Journal of Money, Credit, and Banking*, vol. 1, fevereiro de 1969, pp. 15-29 e reproduzido em J. Tobin (org.), *Essays in economics* (Amsterdam, North-Holland, 1971, Cap. 18. Copyright © 1969 da Ohio State University Press. A tradução é de Lucas Assunção (da PUC/RJ), com a colaboração de Marco Antônio Bonomo e Antonio de Lima Brito (do IPEA/INPES)]

398 e de renda. Numa situação de equilíbrio completo, os dois lados da economia — aos quais não resistimos em chamar de “financeiro” e “real” — precisam estar mutuamente consistentes. Isto é, os insumos financeiros no lado real precisam reproduzir os valores assumidos dos insumos reais no lado financeiro.

Um exemplo simples e familiar dessa estratégia é a “curva *LM*”. As conferências e textos de macroeconomia imortalizaram a decomposição do sistema keynesiano em submodelos, feita por Hicks. Um desses submodelos determina qual o equilíbrio de estoque de ativos que corresponde a uma dada renda real agregada e um dado nível de preços de mercadorias. Nesse equilíbrio condicionado, a taxa de juros iguala a demanda e a oferta de moeda e zera os mercados para os outros ativos. Dos vários equilíbrios da *LM*, apenas um é em geral consistente com as outras relações no sistema completo.

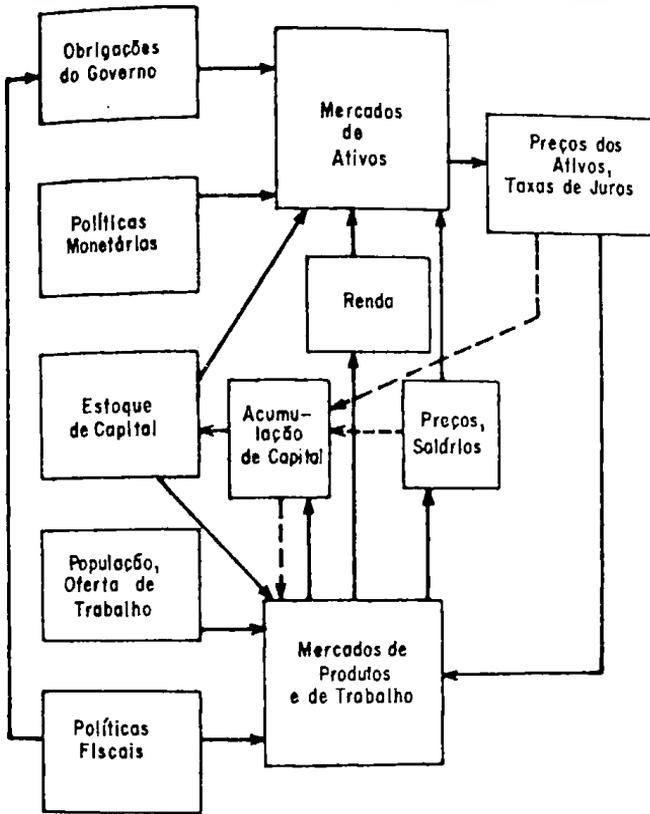
A suposição comportamental básica nesse procedimento é de que as decisões de gasto e as decisões de composição de carteira são independentes — especificamente, que as decisões quanto à acumulação de riqueza são separáveis das decisões quanto à sua alocação. Como poupadoras, as pessoas decidem quanto adicionar às suas riquezas, ao passo que como administradoras de suas carteiras, elas decidem de que forma distribuir entre os ativos e as dívidas disponíveis a riqueza líquida que já possuem. A propensão a consumir pode depender das taxas de juros, mas não depende *diretamente* nem da combinação existente de ofertas de ativos nem das taxas às quais essas ofertas estão crescendo.

A Figura 1 ilustra esquematicamente o enfoque que acabamos de esboçar.

2 — A ESTRUTURA CONTÁBIL

A estrutura contábil genérica para uma teoria da conta de capital está indicada na Tabela 1. As linhas representam ativos ou dívidas, sendo que uma linha pode significar “moeda” ou “capital físico”, ou, numa classificação mais apurada “depósitos à vista” ou “equipamentos duráveis dos produtores”. As colunas representam setores da economia, como por exemplo os bancos comerciais, o governo central, as instituições financeiras não-bancárias, e o público. As entradas na matriz em geral podem ser positivas, negativas, ou zero, indicando uma negativa que o setor em questão é um devedor no tipo de ativo apontado pela linha dessa entrada. Todas as dotações de ativos ou dívidas precisam ter seus valores expressos em termos do mesmo numerário, isto é, ou da unidade de medida monetária ou do poder de compra sobre os bens de consumo. O somatório ao longo de uma linha representa a oferta exógena líquida do ativo para a economia como um todo, sendo que no que se relaciona aos estoques

Figura 1
ABORDAGEM DA CONTA DE CAPITAL
 (Um Esquema)



de bens essa oferta exógena é o que a economia herdou do passado. Para os ativos financeiros gerados internamente a oferta exógena líquida é, obviamente, igual a zero. Se dos somatórios na coluna final as dotações do governo central de um determinado ativo são subtraídas (ou suas dívidas adicionadas), o que resta são as dotações líquidas desse ativo em mãos do setor privado da economia. O somatório de uma coluna representa a riqueza líquida de um setor e o da coluna final indica a riqueza nacional. Conforme indicado, a riqueza privada se diferencia desse total pelo montante da riqueza líquida do governo. Caso este seja um devedor líquido, como normalmente deverá ocorrer, pelo menos se seus estoques de bens forem ignorados, então a riqueza privada excede a riqueza na-

400 cional. A estrutura ilustrada pela Tabela 1 tem como objetivo uma economia fechada, embora possa ser estendida para incluir as relações da conta de capital com o resto do mundo.

3 — O ARCABOUÇO ANALÍTICO

A estrutura contábil da Tabela 1 passa a representar melhor a realidade enquanto arcabouço para a análise monetária se: *a*) atribuímos a cada ativo uma taxa de retorno r_i ($i = 1, 2, \dots, n$) e *b*) imaginamos que cada setor j ($j = 1, 2, \dots, m$) tem uma demanda líquida por cada um dos ativos, f_{ij} , que é uma função do vetor r_i e, possivelmente, de outras variáveis também. É claro que na prática muitas das entradas na matriz estão vazias, pois certos setores simplesmente não estão envolvidos com alguns dos ativos, seja na posição de detentor ou de devedor.

Tabela 1

ESTRUTURA CONTABIL GERAL

Ativos	Setores da economia					Governo central	Dotações totais líquidas = Oferta exógena
	1	2	3	...	m		
1							
2							
3							
.							
.							
.							
n							
Riqueza Líquida	Riqueza Privada Total (= Riqueza Nacional menos a Riqueza Líquida do Governo)					Riqueza Líquida do Governo	Riqueza Nacional

Em qualquer ponto do tempo cada setor está restringido por sua própria riqueza líquida, sendo seus membros livres para escolher o tipo de balanço que preferem — isto é, quais as entradas (ativos) nas colunas da Tabela 1 —, mas não para escolher sua riqueza líquida, que é o somatório das entradas na coluna. Esta é determinada por suas acumulações de ativos no passado e pelos preços correntes dos ativos. Os indivíduos não podem alterar o legado do passado, nem tampouco — como estamos

supondo — afetar, através de suas próprias escolhas de carteira, as avaliações correntes em mercado de seus ativos. Obviamente, com o passar do tempo o indivíduo pode poupar, podendo sofrer perdas ou obter ganhos de capital, sendo, um ano mais tarde, sua riqueza líquida diferente, embora mais uma vez ela vá representar uma restrição à gerência de sua carteira. 401

Esse requisito de adição tem algumas implicações óbvias e simples. Para qualquer dos setores, a soma das respostas de todos os ativos a uma variação numa taxa de retorno qualquer r_k é zero, ou seja:

$$\sum_{i=1}^n \frac{\partial f_{ij}}{\partial r_k} = 0$$

Isso é também verdade para qualquer outra variável que entre nas funções de demanda por ativos do setor. A única exceção é a própria riqueza líquida do setor, pois, obviamente, o somatório das variações nas dotações de ativos proporcionadas por uma variação na riqueza é igual a um:

$$\sum_{i=1}^n \frac{\partial f_{ij}}{\partial w_j} = 1$$

Essas mesmas propriedades também serão observadas para funções de demanda agregadas no total dos setores, isto é, para:

$$f_i = \sum_{j=1}^m f_{ij}$$

Cada linha na Tabela 1 corresponde a uma equação de equilíbrio de mercado, através da qual as demandas líquidas dos m setores privados quando somadas coincidem com as ofertas disponíveis, sejam estas emitidas pelo governo ou exógenas. Porém, essas n equações não são independentes. Quaisquer que sejam os valores das variáveis determinantes, os lados esquerdos dessas n equações de ativos (as demandas privadas líquidas) são iguais em valor aos lados direitos (as ofertas), isto é, à riqueza privada agregada. Assim sendo, ao contrário do que nos leva a crer uma impressão inicial superficial, as n equações não irão determinar n taxas de retorno, mas apenas $n-1$ taxas, no máximo.

O valor da riqueza agregada, ou setorial, pode depender dos preços dos ativos, os quais, por seu turno dependem das r_k que são as taxas de retorno de mercado determinadas pelo sistema de equações. Isso vale para todos os ativos cujas vidas superem a extensão do período que se está supondo para as escolhas de carteira. Por exemplo, os estoques existentes de capital físico durável e de títulos de longo prazo do governo mudam de valor na medida em que suas taxas de retorno em mercado variam. Conseqüentemente, as $n-1$ equações de equilíbrio de mercado na ver-

402 dade trazem as taxas de retorno em dois papéis, como argumentos nas funções de demanda de ativos e como determinantes dos valores das ofertas de ativos e riqueza total existentes.

Em algumas aplicações da análise existem menos que $n-1$ taxas de retorno livres para serem determinadas, e o número de taxas de retorno endógenas é inferior ao de equações de equilíbrio de mercado independentes. Algumas taxas são fixadas por lei ou institucionalmente, como por exemplo a própria taxa de juros sobre a moeda — que, por convenção, é igual a zero —, a proibição dos juros sobre os depósitos à vista, e os tetos efetivos sobre os juros pagos em contas de depósitos a prazo e de poupança. Algumas outras sofrem restrições, pelo menos no longo prazo, por parte de fatores reais — por exemplo, por parte da produtividade tecnológica marginal de ativos de capital físico. Nesses casos, as equações da conta de capital não podem ser satisfeitas a não ser que algumas ofertas de ativos não sejam exógenas mas se ajustem para equilibrar os mercados, ou que algumas das variáveis relevantes do lado real da economia — a saber, renda, nível de preços, expectativas de preços — assumisse valores apropriados. Retornarei a esses problemas nas ilustrações que se seguem.

4 — UMA ECONOMIA DE DOIS ATIVOS: MOEDA E CAPITAL

Passo agora a algumas aplicações simples da abordagem que acabo de descrever. Primeiro, consideremos uma economia com apenas um setor privado e dois ativos, ou seja, a moeda emitida pelo governo para financiar seus déficits orçamentários e o capital físico homogêneo. Seja p o preço dos bens usualmente produzidos, sejam eles bens de consumo ou de capital. Entretanto, admitirei que o valor dos bens de capital existentes, ou os direitos a esses, possa divergir do seu custo de reprodução corrente, sendo qp o preço de mercado dos referidos bens de capital. As taxas reais de retorno disponíveis devido à retenção de moeda e capital são representadas, respectivamente, por r_M e r_K . Seja p_p^e a taxa esperada de variação nos preços das mercadorias, e seja r'_M a taxa nominal de juros paga a quem retém moeda (geralmente igual a zero), e R a eficiência marginal do capital relativa ao custo de reprodução. Seja W a riqueza e Y a renda, ambas medidas em bens. Isto posto, o modelo 1 é como se segue:

Definição de riqueza:

$$W = qK + M/p \quad (1.0)$$

Equações de equilíbrio:

$$f_1(r_K, r_M, Y/W) \cdot W = qK \text{ capital } (r_K) \quad (1.1)$$

$$f_2(r_K, r_M, Y/W) \cdot W = M/p \text{ moeda } (r_M) \quad (1.2)$$

Equações das taxas de retorno:

$$r_K \cdot q = R \text{ capital} \quad (1.3)$$

$$r_M = r'_M - \rho_p^e \text{ moeda} \quad (1.4)$$

As duas funções que dizem respeito à escolha de carteira foram escritas de forma especial. Elas são homogêneas no que se refere à riqueza, e as proporções retidas nos dois ativos são independentes da escala absoluta de riqueza. O requisito de "adição" nos diz que $f_1 = 1 - f_2$. Portanto, uma das duas equações de balanço, por exemplo a 1.1, pode ser omitida. Naturalmente, supõe-se que as derivadas em relação às próprias taxas de retorno $\partial f_1 / \partial r_K$ e $\partial f_2 / \partial r_M$ são positivas e as derivadas cruzadas são, por conseguinte, negativas.

A proporção da renda na riqueza aparece nas duas funções de demanda por ativos, sendo que, se aparece numa das funções, obviamente precisa aparecer também na outra. A suposição convencional é de que mais moeda será "necessária para motivos transacionais" a níveis mais elevados de renda. Isto implica que, caso outras coisas permaneçam iguais, a demanda pelo capital será reduzida na medida em que ocorra uma elevação na renda. Entretanto, essas "outras coisas" não permanecerão inalteradas se no lado real da economia existe uma conexão positiva entre Y e R , e, portanto, entre Y e r_K .

Se a renda cai com a riqueza constante, ou a riqueza cresce com a renda constante, uma fração menor da riqueza é necessária para satisfazer os requisitos de moeda para transações, e a demanda por moeda cairá em relação à demanda por capital. Devo reafirmar a usual suposição keynesiana de que a elasticidade parcial da demanda por moeda relativamente à renda é positiva mas nunca maior que um. O raciocínio aqui é de que a demanda para transações é, no máximo, proporcional à renda (elasticidade igual a um), mas os saldos para motivos de transação são apenas parte do total de moeda retida. Portanto, o que se está supondo pode ser expresso da seguinte forma:

$$0 < \frac{(f_2 \cdot W)}{\partial Y} / \frac{f_2 \cdot W}{Y} = \frac{\partial f_2}{\partial (Y/W)} / \frac{f_2}{Y/W} \leq 1$$

A equação (1.3) expressa uma relação inversa entre o valor de mercado de uma cota de capital e a taxa de retorno de mercado que ela rende. Suponhamos que o retorno real perpétuo que se pode obter com a compra de uma unidade de capital ao custo de produção p seja R .

404 Se um investidor precisa pagar por essa unidade de capital qp , ao invés de p , então a taxa de retorno é R/q . A fórmula do tipo *consol** da equação (1.3) se aplica estritamente ao capital perfeitamente durável. Para o caso de capital depreciável, ou de ativos físicos de vida limitada, a relação de r_K e q não será tão simples ou tão pronunciada. Todavia, ainda haverá uma relação inversa.

É importante notar que o nível de preços das mercadorias não influencia a taxa real de retorno sobre o capital, seja esta calculada sobre o custo de reprodução ou sobre o valor de mercado. Entretanto, a taxa esperada de inflação dos preços das mercadorias participa do processo de administração de carteira como uma das variáveis da taxa real de retorno sobre a moeda em (1.4).

O modelo 1 consiste, então, de quatro equações, na medida em que (1.1) pode ser omitida por redundância. A interpretação do modelo depende da escolha de quatro variáveis endógenas.

5 — INTERPRETAÇÃO DE CURTO PRAZO DO MODELO DE MOEDA E CAPITAL

Uma interpretação (1A) é a seguinte: variáveis endógenas: r_K , r_M , W , q ; variáveis exógenas: K , M , Y , p , R , ρ^e , r_M' . Então, segundo (1.4) r_M é efetivamente exógeno, podendo, através de várias substituições, o modelo ser expresso como uma única equação em q :

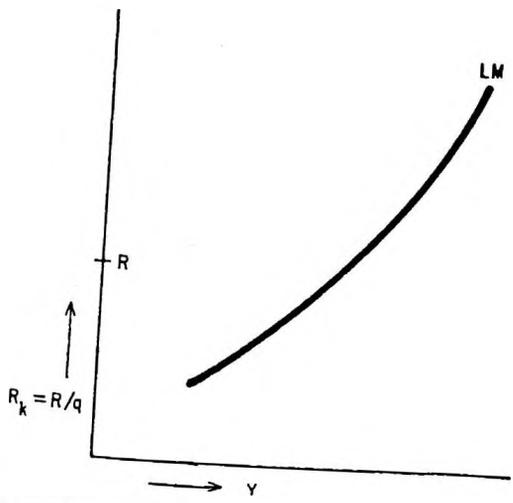
$$f_2 \left(R/q, r_M, \frac{Y}{qK + M/p} \right) \cdot (qK + M/p) = \frac{M}{P} \quad (1.5)$$

As suposições feitas na seção anterior são suficientes, embora não necessárias, para se afirmar que $\partial q/\partial M > 0$, ou seja, que um aumento na quantidade de moeda é expansionista, causando uma elevação no valor do capital existente e estimulando o investimento. As mesmas condições asseguram que $\partial q/\partial R > 0$, isto é, que um aumento na eficiência marginal do capital puxa para cima o seu preço; que $\partial q/\partial r_M < 0$, a saber, que um aumento na taxa real de juros sobre a moeda diminui o valor do capital; e que $\partial q/\partial Y < 0$, isto é, que o equilíbrio de ativos exige que quanto maior for o nível de renda em relação aos estoques de ativos, menor seja a valoração do capital.

* [*Consol* é a denominação dada ao título da dívida pública britânica que representa uma promessa de pagamento por parte do governo, de uma quantia fixa ao portador do título, todos os anos e constantemente (N. do T.)].

Esse último resultado nos leva à observação de que, enquanto parte de um modelo de curto prazo de determinação da renda, a equação (1.5) pode ser interpretada como uma espécie de curva LM keynesiana padrão. Isto é, ela nos informa que combinações da renda real Y e da taxa de retorno sobre a parcela de capital, r_k ou R/q , são compatíveis com o equilíbrio nos mercados de ativos (Figura 2). Tal qual a curva LM dos livros-textos, essa relação se desloca para a direita quando M aumenta ou p diminui. A diferença aqui é que a taxa de juros no eixo vertical é a taxa de retorno sobre a cota de capital, e não a taxa de títulos de longo prazo de Keynes. Entretanto, Keynes estava supondo que as duas taxas eram iguais, ou que divergiam apenas por um prêmio de risco constante. Se essa suposição for relaxada, R/q é a variável apropriada para o diagrama, o qual ainda precisa ser completado por uma curva IS. A taxa de investimento — a velocidade com que os investidores desejam aumentar seus estoques de capital — se tem de estar relacionada com alguma coisa, deve ser com q , o valor do capital em relação ao seu custo de reposição.

Figura 2
CURVA LM TRAÇADA A PARTIR DA EQUAÇÃO (1.5)

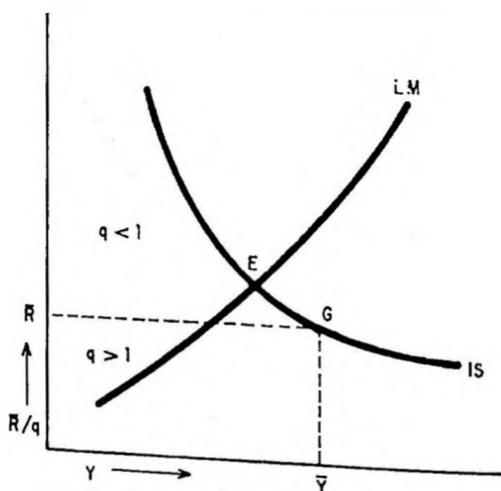


A curva LM da Figura 2 foi traçada supondo-se uma eficiência marginal do capital (R) fixa. Se R aumenta junto com Y , $\partial q/\partial Y$ será maior que com R constante, podendo até se tornar positiva. Na teoria keynesiana sempre houve ambivalência quanto a esse ponto: entre o aparente ponto de vista do próprio Keynes, segundo o qual a estimativa dos investidores para a eficiência marginal do capital está relacionada

406 com um futuro bastante independente do nível de renda corrente, e a idéia de que os investidores simplesmente esperam que a taxa de lucro corrente sobre o capital continue a mesma. Se, de acordo com o segundo ponto de vista, alguma dependência de R em relação Y está embutida na curva LM , então não há uma relação biunívoca entre r_K e q .

Conseqüentemente, a Figura 3 apresenta a curva LM com \bar{R}/q sobre o eixo vertical, onde \bar{R} é a eficiência marginal do estoque de capital existente K com uma renda real padrão \bar{Y} . Essa renda-padrão Y é o nível ao qual a poupança seria exatamente o suficiente para aumentar o estoque de capital à taxa natural de crescimento da economia. Por exemplo, suponhamos que esse crescimento seja igual a g e que a proporção poupada da renda seja igual a s , daí $gK = s\bar{Y}$. Sob as usuais suposições da teoria neoclássica do crescimento, o investimento a essa taxa manterá \bar{R} inalterada. Conseqüentemente, o investimento a essa taxa é compatível com $q = 1$, $r_K = \bar{R}$, ou seja, a curva IS passa pelo ponto (\bar{R}, \bar{Y}) .¹ A um nível de renda inferior a \bar{Y} , essa taxa normal

Figura 3
CURVA LM TRAÇADA COM A CURVA IS



¹ Jerome Stein tem insistido nessa propriedade do programa de investimento de curto prazo. Veja seu trabalho, "Money and capacity growth," *Journal of Political Economy*, 74 (outubro de 1966), pp. 451-65.

de investimento será maior que a poupança, e conseqüentemente a igualdade investimento-poupança requer um q menor que um. O equilíbrio de curto prazo — para uma dada oferta real de moeda M/p — é apontado por E na Figura 3; ilustração em que ele ocorre a um nível de renda e valor da cota de capital inferiores aos da posição de crescimento sustentado G . 407

6 — O EQUILÍBRIO DE LONGO PRAZO NO MODELO DE MOEDA E CAPITAL

Uma interpretação alternativa do Modelo (1B) requer que o capital seja avaliado ao seu custo de reprodução, isto é, que $q=1$. Essa pode ser vista como uma condição de equilíbrio de longo prazo. Num equilíbrio de crescimento de longo prazo, E e G na Figura 3 coincidem; ademais, essa renda \bar{Y} deve representar também um equilíbrio da demanda e oferta de trabalho. Portanto, se M/p , R , Y , e K são dados, eles determinam r_K e W . A equação (1.2) deve então determinar r_M , a taxa real de juros sobre a moeda. Isto é, ou as expectativas de variação de preços (p_p^e) ou a taxa de juros sobre a moeda (r_M') precisa ser determinada pelo mercado ao invés de ser fixada institucionalmente ou por lei. Do contrário, não haverá meio de harmonizar os detentores de riqueza com as ofertas de capital e saldos reais determinados pelas políticas e pela história.

Alternativamente, se r_M está fixa, as ofertas de capital e moeda, medidas em termos reais, precisam estar livres para se ajustarem às preferências de carteira do público. Os modelos do papel da moeda externa * no crescimento de longo prazo mostram como esse ajuste pode ocorrer.² Um dos mecanismos é a flexibilidade no nível de preços p , a qual assegura que qualquer oferta nominal de moeda M pode se tornar a oferta real desejada pelo público ao nível do conjunto prevalecente de taxas de juros reais. Outro mecanismo possível é a própria política fiscal, ajustando o tamanho e a taxa de expansão da dívida do governo de modo a alcançar o equilíbrio.

* [Outside money no original. Gurley e Shaw em seu livro *Money in a theory of finance* (Washington: Brookings Institution, 1960) introduziram as expressões *outside money* e *inside money*. A primeira significa a parcela da moeda que constitui riqueza para o setor privado e, a segunda, a que não constitui (N. do T.)].

² Ver Tobin, "Money and economic growth", *Econometrica*, 33 (4) :671-84, outubro de 1965.

O modelo 1 não inclui a política monetária como esse termo é geralmente entendido. A oferta de moeda é idêntica à dívida do governo. Não é possível aumentar a quantidade de moeda em um dólar sequer sem aumentar simultaneamente a riqueza privada em um dólar. Elas aumentam juntas em valor monetário quando o governo administra um déficit orçamentário e emite moeda para cobri-lo, ou em valor real quando o nível de preços cai. Um aumento no estoque nominal de moeda é uma consequência monetária da política fiscal ao invés de política monetária no seu sentido habitual. O fato concebível que mais se aproxima de uma política monetária no modelo IA é a variação de r_M' , pelas seis equações independentes. As duas equações seguintes resultam de um processo de consolidação do modelo junto com a definição de W e determinam q e r_S :

$$f_2(R/q, r_M, r_S, Y/W) \cdot W = M/p \quad (2.7)$$

$$f_3(R/q, r_M, r_S, Y/W) \cdot W = S/p \quad (2.8)$$

Como antes, supõe-se que as derivações das funções f_i em relação às próprias taxas de retorno $\left(\frac{\partial f_1}{\partial r_K}, \frac{\partial f_2}{\partial r_M}, \frac{\partial f_3}{\partial r_S} \right)$ são positivas, e que

todas as derivadas cruzadas são não-positivas. (Também deve ser lembrado que $\sum_i \partial f_i / \partial x = 0$ para qualquer x que apareça como argumento nas funções f_i .) Em outras palavras, os ativos são substitutos brutos: a demanda por ativo varia diretamente com sua própria taxa e inversamente com as outras taxas.

Também está-se supondo, como antes, que a elasticidade parcial da demanda por moeda com relação à renda é positiva, porém nunca superior a um. Além disso, agora que os títulos do governo estão disponíveis, supõe-se que eles, ao invés do capital, absorvem as variações nos requisitos de moeda para transações. Isto é:

$$\frac{\partial f_2}{\partial (Y/W)} = - \frac{\partial f_3}{\partial (Y/W)} \text{ e } \frac{\partial f_1}{\partial (Y/W)} = 0$$

Essas suposições nos conduzem às conclusões apresentadas na Tabela 2.

Tabela 2

409

EFEITOS SOBRE VARIÁVEIS ENDÓGENAS DE UM AUMENTO EM VARIÁVEIS EXÓGENAS ESPECÍFICAS, COM TODAS AS OUTRAS MANTIDAS CONSTANTES

Variáveis Endógenas	M	S	M em troca de S	Variáveis Exógenas r'_m	\bar{Y}	R	p	ρ_p^e
q	+	?	+	-	-	+	-	+
r_s	-	+	-	+	+	?	?	-
s_K	-	?	-	+	+	+	+	-

As duas primeiras colunas representam aumentos na dívida do governo em cada uma das suas possíveis formas, enquanto a terceira coluna representa a política monetária na forma de compras no mercado aberto. Aqui, ao contrário do que ocorre no modelo 1A, é possível deslocar a curva *LM* das Figuras 2 e 3 para a direita através de uma política monetária no seu sentido habitual. A quarta coluna representa a política monetária à guisa de um aumento na taxa de juros sobre a moeda determinada por lei.

Qual é a característica da moeda que induz os resultados apresentados nas três primeiras colunas? Isto é, por que um aumento na dívida do governo na forma monetária tem um efeito mais expansionista que um aumento nessa dívida na forma de títulos? E por que a substituição de moeda por títulos via compras no mercado aberto tem um efeito expansionista?

Não é pelo fato de o ativo n.º 1 ter sido chamado de "moeda" e o n.º 2 de "títulos", tampouco por ser o ativo n.º 1 um meio de pagamento, ou por ter ele quaisquer outras propriedades que o n.º 2 não tenha; nem, também, porque o ativo n.º 1 não paga juros, pois ele pode ou não pagá-los. Essas propriedades em nenhum momento participaram de nossa análise, exceto no sentido geral onde elas explicam por que os ativos não são substitutos perfeitos entre si. A característica essencial — única distinção entre moeda e títulos que importa para efeito dos resultados conseguidos acima — é que a taxa de juros sobre a moeda é fixada exogenamente, seja por lei ou por convenção, enquanto a taxa de retorno sobre os títulos é endógena, determinada pelo mercado.

Quando a oferta de qualquer ativo aumenta, a estrutura das taxas de retorno, sobre esse e sobre os outros ativos, precisa mudar de forma a induzir o público a reter a nova oferta. Quando a própria taxa do ativo pode se elevar, uma parte substancial do ajuste necessário poderá ocorrer dessa maneira. Porém se a taxa for fixa, todo o ajuste deve acontecer através de reduções nas outras taxas ou de aumentos nos preços

410 dos outros ativos. Este é o segredo do papel especial da moeda; um segredo que seria dividido com qualquer outro ativo com taxa de juros fixa.

Conforme observado anteriormente, uma economia com n ativos envolverá não mais de $n-1$ equações independentes que equilibrem os mercados. O sistema determinará, portanto, não mais que $n-1$ taxas reais de retorno. Se a taxa sobre um dos ativos — que seja a “moeda” — é fixa, então a taxa de retorno de mercado sobre o capital pode — e, na verdade, deve — estar entre as $n-1$ taxas a serem determinadas. Isso permite que as autoridades monetárias forcem o retorno de mercado sobre o capital físico a divergir de sua eficiência tecnológica marginal — ou, o que é a mesma coisa, forcem o valor de mercado do capital existente a divergir de seu custo de reprodução. Ao criarem essas divergências, as autoridades monetárias podem afetar a taxa corrente de produção e acumulação dos ativos de capital. Esta é a maneira através da qual as autoridades monetárias podem afetar a demanda agregada no curto prazo — graficamente, através do deslocamento da curva LM da Figura 3 para a esquerda ou para a direita, mudando seu ponto de interseção com a curva IS .

Se a taxa de juros sobre a moeda, assim como as taxas sobre todos os outros ativos financeiros, fossem flexíveis e endógenas, então todas elas simplesmente se ajustariam à eficiência marginal do capital. Não haveria espaço para discrepâncias entre as taxas de retorno natural e de mercado sobre o capital, ou entre o valor de mercado e o custo de reprodução. Não haveria espaço para a política monetária afetar a demanda agregada. O lado real da economia ditaria o tom para o setor financeiro sem que houvessem efeitos retroalimentadores na direção oposta. Como observado antes, algo desse tipo ocorre no longo prazo, onde a influência da política monetária não ocorre sobre a demanda agregada, mas sobre as ofertas relativas de ativos reais e monetários, às quais todas as taxas de retorno devem se ajustar.

8 — UM MODELO COM DEPÓSITOS BANCÁRIOS E EMPRÉSTIMOS

Como uma terceira e última ilustração da abordagem, consideremos uma economia com dois setores ao invés de um. Esse modelo 3 possui um sistema bancário e um setor do público em geral, e acrescenta dois novos ativos — depósitos e empréstimos privados — ao *menu* de ativos da economia. Existem também duas novas taxas reais de juros a serem determinadas, r_D sobre os depósitos e r_L sobre os empréstimos, e duas novas taxas nominais, r'_D e r'_L , respectivamente, a serem estabelecidas exógena

ou endogenamente. Uma nova taxa de juros relevante para os bancos, a taxa de desconto d' do banco central (ou apenas d em termos reais) também pode ser introduzida. Esta passa a representar um novo instrumento de controle monetário. 411

Seja \hat{r} o vetor das taxas de juros reais ($r_K, r_M, r_S, r_D, r_L, d$). Por conveniência, tanto as escolhas de carteira dos bancos como as do público em geral serão escritas como funções de \hat{r} . Todavia, deve ficar subentendido que a taxa de desconto d é irrelevante para o público, e que a taxa de mercado sobre o capital r_K é irrelevante para os bancos, pois estamos supondo que estes não detêm esse ativo. Pela mesma razão, as demandas dos bancos por ativos poderiam ser expressas, sem nenhum problema, em valores monetários e relacionadas às taxas de juros nominais ao invés de às taxas reais. O depósito compulsório legal é representado no modelo por k .

O ativo n.º 2 ainda é a dívida à vista do governo, inclusive a do banco central. O tamanho dessa dívida, excluindo-se as tomadas de empréstimos dos bancos no banco central através do redesconto, é igual à oferta de papel-moeda em circulação e de reservas próprias aos bancos e ao público. Obviamente, M agora não mais corresponde à quantidade de moeda da forma que esta é convencionalmente definida. Ao invés disso, M aqui representa a base monetária. O estoque de moeda incluiria a parcela de M em poder do público mais os depósitos bancários (ou talvez só os depósitos à vista se, como não está sendo feito aqui, os distinguimos dos depósitos a prazo). Dessa maneira, o estoque de moeda seria uma quantidade endógena.

Definição de Riqueza:

$$W = qK + \frac{M + S}{p} \quad (3.0)$$

Equações de equilíbrio:

Bancos	Público	
		capital (r_K) (3.1)
		moeda e reservas (r_M, d) (3.2)
		títulos de governo (r_S) (3.3)
		depósitos (r_D) (3.4)
		definição de D (3.4a)
		empréstimos (r_L) (3.5)

412 Equações das taxas de retorno:

$$r_K \cdot q = R \quad \text{capital} \quad (3.6)$$

$$r_M = r'_M - \rho_p^e \quad \text{moeda e reservas} \quad (3.7)$$

$$r_B = r'_S - \rho_p^e \quad \text{títulos do governo} \quad (3.8)$$

$$r_D = r'_D - \rho_p^e \quad \text{depósitos} \quad (3.9)$$

$$r_L = r'_L - \rho_p^e \quad \text{empréstimos} \quad (3.10)$$

$$d = d' - \rho_p^e \quad \text{taxa de desconto} \quad (3.11)$$

A participação dos acionistas dos bancos é ignorada, de modo que os itens na coluna dos bancos têm soma igual a zero, assim como os itens na coluna do público têm soma igual à riqueza líquida privada W .

Existem 11 equações independentes. Como antes, podemos considerar exógenas as seguintes variáveis: $Y, M, S, K, R, r'_M, \rho_p^e, p, d'$ e K , e o sistema pode ser resolvido para as 11 variáveis $q, W, r_K, r_M, r_B, r'_S, r_D, r'_D, r_L, r'_L$ e d . Nessa interpretação do modelo 3, a taxa de juros paga sobre os depósitos é endógena e determinada pelo mercado. A função de oferta de depósitos dos bancos f_{dB} nos informa, para valores determinados das outras taxas de juros, que quantidade de depósitos os bancos estão dispostos a aceitar a qualquer taxa de depósito dada. Em equilíbrio, isso precisa ser igual à quantidade de depósitos que o público deseja manter dado esse mesmo conjunto de taxas.

Como antes, os efeitos dos vários instrumentos de política monetária e de outras variáveis exógenas sobre a principal variável q representam seus impactos sobre a demanda agregada. Com as suposições adotadas anteriormente sobre a substituição de ativos e sobre a elasticidade-renda da demanda por base monetária, os resultados serão qualitativamente os mesmos encontrados nos outros modelos. Quantitativamente, é óbvio, eles serão muito diferentes. A existência de um sistema percentual com reservas bancárias compulsórias significa que um reescalonamento maior das carteiras e variações maiores nas taxas de retorno são necessárias para absorver um dado aumento na oferta de base monetária. Na medida em que os bancos não são induzidos a adicionar a nova oferta às suas reservas em excesso, o público precisa ser induzido a reter algum múltiplo dela como depósitos. A variação nas taxas de retorno necessária para que seja alcançado algum desses resultados, ou qualquer combinação deles, precisa ser bastante grande quando comparada com o regime de moeda 100 por cento descrito nos modelos 1 e 2.

Uma interpretação alternativa resulta de se supor que a taxa de depósito r'_D é fixada institucionalmente ou legalmente, taxa essa que, adicionada à lista de variáveis exógenas implica que uma equação deve ser

suprimida, que é, obviamente, a (3.4). Com um teto efetivo sobre os juros que os bancos têm permissão para pagar, estes não alcançam sua curva de oferta ($-f_{4D}$). Eles aceitam todo e qualquer depósito que o público queira fazer ao nível corrente do conjunto das taxas de juros, e com muito gosto aceitariam mais. Assim, (3.4) se torna uma inequação: $f_{4B} + f_{4P} < 0$. As equações restantes do modelo, inclusive (3.4a), ainda se aplicam.

Essa é a interpretação habitualmente adotada, e que se ajusta às instituições dos Estados Unidos, a saber, a proibição de juros sobre os depósitos à vista e o teto sobre os juros pagos nos depósitos a prazo. Uma vez mais, os efeitos das medidas de política e outras variações exógenas sobre q podem ser analisados. Aqui, entretanto, existe uma nova fonte possível de resultados anormais. A suposição de "substitutos brutos" pode ser violada no mercado como um todo, embora seja satisfeita separadamente pelos diferentes setores — bancos e públicos. Por exemplo, um aumento na taxa de depósito ou uma redução na taxa de títulos poderia aumentar, ao invés de diminuir, a demanda líquida por moeda ou títulos do governo. Enquanto as demandas diretas do público caem ao serem transferidas para os depósitos, as demandas dos bancos podem aumentar simplesmente porque eles têm mais depósitos.³

Essa formulação adiciona o teto sobre a taxa de juros dos depósitos à lista de instrumentos de política monetária e permite a análise da questão de um aumento nesse teto ser expansionista ou contracionista.

9 — OBSERVAÇÕES FINAIS

Os modelos aqui discutidos destinavam-se apenas a ilustrar e dar significado a algumas observações gerais sobre a análise monetária. A estrutura básica é bastante flexível. Ela pode ser estendida para englobar mais setores e maior número de ativos, dependendo do tópico que se deseja estudar. Outros intermediários financeiros podem ser introduzidos, assim como um maior número de distinções podem ser feitas entre as categorias de dívidas do governo e de tipos de dívidas privadas. Igualmente importante, a suposição de que o capital físico é homogêneo pode ser relaxada, e alguns mercados, preços, e taxas de retorno para estoques de bens podem ser introduzidos, distinguindo-se entre casas, instalações industriais, equipamentos, bens de consumo duráveis, etc.

De acordo com essa abordagem, o principal modo com que as políticas financeiras e os acontecimentos afetam a demanda agregada é através da variação dos valores dos ativos físicos em relação a seus custos

³ Esses problemas são analisados em trabalhos de Tobin-Brainard e de Brainard.

414 de reprodução. As políticas monetárias podem resultar em tais variações, mas outros acontecimentos exógenos também podem. Além das variáveis exógenas explicitamente listadas nos modelos ilustrativos, podem ocorrer mudanças, e sem dúvida ocorrem, nas preferências de carteira — ou seja, nas funções de demanda por ativos — do público, dos bancos, e de outros setores. Essas preferências se baseiam em expectativas, estimativas de risco, atitudes em relação a esses riscos, e um conjunto de outros fatores. Nessa complexa situação, não é de se esperar que o impacto essencial das políticas monetárias e outros eventos financeiros seja fácil de ser medido sem a direta observação das variáveis relevantes (*q nos modelos*). Não há razão para se pensar que o impacto será captado em apenas uma das variáveis intermediárias ou exógenas, seja ela um estoque monetário ou uma taxa de juros de mercado.⁴

⁴ Esse ponto tem sido ilustrado na simulação de um modelo numérico da ordem do modelo 3 acima. Veja o trabalho de Brainard e Tobin, "Pitfalls in financial model building", *American Economic Review*, 58, pp. 99-122, maio de 1968.

Uma Nota Introdutória ao Artigo “Inflação e Desemprego: A Novidade da Dimensão Política”, de Milton Friedman

JOÃO DA SILVA MAIA *

I

No início dos anos 70, encerra-se o mais longo e continuado período de crescimento das economias capitalistas industrializadas, iniciado imediatamente após a II Guerra Mundial. Neste período, as diversas vertentes do keynesianismo foram amplamente dominantes nos meios acadêmicos e institucionais, a despeito de nos anos 50 já se notar, principalmente nos Estados Unidos, o ressurgimento das teorias pré-keynesianas.

A crise da economia mundial — que se anuncia com a ruptura do sistema monetário internacional em 1971 — agrava-se com o primeiro choque do petróleo em 1973 e aprofunda-se na segunda metade da década de 70, dá origem aos fenômenos de estagflação e depressão com aceleração inflacionária (*slump-inflation*) nos países industrializados, fenômenos esses que até então só eram conhecidos na exótica periferia. Essa crise tem como consequência o abandono gradativo e generalizado dos postulados keynesianos — para alguns representativos de um keynesianismo de há muito bastardo — em direção quer ao “novo monetarismo”, quer ao pensamento “neoclássico”, quer a outros “novos” menos cotados.

Em muito pouco tempo, o “novo monetarismo” se desenvolve de forma avassaladora, seja na academia americana — de onde se origina, tendo como centro irradiador a Universidade de Chicago — seja nos meios institucionais, influenciando de forma explícita a política do Federal Reserve americano, a política econômica do governo inglês e, por último, mas não menos importantes, as políticas dos governos militares do Chile e da Argentina.

* Do Departamento de Economia da Universidade Federal Fluminense.

Esta espécie de "contra-revolução monetarista" foi liderada pelo economista americano Milton Friedman, laureado com o Prêmio Nobel de Economia de 1976.¹ Kaldor (1978) enfatizou a importância desse autor para o movimento ao afirmar que "na verdade, 'o novo monetarismo' é bem mais uma 'revolução de Friedman' do que a 'revolução keynesiana' uma obra solitária de Keynes".

Friedman (1956) publicou seu primeiro trabalho sobre o tema no final dos anos 40 e, na década de 50, deu uma contribuição decisiva para o ressurgimento do monetarismo quando divulgou o *restatement*. Entretanto, só veio a alcançar notoriedade em 1963 com a publicação — em parceria com Anna Schwartz — da história monetária dos Estados Unidos. Neste trabalho, os referidos autores esperam ter encontrado empiricamente, para esse país, uma relação persistente entre as flutuações da oferta monetária e da renda nacional durante o período que se estende de 1867 a 1960. Por exemplo, neste enfoque a severidade da grande depressão americana poderia ser explicada com base no decréscimo da oferta monetária em mais de um terço, no período 1929/32.

As contribuições de Friedman se sucedem, destacando-se a formulação do conceito de taxa natural de desemprego, a formalização de um marco teórico para a análise monetária, e a explicação do surgimento de uma curva de Phillips positivamente inclinada, que pode ser analisada no artigo aqui divulgado.

Friedman e seus discípulos apregoam como método a retomada do caráter positivo das ciências sociais, postulando a existência de uma ciência econômica livre de valores, cuja neutralidade dos resultados das investigações estaria assegurada pelo uso criterioso do instrumental matemático e estatístico. Segundo Kaldor, a escola friedmaniana "usa as regressões de série temporal como se estas fornecessem o mesmo tipo de provas que os experimentos controlados nas ciências naturais" [Kaldor (1978, p. 4)].

Neste ponto, cabe ressaltar que Friedman postula explicitamente a necessidade de endogeneização da política na análise econômica, sem que isto venha a comprometer o caráter científico da mesma.

O "novo monetarismo" logo teve a sua "prova de fogo". Conforme mencionado, na virada da década de 70 ele foi alçado à posição de orientador de políticas governamentais. Isto porque os governos e os bancos

¹ Para uma visão completa sobre este assunto, inclusive a bibliografia completa de Friedman, ver *Literatura Económica*, Rio de Janeiro, 5 (2):159-84, 1983.

centrais de alguns países adotaram a sua prescrição básica de que se a política monetária se limitasse a garantir uma expansão da oferta monetária estável e modesta manteria os preços estabilizados e eliminaria a instabilidade cíclica da economia. Entretanto, a "nova teoria" não resistiu ao teste, tendo os malogros mais contundentes das experiências do Cone Sul da América Latina sido atribuídos, simplesmente, à falta de credibilidade dos governos junto aos agentes econômicos que, por isto, não acreditavam na seriedade dos seus propósitos.² 417

Na Inglaterra, a política econômica sob a égide do "novo monetarismo" iniciado em 1979 vem amargando reveses constantes. Mesmo os resultados favoráveis obtidos na contenção do nível de preços são reconhecidamente decorrentes de fatores que não se enquadram na prescrição do "novo credo". Até na austera Inglaterra, a falta de credibilidade (*sic!*) foi usada como explicação para o mau comportamento da economia.³

Nos Estados Unidos, a história não foi diferente. Em outubro de 1979, o Sr. Volcker, *chairman* do Federal Reserve, anunciou a nova política nos moldes do monetarismo a ser seguida por aquele banco. No final de 1980, as taxas de juros e de inflação ultrapassaram os 20%, e, em 1982, Friedman reconhece o fracasso da experiência monetarista americana e o atribui, mais uma vez, à falta de capacidade das autoridades em adotar uma política propriamente monetarista. Cabe aqui citar o professor Mario Henrique Simonsen (1984) que, referindo-se à teoria das expectativas racionais, afirma que, "como não há dados empíricos sobre credibilidade e expectativas, a teoria safa-se num refúgio escolástico, suficientemente anticientífico para torná-lo não falseável, no jargão de Karl Popper.

Hoje, o "novo monetarismo" parece perder *momentum*. O processo de revisão de uma hipótese pela negação das evidências em comprová-la, que segundo Friedman foi o responsável pelo sepultamento das políticas keynesianas, está agora apontado contra suas próprias hipóteses. A sobrevida da escola friedmaniana decorre, hoje, mais da crise generalizada da teoria frente aos problemas da intrincada economia contemporânea, do que dos seus méritos no campo teórico, ou da sua aplicabilidade aos problemas práticos do mundo atual.

² Para uma avaliação da política monetarista no Cone Sul, ver Bacha (1983).

³ Para uma avaliação da política monetarista na Inglaterra, ver Kaldor (1983 e 1985).

O texto de Friedman aqui divulgado é de fundamental importância para a compreensão do pensamento friedmaniano. Nele, aquele autor mostra toda a sua argúcia e poder de persuasão. Impõe uma derrota contundente ao keynesianismo oficial dos anos 60 e deixa a nu todo o empobrecimento da análise autodenominada keynesiana, baseada na curva de Phillips. Esta, oriunda de um trabalho empírico do economista inglês A. W. Phillips, em 1958, que associava variações nos salários nominais a variações no nível de emprego, evolui até assumir o papel de principal iluminador das políticas econômicas a serem adotadas.

A substituição, no eixo vertical, da variação nos salários nominais por variação nos preços, e a proposição da existência do famoso *trade-off* entre desemprego e inflação, que daria aos formuladores de política o poder de escolherem como objetivo tanto uma taxa de inflação (e a partir desta conviverem com um nível de desemprego determinado) como um determinado nível de desemprego e, a partir deste, arcarem com uma taxa de inflação estável, coloca a curva de Phillips numa situação de esquizofrenia, onde a mesma pode ser "neoclássica" ou "keynesiana", dependendo de que ângulo ela é observada.

Friedman não perdoa esta inconsistência e, calcado nos fenômenos empíricos da estagflação, e posteriormente depressão com inflação, trata de expurgar o viés keynesiano da curva de Phillips. O ponto de partida é a aceitação da versão vulgarizada da curva. Neste ponto, já deixa clara sua astúcia como debatedor. Note-se que a substituição da variação nos salários por variações nos preços — legítimo na tradição marshalliana e, portanto, keynesiana — não o é na tradição da teoria quantitativa da moeda friedmaniana. Para esta teoria, preços não se formam por custo mas sim pela quantidade de moeda.

O passo seguinte — o estágio dois da curva de Phillips — é demonstrar como o *trade-off* entre desemprego e inflação só existiria no curto prazo, sendo que no longo prazo teríamos uma curva de Phillips vertical, prevalecendo a hipótese da taxa natural de desemprego.

Qual a explicação dada por Friedman para o fato de as políticas monetária e fiscal poderem, ainda que só no curto prazo, alterar o nível de emprego? *Only surprises matter* é a resposta. Na verdade, para ele o nível de emprego só cresce porque de fato o salário real cai e os trabalhadores, imbuídos de ilusão monetária, o vêem crescendo. O nível de emprego seria determinado pela oferta e demanda de trabalho e tanto a

primeira como a segunda dependem respectivamente — exatamente como 419 na teoria neoclássica — do salário real, só que desta feita do salário real esperado e da produtividade do trabalho. Sob este aspecto é como se Keynes não tivesse escrito o Capítulo II da sua *Teoria Geral*.

Friedman vai adiante em sua conferência e enuncia o estágio três da curva de Phillips, qual seja, a curva positivamente inclinada, no curto prazo, estágio este no qual a intervenção governamental passa de inútil a francamente prejudicial. A explicação reside no fato de a crescente intervenção governamental, ao provocar elevadas taxas de inflação — e, por sua vez, intervenções adicionais —, resultar numa volatilização crescente do nível de preços. Isto acaba por perturbar a sinalização dos preços absolutos em direção aos preços relativos, desorganizando os mecanismos de mercado e provocando uma perda de eficiência da atividade econômica, com o conseqüente aumento do nível de desemprego. A volta à “taxa natural” depende mais uma vez de uma política monetária modesta e austera por parte das autoridades monetárias.

A guisa de conclusão, devemos mencionar o brilhantismo e a força da argumentação de Friedman que, de forma simples, inteligível e direta, dá a impressão de explicar os fenômenos mais candentes da economia atual. Sem dúvida, este mérito inquestionável de Friedman deve ser, em grande parte, responsável pelo êxito da disseminação de suas idéias.

BIBLIOGRAFIA

- BACHA, Edmar Lisboa. Elementos para uma avaliação do monetarismo no Cone Sul. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, 13 (2) :489-506, ago. 1983.
- FRIEDMAN, Milton. The quantity theory of money: a restatement. In FRIEDMAN, Milton. *Studies in the quantity theory of money*. Chicago, The University of Chicago Press, 1956.
- KALDOR, Nicholas. The new monetarism. In: *Further essays on applied economics*. Vol. 6. New York, Holmes and Meier, 1978.
- . A falência do monetarismo. *Boletim do IERJ*, Rio de Janeiro, 31, mar./ago. 1985.
- Lit. econ., 7(3) out. 1985

420 ————. *The economic consequences of Mrs. Thatcher*. Londres, Duckworth, 1983.

PORTO GONÇALVES, A. C. Apresentação do Prêmio Nobel de Economia. *Literatura Económica*, Rio de Janeiro, 5 (2) :159-84, 1983.

SIMONSEN, Mário Henrique. *Inflação inercial, indexação e reforma monetária*. Mimeo. Rio de Janeiro, 1984.

Inflação e Desemprego: A Novidade da Dimensão Política *

MILTON FRIEDMAN **

Prêmio Nobel de 1976

Quando o Banco da Suécia estabeleceu o prêmio para a Ciência Econômica em memória de Alfred Nobel (1968), sem dúvida havia — e ainda há — um ceticismo generalizado entre os cientistas e o público em geral quanto à conveniência de tratar a economia como uma ciência similar à física, à química e à medicina. Estas são consideradas “ciências exatas”, nas quais um conhecimento objetivo, cumulativo e definitivo é possível. A economia e as demais ciências sociais são encaradas mais como ramos da filosofia do que como ciências propriamente definidas, cheias de valores desde o princípio, por lidarem com o comportamento humano.

As ciências sociais, nas quais os cientistas analisam o seu próprio comportamento e o de seus companheiros — que por sua vez estão observando e reagindo ao que os cientistas dizem — não exigem métodos de investigação fundamentalmente distintos dos aplicados às ciências físicas

* O presente artigo corresponde à Aula Nobel por ocasião da entrega do Prêmio Nobel de 1976, outorgado pela Real Academia de Ciências da Suécia. (Copyright The Nobel Foundation 1976).

** Sou bastante agradecido pelos úteis comentários formulados sobre a primeira versão deste ensaio, a Gary Becker, Karl Brunner, Phillip Cagan, Robert Gordon, Arnold Harberger, Harry G. Johnson, S. Y. Lee, James Lothian, Robert E. Lucas, David Meiselman, Allan Meltzer, José Scheinkman, Theodore W. Schultz, Anna J. Schwartz, Larry Sjaastad, George J. Stigler, Sven-Ivan Sundqvist, bem como aos participantes do Seminário sobre a Moeda e os Bancos, da Universidade de Chicago.

Agradeço muito também a minha esposa, Rose Director Friedman, que participou de todas as etapas de preparação deste trabalho, assim como a minha secretária Gloria Valentine, por seu desempenho não só acima como também além de suas obrigações normais.

[Nota do Editor: A tradução é de Ana Beatriz Cerbino, com revisão de João da Silva Maia (do Departamento de Economia da UFF) e de Antonio de Lima Brito (do IPEA/INPES)].

I

CIÊNCIAS SOCIAIS E NATURAIS

Eu mesmo nunca aceitei este ponto de vista. Acredito que ele reflita um mal-entendido — não tanto com relação ao caráter e às possibilidades da ciência social, mas sim no que respeita à ciência natural. Em ambas não há um conhecimento real “exato”, somente hipóteses preliminares que nunca podem ser “provadas”, mas que apenas não podem ser rejeitadas. Hipóteses essas nas quais podemos ter maior ou menor confiança, dependendo de aspectos tais como a amplitude do conhecimento que elas contêm relativamente à sua própria complexidade, às hipóteses alternativas, e ao número de ocasiões em que se livraram de uma possível rejeição. Tanto nas ciências sociais quanto nas naturais, o corpo do conhecimento positivo cresce devido à incapacidade de uma hipótese preliminar prever os fenômenos que ela se propõe a explicar, face aos reparos a esta hipótese, até que alguém sugira uma nova que, de forma mais seleta ou mais simples, incorpore os fenômenos em questão, e assim por diante *ad infinitum*. Em ambas, o experimento às vezes é possível e às vezes não (como ocorre na meteorologia). Em ambas, nenhum experimento é sempre completamente controlado, e a prática freqüentemente oferece evidências que são equivalentes a experimentos controlados. Nos dois casos, não há um meio de se ter um sistema fechado e autônomo, nem de se evitar a interação entre o observador e o observado. O Teorema de Gödel em matemática, o princípio da incerteza de Heisenberg em física, a profecia da auto-realização ou da auto-anulação nas ciências sociais, todos exemplificam estas limitações.

É claro que diferentes ciências lidam com diferentes assuntos, possuem diferentes matérias para analisar (por exemplo, a introspecção é uma fonte de evidência mais importante para a ciência social do que para a ciência natural), consideram mais úteis diferentes técnicas de análise, e alcançam graus diferentes de sucesso em prognosticar os fenômenos que estão estudando. Porém essas diferenças são tão grandes entre, digamos, a física, a biologia, a medicina e a meteorologia, quanto entre qualquer uma delas e a economia.

Mesmo o difícil problema de separar os juízos de valor dos julgamentos científicos não é exclusivo das ciências sociais. Recordo-me bem de um jantar numa faculdade da Universidade de Cambridge, ocasião em que eu estava sentado entre um colega economista e R. A. Fisher, o grande estatístico matemático e geneticista. Meu colega contou-me o caso de um aluno que ele orientava em economia do trabalho, o qual, com relação a uma análise sobre a influência dos sindicatos, observou: "Bem, sem dúvida o Sr. X (um outro economista de uma diferente corrente política) não concordaria com isto." Meu colega considerou esta experiência uma terrível acusação à economia porque ilustrava a impossibilidade de haver uma ciência econômica positiva e livre de valor. Virei-me para Sir Ronald e perguntei se tal experiência era realmente exclusiva da ciência social. Sua resposta foi um veemente "não", e passou a contar uma história após outra sobre como conseguia deduzir com precisão posições em genética a partir de opiniões políticas.

Um dos meus melhores professores, Wesley C. Mitchell, convenceu-me da razão básica por que os *scholars* têm todo o tipo de incentivo para se dedicarem a ciências livres de valor, quaisquer que sejam seus próprios valores e por mais intenso que seja o seu desejo em difundi-los e promovê-los. Para recomendarmos uma linha de ação com vistas a se alcançar um objetivo, devemos primeiro saber se essa linha de ação irá, de fato, alcançar tal objetivo. O conhecimento científico positivo que nos capacita prever as conseqüências de uma possível linha de ação é claramente um pré-requisito para o julgamento normativo se aquela linha de ação é a desejada. O Caminho para o Inferno está pavimentado de boas intenções precisamente por causa da desatenção a este aspecto bastante óbvio.

Este ponto é particularmente importante em economia. Muitos países de todo o mundo estão hoje sofrendo uma inflação socialmente destrutiva, um desemprego excepcionalmente elevado, má utilização dos recursos econômicos e, em alguns casos, a supressão da liberdade humana. Isto não ocorre porque pessoas maldosas tenham procurado deliberadamente alcançar esses resultados, nem por causa das diferenças de valores entre seus cidadãos, mas devido aos julgamentos equivocados quanto às conseqüências das medidas governamentais: erros que, pelo menos em princípio, podem ser corrigidos através do progresso da ciência econômica positiva.

Ao invés de continuar com essas idéias de forma abstrata [Discuto os problemas metodológicos mais profundamente na Parte I], ilustrarei o caráter científico positivo da economia, analisando um problema econô-

424 mico específico que foi do maior interesse para as ciências econômicas durante todo o período do pós-guerra, a saber: a relação entre a inflação e o desemprego. Este problema é um exemplo admirável, pois tem sido uma questão política controversa ao longo desse período. Mesmo assim, a drástica mudança que vem ocorrendo na visão já aceita entre economistas tem sido produzida principalmente pelo método científico de contradizer experimentalmente uma hipótese preliminarmente aceita — o que vem a ser precisamente o processo clássico de revisão de uma hipótese científica.

Não posso apresentar aqui uma análise exaustiva dos trabalhos que têm sido feitos sobre esse assunto, nem tampouco das evidências que levaram à revisão da hipótese. Poderei apenas analisá-los superficialmente, na esperança de transmitir a essência desses trabalhos e das evidências, bem como indicar os itens mais importantes que requerem uma investigação adicional.

Controvérsias profissionais sobre a relação entre inflação e desemprego têm-se entrelaçado com as controvérsias sobre o papel relativo dos fatores monetário, fiscal e outros que influenciam a demanda agregada. Uma trata da maneira como uma variação na demanda agregada nominal, não importa como produzida, mostra seus efeitos através de mudanças no emprego e no nível de preços; as outras tratam dos fatores responsáveis pelas variações na demanda agregada nominal.

As duas questões estão estreitamente relacionadas. Os efeitos de uma mudança na demanda agregada nominal sobre os níveis de emprego e de preços podem não ser independentes da fonte daquela mudança e, reciprocamente, os efeitos dos fatores monetários, fiscais e outros sobre a demanda agregada nominal podem depender da maneira como reagirem os níveis de emprego e de preços. Uma análise completa terá que tratar dos dois problemas conjuntamente, ainda que haja um considerável grau de independência entre eles. Numa primeira aproximação, os efeitos sobre os níveis de emprego e de preços podem depender apenas da magnitude da mudança na demanda agregada nominal, não da sua fonte. Em ambos os casos, a opinião profissional hoje é muito diferente do que era logo após a II Guerra Mundial, isto porque a experiência contestou as hipóteses aceitas preliminarmente. Qualquer um dos casos poderia, portanto, servir para ilustrar minha tese principal, razão por que optei por trabalhar com apenas um deles a fim de manter este estudo dentro de limites razoáveis. Decidi-me pela relação entre inflação e desemprego porque a expe-

riência recente deixa-me menos satisfeito com a adequação dos meus primeiros trabalhos sobre essa relação do que com a dos meus estudos iniciais sobre as forças que produzem mudanças na demanda agregada nominal. 425

II

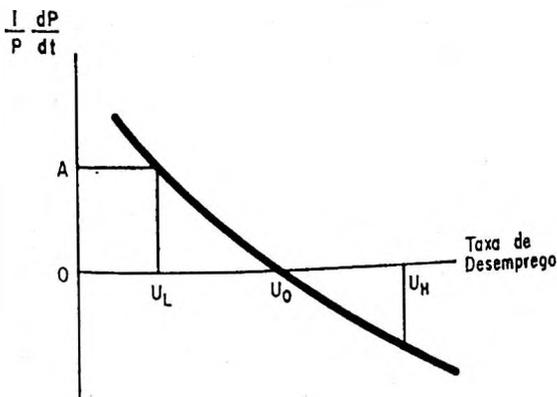
ESTAGIO 2 – CURVA DE PHILLIPS NEGATIVAMENTE INCLINADA

A análise econômica da relação entre inflação e desemprego atravessou dois estágios desde o fim da Segunda Guerra Mundial e agora está entrando em um terceiro. O primeiro estágio foi a aceitação de uma hipótese, associada ao nome de A. W. Phillips, de que existe uma relação negativa estável entre o nível de desemprego e a taxa de variação dos salários – altos níveis de desemprego sendo acompanhados de quedas nos salários e baixos níveis de desemprego, por elevação nos salários. A variação de salário, por sua vez, estaria ligada à variação de preço, incorporando o incremento secular da produtividade e tratando o excesso de preço sobre o custo do salário como dado por um fator de *mark-up* aproximadamente constante.

O Gráfico 1 ilustra esta hipótese; nele seguiu a prática comum de relacionar o desemprego diretamente à mudança de preços, eliminando a etapa intermediária da transformação dos salários em preços.

Gráfico 1
CURVA DE PHILLIPS SIMPLES

Taxa de Inflação



De modo geral, esta relação foi interpretada como uma relação causal que possibilitava um *trade-off* estável aos formuladores de política. Eles poderiam escolher como objetivo um baixo desemprego, tal como U_L . Neste caso, teriam que aceitar uma taxa de inflação A . Permaneceria o problema de escolher as medidas (monetária, fiscal, talvez outras) que gerassem o nível de demanda agregada nominal necessário para se alcançar U_L . Porém, se isto fosse feito, não haveria necessidade de se preocupar em manter aquela combinação de desemprego e inflação. Alternativamente, os formuladores de política poderiam escolher como meta uma taxa de inflação baixa ou mesmo a deflação. Neste caso, teriam que aceitar um nível mais elevado de desemprego: U_0 para inflação zero e U_A para deflação.

Os economistas, então, trataram de procurar obter a partir de evidências existentes para diversos países e períodos a relação representada no Gráfico 1, a fim de eliminar o efeito de distúrbios externos, esclarecer a relação entre mudanças nos salários e nos preços, e assim por diante. Além disso, pesquisaram os ganhos e as perdas sociais provenientes da inflação, de um lado, e do desemprego, de outro, a fim de facilitar a escolha do *trade-off* correto.

Infelizmente para esta hipótese, as evidências adicionais não se ajustaram a ela. Estimativas empíricas da relação da curva de Phillips foram insatisfatórias. E, o que é mais importante, a taxa de inflação, que parecia ser consistente com um determinado nível de desemprego, não permanecia fixa: nas circunstâncias do período pós-II Guerra Mundial, quando os governos de todos os países procuravam promover o "pleno emprego", a taxa de inflação tendia a aumentar com o decorrer do tempo em todos os países e a variar significativamente entre estes. Observando-se de outra maneira, as taxas de inflação, que haviam sido anteriormente associadas a baixos níveis de desemprego, ocorreram com altos níveis de desemprego. O fenômeno de alta inflação e alto desemprego simultâneos chamou cada vez mais a atenção do público e dos economistas, recebendo o desagradável rótulo de "estagflação". Desde o início, alguns de nós estávamos céticos quanto à validade de uma curva de Phillips estável, mais por questões teóricas do que empíricas [Schultz e Aliber (1966) *Newsweek* (17-10-66) e *American Economic Review* (1968)]. Achávamos que o que importava para o emprego não eram salários em dólares, libras ou coroas, mas salários reais — o que os salários podiam comprar em bens e serviços. Um nível

de baixo desemprego poderia, realmente, significar pressão por um salário real mais alto — porém os salários reais poderiam ser maiores mesmo se os salários nominais fossem menores, desde que os preços baixassem mais ainda. Da mesma forma, um alto nível de desemprego poderia, realmente, significar uma pressão por um salário real menor — mas os salários reais poderiam ser menores, mesmo que os salários nominais aumentassem, desde que os preços aumentassem mais ainda. 427

Não há necessidade de se supor uma curva de Phillips estável a fim de explicar a aparente tendência de uma aceleração da inflação para reduzir o desemprego. Isto pode ser explicado pelo impacto de mudanças não antecipadas na demanda nominal em mercados caracterizados por contratos (implícitos ou explícitos) de longo prazo envolvendo tanto o capital quanto o trabalho. Os contratos de trabalho de longo prazo podem ser explicados pelo custo de aquisição para os empregadores, de informações sobre os empregados e para os empregados sobre oportunidades alternativas de emprego. Podem ser explicados também pelo capital humano específico que faz com que o valor de um empregado, para um empregador em particular, cresça ao longo do tempo e exceda o seu valor para outros empregadores potenciais.

Só as surpresas importam. Se todos previssem que os preços subiriam, digamos, 20% ao ano, esta previsão seria incorporada aos futuros contratos salariais (e outros) e assim os salários reais se comportariam precisamente como se ninguém tivesse previsto nenhum aumento de preços, e não haveria razão alguma para que a taxa de 20% de inflação seja associada a um nível de desemprego diferente do correspondente a uma taxa zero. Uma mudança não antecipada é muito diferente, especialmente na presença de contratos de longo prazo — eles próprios sendo parcialmente o resultado do conhecimento imperfeito, cujo efeito aumentam e difundem através do tempo. Contratos de longo prazo significam, primeiro, que não há equilíbrio instantâneo de mercado (como ocorre nos mercados de alimentos perecíveis) mas apenas um lento ajustamento de preços e quantidades a mudanças na demanda na oferta (como no mercado de aluguel de imóveis); segundo, que os contratos firmados dependem não apenas dos preços correntes observáveis, mas também dos preços que se espera prevaleçam durante a vigência do contrato.

ESTÁGIO 2: A HIPÓTESE DA TAXA NATURAL

Seguindo este raciocínio, nós [em particular, C. S. Phelps e eu. Ver *American Economic Review* (1968) e Phelps (1967 e 1970)] desenvolvemos uma hipótese alternativa que faz distinção entre os efeitos de curto e longo prazo de mudanças não antecipadas na demanda agregada nominal. Parta-se de alguma posição inicial estável e suponha-se, por exemplo, uma aceleração não antecipada da demanda agregada nominal. Isto será visto por cada um dos produtores como uma demanda favorável e inesperada de seus produtos. Em um ambiente no qual estão sempre ocorrendo mudanças na demanda relativa de diferentes bens, o produtor não saberá se esta mudança lhe é específica ou não. Será racional que ele a interprete como pelo menos parcialmente específica e responda a ela procurando produzir mais para vender pelo que agora ele percebe ser um preço de mercado maior que o esperado para uma produção futura. Ele estará disposto a pagar um salário nominal maior do que estaria antes, para atrair trabalhadores adicionais. O salário real que importa para ele é o salário em termos do preço do seu produto e ele percebe que este preço está maior que antes. Um salário nominal mais alto pode, desse modo, significar um salário real mais baixo conforme percebido por ele.

Para os trabalhadores a situação é diferente: o que importa é o poder de compra dos salários, não sobre o bem específico que produzem, mas sobre todos os bens em geral. Tanto eles quanto seus empregadores tendem a ajustar mais vagarosamente seu conhecimento dos preços em geral — porque é mais difícil obter informações a este respeito — do que do preço do bem específico que produzem. Conseqüentemente, um aumento dos salários nominais pode ser interpretado pelos trabalhadores como um aumento dos salários reais e, por esse motivo, suscitar um incremento na oferta de trabalho, ao mesmo tempo que é interpretado pelos empregadores como uma queda nos salários reais, provocando, assim, um incremento na oferta de emprego. Expressos em termos da média de preços futuros previstos, os salários reais estão mais baixos, enquanto que, em termos de preços médios futuros previstos, os salários reais estão mais altos.

Porém esta situação é temporária: basta que a taxa de crescimento da demanda agregada nominal e dos preços continue maior que as expectativas se ajustarão à realidade. Quando isto ocorrer, o efeito inicial desaparecerá, podendo mesmo se inverter durante algum tempo, porque trabalhadores e empregadores se encontram imobilizados por contratos

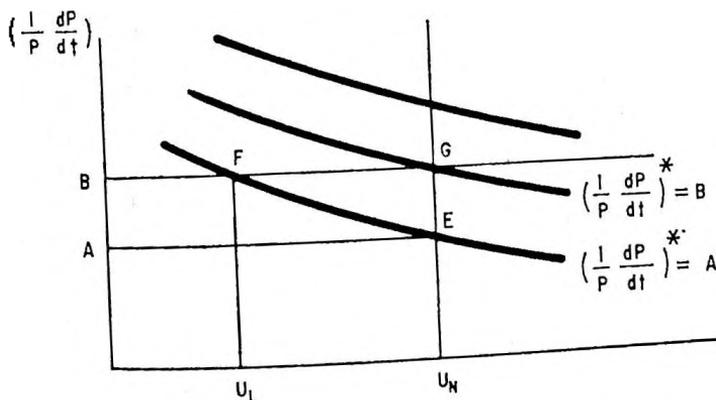
inadequados. Finalmente, o nível de emprego voltará ao que era antes da suposta aceleração não antecipada na demanda agregada nominal. 429

Esta hipótese alternativa está representada no Gráfico 2. Cada curva negativamente inclinada é uma curva de Phillips, como a apresentada no Gráfico 1, exceto que esta é traçada para uma determinada taxa de inflação prevista ou esperada, definida como a taxa média esperada de mudança de preços, e não como a média das taxas esperadas de mudança individual de preço (a ordem das curvas seria inversa para o segundo conceito). Parta-se do ponto *E* e suponha-se que a taxa de inflação se desloque, por qualquer razão, de *A* para *B*, e aí permaneça. O desemprego inicialmente declinaria para U_L no ponto *F*, movendo-se ao longo da curva determinada por uma taxa de inflação U_L prevista $\left(\frac{1}{p} \frac{dp}{dt}\right)^*$ de *A*. À medida que as expectativas se ajustam, a curva de curto prazo se deslocaria para cima, até a curva definida por uma taxa de inflação esperada de *B*. Ao mesmo tempo, o desemprego se deslocaria gradualmente de *F* para *G* [para uma discussão mais completa ver (5)].

Gráfico 2

CURVA DE PHILLIPS AJUSTADA ÀS EXPECTATIVAS

Taxa de Inflação



Esta análise é, sem dúvida, extremamente simplificada. Supõe uma única mudança não prevista, quando na realidade existe um fluxo contínuo de mudanças não previstas; não lida explicitamente com defasagens

430 ou com previsões exageradas, * nem com o processo de formação das previsões. Mas ela esclarece os pontos-chave: o que importa não é a inflação *per se*, mas a inflação não-prevista; não há um *trade-off* estável entre inflação e desemprego, mas uma "taxa natural de desemprego" (U_N), que é consistente com as forças reais e com as previsões corretas; o desemprego só pode ser mantido abaixo desse nível com uma aceleração da inflação, ou acima dele, através de uma aceleração da deflação.

A "taxa natural de desemprego", um termo que introduzi como análogo à "taxa natural de juros" de Knut Wicksell, não é uma constante numérica mas se apóia em fatores "reais" em oposição aos monetários: a eficácia do mercado de trabalho, o nível de competição ou de monopólio, os obstáculos ou incentivos ao trabalho em várias ocupações, e assim por diante.

A taxa natural de desemprego, por exemplo, vem claramente crescendo nos Estados Unidos por duas razões principais. Em primeiro lugar, as mulheres, os adolescentes e os trabalhadores de meio período vêm se constituindo numa crescente fração da força de trabalho. Estes grupos são mais instáveis nos empregos do que outros trabalhadores, entrando e saindo do mercado de trabalho, trocando mais freqüentemente de emprego. Como conseqüência, a taxa média de desemprego tende a ser mais elevada entre eles. Em segundo lugar, o seguro-desemprego e outras formas de assistência aos desempregados tornaram-se acessíveis a um maior número de categorias de trabalhadores e mais generosos no que se refere à duração e ao valor. Os trabalhadores que perderam seus empregos sentem-se pressionados para procurar outros, tendendo a aguardar mais, na esperança geralmente realizada de serem chamados de volta aos seus antigos empregos e podendo ser mais seletivos diante das alternativas com que se depararem. Além do mais, o seguro-desemprego torna mais atraente ingressar na força de trabalho e pode, por si mesmo, ter estimulado o crescimento que ocorreu no percentual da força de trabalho, bem como a alteração de sua composição.

Os determinantes da taxa natural de desemprego merecem uma análise mais completa tanto nos Estados Unidos como em outros países. O mesmo ocorre com o significado das cifras de desemprego registradas e com a relação entre estas e a taxa natural. Todas estas questões são da máxima importância para a política pública, mas extravasam, contudo, este meu limitado propósito.

* No original em inglês, *overshooting* [N. do T.].

A conexão entre o nível de emprego e o nível de eficiência ou produtividade de uma economia é outro tema de fundamental importância para a política pública, mas também extravasa meu presente objetivo. Há uma tendência a se considerar um alto nível de desemprego registrado uma evidência do uso ineficiente dos recursos, e vice-versa. Este ponto de vista constitui um erro grave. Um baixo nível de desemprego pode ser sinal de uma economia artificial que está usando seus recursos de modo ineficiente e induzindo os trabalhadores a sacrificarem o lazer por bens que eles valorizam menos que o lazer, ante a crença equivocada de que seus salários reais são maiores do que demonstram ser. Da mesma forma, uma baixa taxa natural de desemprego pode refletir arranjos institucionais que inibem mudanças. Uma economia rígida, altamente estática, pode proporcionar um lugar fixo para todos, ao passo que uma economia dinâmica, altamente progressiva, que oferece oportunidades sempre cambiantes e estimula a flexibilidade, pode ter uma alta taxa natural de desemprego. Para ilustrar como a mesma taxa pode corresponder a condições muito diferentes, tanto o Japão como o Reino Unido tiveram taxas médias baixas de desemprego de, digamos, 1950 até 1970, porém no primeiro ocorreu um crescimento acelerado e, no segundo, uma estagnação.

A hipótese da "taxa natural" ou do "aceleracionismo" ou da "curva de Phillips ajustada às expectativas" — como tem sido diferentemente denominada — é hoje em dia geralmente aceita pelos economistas, mas de modo algum universalmente. Alguns ainda se prendem à curva de Phillips original; um número maior reconhece a diferença entre as curvas de curto e longo prazo, mas consideram mesmo a curva de longo prazo, negativamente inclinada, embora mais vertical que as de curto prazo; alguns substituem uma relação estável entre inflação e desemprego por uma relação estável entre a aceleração da inflação e do desemprego — conscientes, mas não preocupados, com a possibilidade de que a mesma lógica que os levou para uma derivada segunda os levará também para derivadas superiores.

Muitas das atuais pesquisas econômicas são dedicadas à exploração dos vários aspectos deste segundo estágio — a dinâmica do processo, a formação das expectativas e o tipo de política sistemática, caso exista algum que possa ter um efeito previsível sobre magnitudes reais. Podemos esperar um rápido progresso desses tópicos. Uma menção especial deve ser feita ao trabalho sobre as "expectativas racionais", especialmente as produtivas contribuições de John Muth, Robert Lucas e Thomas Sargent [Gordon (1976)].

ESTÁGIO 3: UMA CURVA DE PHILLIPS POSITIVAMENTE INCLINADA?

Embora o segundo estágio esteja longe de ter sido completamente explorado, muito menos inteiramente absorvido pela literatura econômica, o curso dos acontecimentos já está produzindo um movimento em direção a um terceiro estágio. Nos últimos anos, uma inflação maior tem sido sempre acompanhada por índices mais altos e não mais baixos de desemprego, especialmente no caso de períodos muito extensos. Uma curva de Phillips empírica, simples, para tais períodos aparenta ser positivamente inclinada, e não vertical. O terceiro estágio visa acomodar este fenômeno empírico aparente. Para tanto, suspeito que ele terá que incluir na análise a interdependência entre a experiência econômica e o desenvolvimento político. Terá de tratar ao menos alguns fenômenos políticos não como variáveis independentes — como variáveis exógenas em jargão econométrico — mas eles mesmos determinados pelos eventos econômicos — como variáveis endógenas [Gordon (1975)]. O segundo estágio foi fortemente influenciado por dois importantes desenvolvimentos da teoria econômica das últimas décadas — um, a análise da informação imperfeita e do custo de aquisição da informação, onde George Stigler foi o pioneiro; o outro, o papel do capital humano na determinação da forma dos contratos de trabalho, iniciado por Gary Becker. O terceiro estágio será, acredito, fortemente influenciado por um terceiro desenvolvimento importante — a aplicação da análise econômica ao comportamento político, um campo no qual o trabalho pioneiro tem sido também feito por Stigler e Becker, bem como por Kenneth Arrow, Duncan Black, Anthony Downs, James Buchanan, Gordon Tullock, e outros.

A aparente relação positiva entre inflação e desemprego tem sido fonte de grande preocupação para os formuladores da política governamental. Cito aqui um trecho de um recente discurso do Primeiro-Ministro da Grã-Bretanha, Callaghan:

"Nós costumávamos pensar que se poderia sair de uma recessão e aumentar o nível de emprego cortando taxas e elevando os gastos governamentais. Devo dizer-lhes, com toda franqueza, que esta opção já não existe — e se ela existiu, funcionou somente pela ... injeção de maiores doses de inflação na economia, seguidas por níveis maiores de desemprego como o próximo passo ... Esta é a história dos últimos 20 anos." (Discurso na Conferência do Partido Trabalhista, em 28 de setembro de 1976.)

O mesmo ponto de vista está expresso em um documento do governo canadense: 433

“Uma inflação contínua, particularmente na América do Norte, tem sido acompanhada por um aumento nas taxas de desemprego observadas” (“The way ahead: a Framework for Discussion”, Governo do Canadá, outubro de 1976).

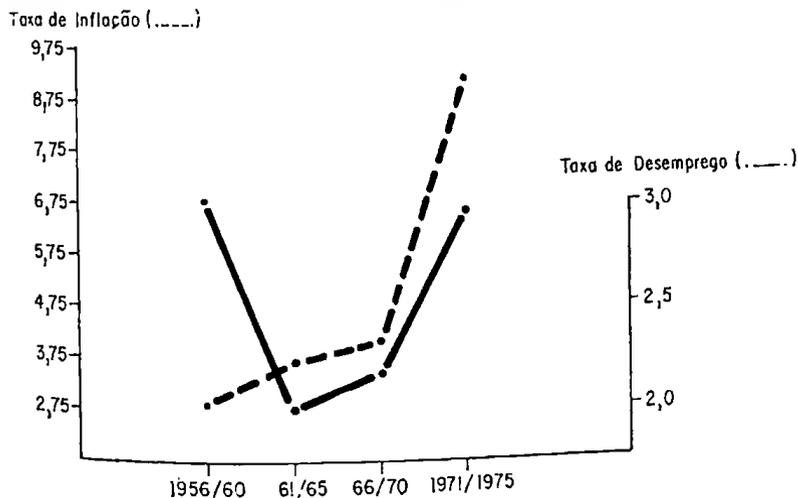
Estas afirmações são notáveis, já que vão diretamente contra as políticas adotadas por quase todos os governos ocidentais ao longo do período pós-guerra.

a) *Algumas Evidências*

Uma evidência mais sistemática das duas últimas décadas é dada na Tabela 1 e nos Gráficos 3 e 4, que mostram as taxas de inflação e desemprego em sete países industrializados nas últimas duas décadas. De acordo com as médias quinquenais da Tabela 1, a taxa de inflação e o nível de desemprego moveram-se em direções opostas — o resultado esperado de uma curva de Phillips simples — em cinco dos sete países entre os dois primeiros quinquênios (1956/60, 1961/65); em apenas quatro dos sete

Gráfico 3

TAXAS DE DESEMPREGO E INFLAÇÃO DE 1950 A 1975, POR QUINQUÊNIO: MÉDIA NÃO-PONDERADA PARA SETE PAÍSES



434 países, entre o segundo e o terceiro quinquênios (1961/65, 1966/70), e somente em um dos sete países, entre os dois últimos quinquênios (1966/70, 1970/75). E mesmo a única exceção — a Itália — não é uma verdadeira exceção. Na realidade, o desemprego foi ligeiramente mais baixo de 1971 a 1975 do que nos cinco anos anteriores, apesar da taxa de inflação ter mais que triplicado. Entretanto, desde 1973 tanto a inflação quanto o desemprego cresceram incisivamente.

As médias para todos os sete países, representados no Gráfico 3, demonstram ainda mais claramente a mudança de uma curva de Phillips negativamente inclinada para uma positivamente inclinada. As duas curvas se movem em direções opostas entre os dois primeiros quinquênios e na mesma direção daí por diante.

TABELA 1

INFLAÇÃO E DESEMPREGO EM SETE PAÍSES, DE 1956 A 1975:
VALORES MÉDIOS PARA QUINQUÊNIOS SUCESSIVOS

DP = Taxa de variação dos preços, em percentagem por ano

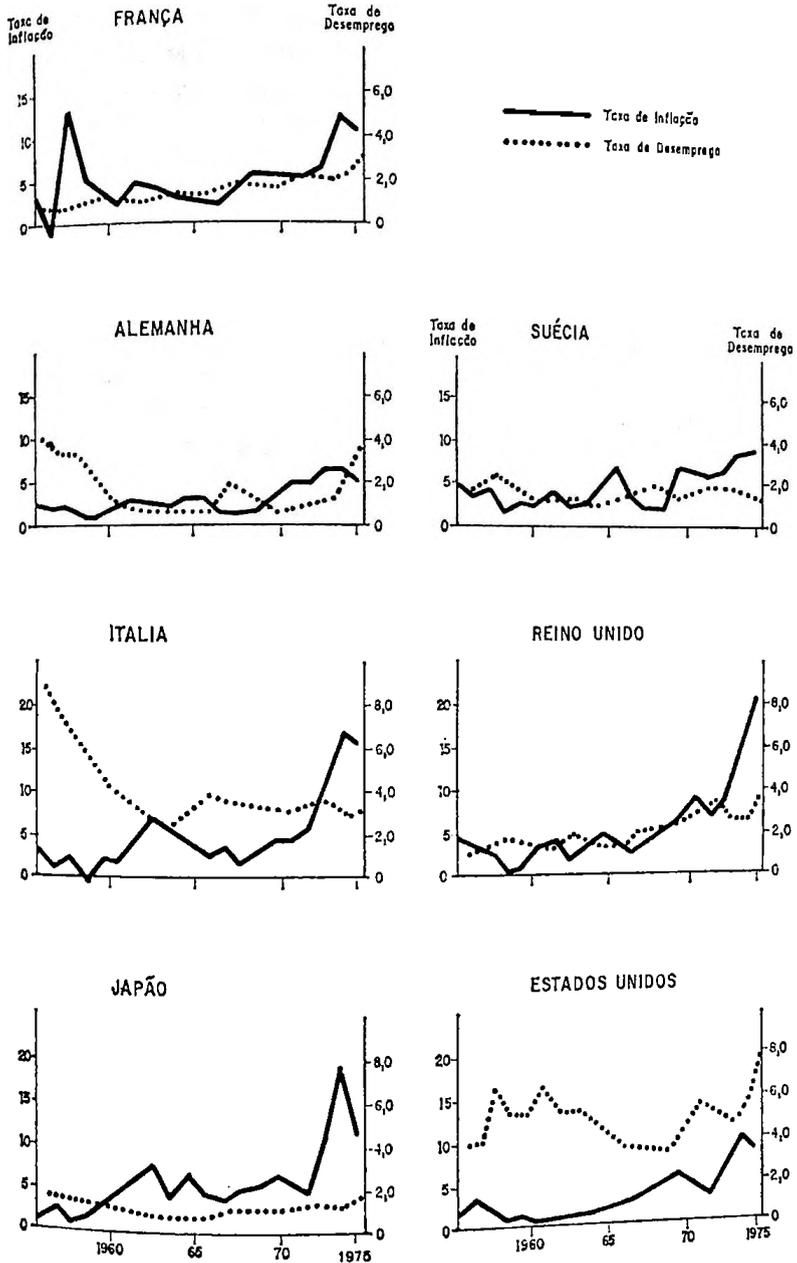
U = Desemprego, percentagem da força de trabalho

	França		Alemanha		Itália		Japão		Suécia		Reino Unido		Estados Unidos		Média não Ponderada	
	DP	U	DP	U	DP	U	DP	U	DP	U	DP	U	DP	U	DP	U
1956 a 1960	5.8	1.1	1.8	2.8	1.8	6.7	1.8	1.4	3.7	1.8	2.8	1.6	2.0	5.2	2.8	3.0
1961 a 1965	3.7	1.2	2.8	0.7	4.9	3.1	6.2	0.8	3.6	1.2	3.5	1.6	1.3	5.5	3.7	2.0
1966 a 1970	4.4	1.7	2.4	1.2	3.0	3.5	5.4	1.1	4.6	1.6	4.6	2.1	4.2	3.8	4.1	2.2
1971 a 1975	8.8	2.5	6.1	2.1	11.3	3.3	11.4	1.4	7.8	1.8	13.0	3.2	6.7	6.1	8.3	2.9

NOTA: DP é a taxa geométrica anual de variação dos preços aos consumidores, calculada para os seguintes quinquênios: de 1956 a 1960, 1961 a 1965, 1966 a 1970 e 1971 a 1975. U é o desemprego médio dos anos indicados na tabela. Em consequência, DP está defasado meio ano em relação a U.

Os dados anuais no Gráfico 4 revelam uma história similar, embora mais confusa. Nos primeiros anos, há uma ampla variação na relação entre preços e desemprego, variando de basicamente nenhuma relação, como na Itália, para uma relação negativa razoavelmente nítida, ano a ano, como no Reino Unido e nos Estados Unidos. Nos anos recentes, entretanto, a França, os Estados Unidos, o Reino Unido, a Alemanha e o Japão mostram uma clara elevação tanto na inflação como no desemprego — embora, para o Japão, a elevação no desemprego é muito menor, relati-

INFLAÇÃO E DESEMPREGO EM SETE PAÍSES, ANUALMENTE, 1956 A 1975



436 vamente à elevação da inflação que nos outros países, refletindo o significado diferente do desemprego no ambiente institucional diferente do Japão. Somente a Suécia e a Itália fogem ao padrão geral.

Sem dúvida, estes dados são, no máximo, sugestivos. Realmente não temos sete conjuntos de dados independentes. Há efeitos de fatores internacionais comuns a todos os países, de maneira que multiplicando-se o número de países não se multiplica proporcionalmente a quantidade de evidências. Particularmente, a crise do petróleo atingiu todos os sete países ao mesmo tempo. Qualquer que tenha sido o efeito da crise sobre a taxa de inflação, perturbou diretamente o processo produtivo e contribuiu para aumentar o desemprego. Tais aumentos dificilmente podem ser atribuídos à aceleração da inflação que os acompanhou; no máximo ambos poderiam ser considerados, pelo menos parcialmente, o resultado comum de uma terceira influência [Gordon (1975)].

Tanto os dados quinquenais quanto os anuais mostram que a crise do petróleo não pode explicar completamente o fenômeno tão claramente descrito pelo Sr. Callaghan. Mesmo antes da quadruplicação dos preços do petróleo em 1973, a maioria dos países mostra uma associação claramente nítida entre uma crescente inflação e um crescente desemprego. No entanto, isto também pode refletir forças independentes, ao invés de uma influência da inflação sobre o desemprego. Por exemplo, as mesmas forças que vêm elevando a taxa natural de desemprego nos Estados Unidos, podem estar operando em outros países e podem explicar a tendência crescente ao desemprego nos mesmos, independentemente das consequências da inflação.

A despeito destas qualificações, os dados sugerem fortemente que pelo menos em alguns países, dentre os quais a Grã-Bretanha, o Canadá e a Itália podem ser os melhores exemplos, uma inflação e desemprego crescentes têm-se reforçado mutuamente, ao invés de se constituírem de efeitos separados de causas distintas. Os dados não são incompatíveis com a constatação inequívoca de que, em todos os países industrializados, altas taxas de inflação têm alguns efeitos que, pelo menos durante algum tempo, contribuem para um maior desemprego. O restante deste ensaio é dedicado a uma exploração preliminar do que possam ser alguns desses efeitos.

b) Uma hipótese preliminar

Eu acho que uma elaboração modesta da hipótese da taxa natural é tudo que é necessário para explicar uma relação positiva entre inflação e desemprego, embora, sem dúvida, tal relação positiva possa ocorrer

também por outras razões. Assim como a hipótese da taxa natural explica uma curva de Phillips negativamente inclinada em períodos curtos como sendo um fenômeno temporário, que desaparecerá quando os agentes econômicos ajustarem suas expectativas à realidade, do mesmo modo uma curva de Phillips positivamente inclinada, em períodos um pouco mais longos, poderá ocorrer como um fenômeno de transição que desaparecerá assim que os agentes econômicos ajustarem, não somente suas expectativas, mas seus aspectos institucionais e políticos a uma nova realidade. Quando isto é alcançado, eu acredito que — como a hipótese da taxa natural sugere — a taxa de desemprego será bastante independente da taxa média de inflação, embora a eficiência na utilização dos recursos possa não sê-lo. Uma inflação alta não significa necessariamente um desemprego excepcionalmente elevado ou excepcionalmente baixo. Contudo, os políticos e institucionais que a acompanham, seja como resíduo da história anterior, ou como produto da inflação em si, tenderão a se contrapor ao uso mais produtivo dos recursos empregados — um caso especial da separação entre o nível de emprego e a produtividade da economia, a que antes se fez referência.

Parece-me que esta concepção é compatível com a experiência de muitos países da América Latina que tiveram que se ajustar a taxas de inflação cronicamente altas — experiência que tem sido analisada com muito discernimento por alguns colegas, particularmente Arnold Harberger e Larry Sjaastad [Harberger (1967)].

Na versão da hipótese da taxa natural resumida no Gráfico 2, a curva vertical se refere a taxas alternativas de inflação plenamente antecipadas. Qualquer que seja essa taxa — negativa, nula ou positiva — poderá ser incorporada a todas as decisões, se plenamente antecipada. Numa inflação prevista de 20% ao ano, por exemplo, os contratos salariais a longo prazo estabeleceriam para cada ano um salário que aumentaria, em relação ao salário correspondente a zero de inflação, apenas 20% ao ano; os empréstimos a longo prazo teriam uma taxa de juros de 20% superior à situação correspondente à taxa nula de inflação, ou um principal que aumentaria 20% ao ano, e assim por diante; resumindo, o equivalente a uma completa indexação de todos os contratos. A alta taxa de inflação teria alguns efeitos reais, ao modificar, por exemplo, os encaixes desejados, mas ela não precisa alterar a eficiência do mercado de trabalho, ou a duração ou os termos dos contratos de trabalho e, portanto, não precisa mudar a taxa natural de desemprego.

Esta análise supõe implicitamente, primeiro, que a inflação é estável ou, no mínimo, que não é mais variável a uma taxa alta do que a uma baixa — de outra maneira, é improvável que a inflação pudesse ser totalmente antecipada, seja com taxas altas ou baixas; segundo, que a inflação é, ou pode ser, não restritiva, se todos os preços são livres para se ajustarem à taxa mais alta, de modo que os ajustes dos preços relativos são os mesmos com uma inflação de 20% ou zero; terceiro, na verdade uma variante do segundo ponto, que não há obstáculos à indexação dos contratos.

Finalmente, se uma inflação com uma taxa média de 20% ao ano prevalecesse por muitas décadas, estas condições estariam bem perto de ser encontradas, razão pela qual estou inclinado a manter vertical a curva de Phillips de muito longo prazo. Porém, se um país parte inicialmente em direção a altas taxas de inflação, afastar-se-á sistematicamente dessas condições, e um período de transição como este poderá se estender por décadas.

Consideremos os Estados Unidos e o Reino Unido, em particular. Durante os dois séculos anteriores à II Guerra Mundial no caso do Reino Unido, e um século e meio no caso dos Estados Unidos, os preços variaram em torno de um nível aproximadamente constante, mostrando aumentos substanciais no período de guerra e declinando no pós-guerra para níveis aproximados dos anteriores a ela. O conceito de um nível “normal” de preços foi profundamente incorporado pelas instituições financeiras e outras de ambos os países e nos hábitos e atitudes de seus cidadãos.

No período que se seguiu à II Guerra, a repetição desta experiência foi amplamente esperada. O fato foi que a inflação do pós-guerra se superpôs à do período de guerra, embora a expectativa, tanto nos Estados Unidos quanto no Reino Unido, fosse de deflação. Foi necessário muito tempo para que o medo da deflação no pós-guerra se dissipasse — se é que isso aconteceu — e um período ainda maior, antes que as expectativas comessem a se ajustar à mudança fundamental verificada no sistema monetário. Este ajustamento ainda está longe de se concluir [Klein (1975)].

Na verdade, não sabemos em que consistirá o ajuste quando estiver concluído. Não podemos saber agora se os países industrializados retornarão ao padrão do período anterior à II Guerra, de um nível de preços estável a longo prazo, ou se irão na direção do modelo latino-americano, de taxas de inflação cronicamente altas — com um ocasional surto agudo de super ou hiperinflação, como ocorreu recentemente no Chile e na Argentina [Harberger (1976)] — ou irão sofrer mudanças políticas e eco-

nômicas mais radicais, conduzindo a uma outra solução para a ambígua situação atual. 439

Esta incerteza — ou, mais precisamente, as circunstâncias que a produzem — leva a distanciamentos sistemáticos das condições requeridas para uma curva vertical de Phillips.

A divergência mais importante consiste no fato de que não é provável que uma alta taxa de inflação seja estável durante as décadas de transição. Ao contrário, quanto maior a taxa, mais variável ela tende a ser. Isto tem sido comprovado empiricamente nas diferentes experiências de diversos países nas últimas décadas [Jaffe e Kleiman (1975) e Logue e Willett (1976)]. É também bastante plausível no plano teórico — tanto para a inflação observada como, até de forma mais clara, para a inflação prevista pelos agentes econômicos. Os governos não têm gerado uma inflação alta como política deliberada e sim em consequência de outras políticas — em particular, as de pleno emprego e de bem-estar, que aumentam o gasto público. Todos eles proclamam sua adesão à meta de preços estáveis. Fazem isto em resposta a seus eleitores, que podem receber bem muitos dos efeitos secundários da inflação, mas ainda estão ligados à noção de moeda estável. Uma explosão inflacionária gera uma forte pressão para contê-la. A política econômica vai de uma direção para outra, encorajando uma ampla variação na taxa efetiva e esperada de inflação. E, é claro, em tais circunstâncias ninguém tem previsões uniformes. Todos reconhecem que há uma grande incerteza sobre o que acontecerá com a inflação efetiva em qualquer espaço futuro de tempo específico [Jaffe e Kleiman (1975) e Meiselman (1976)].

A tendência de uma taxa média de inflação alta vir a ser fortemente variável é reforçada pela influência que ela exerce sobre a coesão política de um país, onde medidas institucionais e contratos financeiros têm sido ajustados para um nível de preços "normal" de longo prazo. Alguns grupos ganham (e.g., os proprietários de imóveis) e outros perdem (e.g., os poupadores e investidores com renda fixa). O comportamento "prudente" torna-se de fato imprudente, e o comportamento "imprudente", torna-se de fato "prudente". A sociedade torna-se polarizada, um grupo é colocado contra o outro, a inquietação política aumenta e a capacidade de qualquer governo governar se reduz, ao mesmo tempo em que aumenta a pressão, exigindo uma ação enérgica.

Uma maior variabilidade da inflação efetiva ou esperada pode elevar a taxa natural de desemprego de duas maneiras bem diferentes.

Primeiro, maior volatilidade reduz a duração ótima dos contratos desindexados e torna a indexação mais vantajosa [Gray (1976)]. Porém, o ajuste requer tempo e, enquanto isso os contratos anteriores introduzem rigidez que reduzem a eficácia dos mercados. É como se fosse somado um elemento adicional de incerteza a todos os acordos de mercado. Além disso, a indexação é, quando muito, um substituto imperfeito para a estabilidade da taxa de inflação. Os índices de preços são imperfeitos, só estão disponíveis com atraso, e geralmente se aplicam a termos de contratos somente com um atraso adicional.

Estes fatos reduzem claramente a eficiência econômica, embora seja menos clara a influência dos mesmos sobre o desemprego registrado. Médias elevadas de estoques de todos os tipos são uma das formas de fazer face ao aumento da rigidez e da incerteza. Mas isto pode significar a manutenção de mão-de-obra ociosa por parte das empresas e um baixo nível de desemprego, ou um maior contingente de trabalhadores trocando de emprego, gerando assim um desemprego elevado. Contratos mais curtos podem significar um ajustamento mais rápido do emprego às novas condições e, portanto, um baixo nível de desemprego, ou a demora no acerto da duração dos contratos pode levar a ajustamentos menos satisfatórios e, conseqüentemente a um alto nível de desemprego. Evidentemente, é necessária muita pesquisa adicional nesta área para esclarecer a importância relativa dos vários efeitos. Quase tudo que podemos afirmar agora é que o ajuste lento dos contratos e as imperfeições da indexação podem contribuir para o aumento verificado no desemprego.

Uma segunda conseqüência da intensa volatilidade da inflação é tornar os preços de mercado um sistema menos eficiente na coordenação da atividade econômica. Uma função fundamental de um sistema de preços, como Hayek (1945) enfatizou tão brilhantemente, é transmitir de forma completa, eficiente e a um baixo custo, as informações de que os agentes econômicos necessitam para decidir o que e como produzir, ou como empregar recursos próprios. A informação relevante é sobre preços *relativos* — de um produto em relação a outro, de serviços de um fator de produção em relação a outro, de produtos em relação aos serviços dos fatores, de preços atuais em relação aos futuros. Porém, na prática, a informação se transmite na forma de preços *absolutos*, seja em dólar, libra ou coroa. Se o nível de preços encontra-se em média estável, ou mudando a uma taxa constante, é relativamente fácil extrair o sinal acerca dos preços relativos a partir dos preços absolutos observados. Quanto mais volátil for a taxa geral de inflação, mais difícil se torna extrair infor-

mações sobre os preços relativos a partir dos absolutos: a transmissão dos relativos comporta-se como se sofresse a interferência de ruídos provenientes da transmissão da inflação [Lucas (1973 e 1975), Harberger (1976)]. No final, o sistema de preços absolutos torna-se quase inútil, e os agentes econômicos se dirigem ou para uma moeda alternativa ou para a troca de mercadorias, com efeitos desastrosos para a produtividade.

Mais uma vez, o efeito sobre a eficiência econômica é claro e o exercido sobre o desemprego, não tanto. Porém, novamente parece plausível que o nível médio de desemprego poderia ser elevado pelo aumento da quantidade de ruído nos sinais de mercado, pelo menos durante o período em que os arranjos institucionais não estivessem ainda adaptados à nova situação.

Os efeitos da maior volatilidade da inflação ocorreriam mesmo se os preços estivessem legalmente livres para se ajustar, isto se neste sentido a inflação fosse não restritiva. Na prática os efeitos perturbadores da incerteza, a rigidez dos contratos voluntários de longo prazo e a contaminação dos sinais dos preços serão quase que certamente reforçados por restrições legais às mudanças de preços. No mundo moderno, os próprios governos são produtores de serviços vendidos no mercado: de serviços postais a uma ampla série de outros itens. Outros preços são regulados pelo governo e necessitam de sua aprovação para mudarem: desde as tarifas aéreas, as de táxis e as de eletricidade. Nestes casos os governos não podem evitar serem envolvidos no processo de fixação de preços. Além disso, as forças sociais e políticas liberadas pelas taxas voláteis da inflação levarão os governos a tentar reprimir a inflação também em outras áreas, seja mediante o controle explícito de preços e salários ou pressionando as empresas privadas ou sindicatos para que "voluntariamente" se restrinjam, seja especulando com divisas estrangeiras para alterar a taxa de câmbio.

Os detalhes variarão de tempos em tempos e de país para país, mas o resultado geral é o mesmo: redução na capacidade do sistema de preços de guiar a atividade econômica; distorções dos preços relativos, provocadas pela introdução de maior fricção, por assim dizer, em todos os mercados; e muito provavelmente o registro de uma taxa de desemprego maior [Keynes (1936)].

As forças que acabo de descrever podem tornar o sistema político e econômico dinamicamente instável e produzir uma hiperinflação e uma mudança política radical, como em muitos países derrotados após a I Guerra Mundial, ou no Chile e Argentina mais recentemente. Alternati-

442 vamente, antes que qualquer uma dessas catástrofes ocorra, podem ser adotadas políticas que alcançarão uma taxa de inflação relativamente baixa e estável, levando ao desmantelamento de muitas das interferências no sistema de preços. Isto reestabeleceria as condições para a aplicação direta da hipótese da taxa natural, permitindo o seu uso para prever o rumo da transição.

Uma possibilidade intermediária seria que o sistema alcançasse estabilidade com uma taxa média de inflação mais ou menos constante, ainda que elevada. Neste caso, o desemprego deveria também se fixar em um nível mais ou menos constante, significativamente menor que o existente durante a transição. Conforme enfatizado na argumentação anterior, o *aumento* da volatilidade e o *aumento* da intervenção governamental no sistema de preços são as principais forças que tenderão a aumentar o desemprego, e não uma *alta* volatilidade ou um *alto* nível de intervenção.

Formas de enfrentar tanto a volatilidade quanto a intervenção serão desenvolvidas, seja através da indexação e de acordos similares para enfrentar a referida volatilidade da inflação, seja através do desenvolvimento de meios indiretos para alterar preços e salários objetivando evitar o controle governamental.

Nessas circunstâncias, a curva de Phillips de longo prazo seria novamente vertical e voltaríamos à hipótese da taxa natural, embora talvez para uma série de taxas de inflação diferente daquela para a qual ela foi inicialmente sugerida.

Uma vez que o fenômeno a ser explicado é a coexistência de alta inflação e alto desemprego, acentuei o efeito de mudanças institucionais produzidas pela transição de um sistema monetário no qual existia um nível "normal" de preços, para um sistema monetário compatível com períodos prolongados de inflação elevada e, possivelmente, altamente variável. Deve ser notado que, uma vez realizadas essas mudanças institucionais e uma vez que os agentes econômicos tenham ajustado suas práticas e expectativas a elas, o retorno ao quadro monetário anterior, ou mesmo a adoção, no novo quadro monetário, de uma vitoriosa política de baixa inflação irá demandar, por sua vez, novos ajustes e estes poderiam ter muitos dos mesmos efeitos adversos de transição sobre o nível de emprego. Surgiria uma curva de Phillips negativamente inclinada a médio prazo, ao invés da positivamente inclinada que tentei desenvolver.

CONCLUSÃO

Uma das conseqüências da revolução keynesiana dos anos 30 foi a aceitação de um nível salarial absoluto rígido e de um nível absoluto de preços quase rígido, como ponto de partida para a análise de mudanças econômicas de curto prazo. Postulou-se que esses dados eram essencialmente institucionais e como tal foram considerados pelos agentes econômicos, de modo que as variações na demanda agregada nominal refletissem quase inteiramente na produção e quase nada nos preços. A antiga confusão entre preços absolutos e preços relativos ganhou uma nova dimensão.

Nesta atmosfera intelectual era compreensível que os economistas analisassem a relação entre o desemprego e os salários *nominais*, ao invés dos reais, e aceitassem implicitamente mudanças nos salários *nominais* esperados como iguais a mudanças nos salários *reais* esperados. Além disso, a evidência empírica que inicialmente sugeria uma relação estável entre o nível de desemprego e a taxa de variação dos salários *nominais* foi obtida de um período em que, apesar das profundas flutuações dos preços no curto prazo, havia um nível de preços relativamente estável no longo prazo e se compartilhava geralmente a expectativa de continuação da estabilidade. Em conseqüência, estes dados não demonstravam nenhum sinal indicador a respeito do caráter especial das hipóteses.

A hipótese de que há uma relação estável entre o nível de desemprego e a taxa de inflação foi adotada com entusiasmo pelos economistas. Tal hipótese preenchia uma lacuna na estrutura teórica de Keynes. Parecia ser "a equação" sobre a qual o próprio Keynes teria dito: "é a que nos falta" (1936). Além disso, esta hipótese parecia fornecer um instrumento confiável para a política econômica, capacitando o economista a informar ao formulador da política econômica sobre as alternativas disponíveis.

Como ocorre em qualquer ciência, enquanto a experiência parecia compatível com a hipótese reinante, esta continuava sendo aceita embora, como sempre, alguns poucos dissidentes questionassem sua validade. Mas à medida que os anos 50 davam lugar aos anos 60, e estes aos anos 70, ficava cada vez mais difícil aceitar a hipótese na sua forma simples. Pareciam necessárias doses cada vez maiores de inflação para manter baixo o nível de desemprego. A estagflação erguera sua horrenda cabeça.

444 Fizeram-se várias tentativas de correção da hipótese mediante a inclusão de fatores especiais, tal como a força dos sindicatos. Mas a experiência teimosamente recusou-se a adaptar-se à versão modificada.

Era necessária uma revisão mais radical. Ela veio na forma de uma enfatização da importância das surpresas — das diferenças entre as magnitudes reais e as esperadas. Ela restabeleceu a primazia da distinção entre as magnitudes “reais” e as “nominais”. Há sempre uma “taxa natural de desemprego” determinada por fatores reais. Esta taxa natural tenderá a ser alcançada quando em média as expectativas se realizarem. A mesma situação real é compatível com qualquer nível absoluto de preços ou de mudanças destes, desde que se considere o efeito da mudança dos mesmos no custo real de manutenção de saldos monetários. Neste sentido, a moeda é neutra. Por outro lado, mudanças não esperadas na demanda agregada nominal e na inflação causarão erros sistemáticos de percepção tanto por parte dos empregadores como dos empregados, que inicialmente desviarão o desemprego na direção oposta à sua taxa natural. Neste sentido, a moeda não é neutra. Todavia, tais desvios são transitórios embora possa levar um longo tempo até que eles sejam revertidos e, finalmente, eliminados com o ajuste das previsões.

A hipótese da taxa natural inclui a hipótese da curva original de Phillips como um caso especial e desenvolve uma série mais ampla de experiências, em particular o fenômeno da estagflação. Esta hipótese é hoje amplamente aceita, embora não unanimemente.

Contudo, a hipótese da taxa natural na sua forma atual não demonstrou ser rica o suficiente para explicar um desenvolvimento mais recente — a mudança da estagflação para a *slumpflation*. * Nos anos recentes, um aumento na inflação tem sido frequentemente acompanhado por um aumento no desemprego — não um desemprego menor como a curva simples de Phillips sugeriria, nem o mesmo desemprego, como sugeriria a hipótese da taxa natural.

Esta recente associação entre maior inflação e maior desemprego pode refletir o impacto comum de eventos tais como a crise do petróleo, ou forças independentes que tenham imposto uma tendência ascendente comum à inflação e ao desemprego.

Todavia, o fator principal em alguns países, e um fator adicional em outros, pode ser o fato de que tais países se encontrem em período de

* Recessão com inflação [N. do T.].

transição — a ser medido em quinquênios ou décadas e não em anos. O público não adaptou suas atitudes nem suas instituições a um novo ambiente monetário. A inflação não tende somente a aumentar mas também a ser cada vez mais volátil e a ser acompanhada por uma ampla intervenção governamental na fixação dos preços. A volatilidade crescente da inflação e o atraso crescente dos preços relativos frente aos valores que as forças de mercado por si sós determinariam combinar-se-iam para tornar o sistema econômico menos eficiente, para introduzir fricções em todos os mercados e, muito provavelmente, para elevar a taxa de desemprego observada. 445

Segundo esta análise, a situação atual não pode perdurar. Ou se degenerará em hiperinflação e mudanças radicais, ou as instituições irão ajustar-se a uma situação de inflação crônica, ou os governos adotarão políticas que produzirão uma baixa taxa de inflação e uma intervenção governamental menor na fixação de preços.

Contei uma história-padrão de como as teorias científicas são revistas. No entanto, é uma história de importância bem ampla.

A política governamental com relação à inflação e ao desemprego tem estado no centro da controvérsia política. Uma guerra ideológica foi desenvolvida sobre estas questões, embora a mudança drástica ocorrida na teoria econômica não tenha sido resultado desta guerra, não foi resultado de crenças ou objetivos políticos divergentes. Essa mudança respondeu quase que inteiramente à força dos acontecimentos: a cruel experiência provou ser bem mais potente do que as mais fortes preferências políticas ou ideológicas.

A importância do entendimento correto da ciência econômica positiva para a humanidade foi enfaticamente lembrada num pronunciamento feito há aproximadamente 200 anos por Pierre S. du Pont, um deputado representante de Nemours na Assembléia Nacional Francesa, referindo-se, bastante apropriadamente, a uma proposta para a emissão de mais *assignats*, a moeda fiduciária da Revolução Francesa:

Senhores, um costume desagradável, ao qual somos facilmente levados pela aspereza das discussões, consiste na suposição de intenções diabólicas. É necessário sermos complacentes no que se refere às intenções; devemos acreditar que elas são boas e aparentemente o são; mas não devemos ser complacentes em absoluto com a lógica inconsistente ou com o argumento absurdo. Os maus lógicos cometeram mais crimes involuntários que os homens perversos de forma intencional (25 de setembro de 1790).

- FRIEDMAN, Milton. The methodology of positive economics. In: FRIEDMAN, Milton. *Essays in positive economics*. Chicago, University of Chicago Press, 1953.
- . *Inflation: causes and consequences*. Bombaim, Asia Publishing House, 1963. [Republicado em *Dollars and deficits*. Englewood Cliffs, N. J., Prentice-Hall, 1968.]
- . What price guideposts? In: SHULTZ, G. P., e ALIBER, R. Z., eds. *Guidelines: informal contracts and the market place*. Chicago, University of Chicago Press, 1966.
- . An inflationary recession. *Newsweek*, New York, 17-10-66.
- . The role of monetary policy. *American Economic Review*, Nashville, 58:1-17, mar. 1968.
- . *Price theory*. Chicago, Aldine Publishing Co., 1976.
- GORDON, Robert J. Alternative responses of policy to external supply shocks. *Brookings Papers on Economic Activity*, Washington, (1):183-206, 1975.
- . The demand and supply of inflation. *Journal of Law and Economics*, Chicago, 18 (3):807-36, dez. 1975.
- . Recent developments in the theory of inflation and unemployment. *Journal of Monetary Economics*, Amsterdam, 2 (2):185-219, abr. 1976.
- GRAY, Jo Anna. *Essays on wage indexation*. Tese de Ph. D. não publicada. Chicago, University of Chicago, 1976.
- HARBERGER, Arnold C. Inflation. *The Great ideas Today, 1976*. Chicago, Encyclopaedia Britannica, Inc., 1976.
- . *The inflation problem in Latin America*. Documento preparado para o Encontro do Inter-American Committee of the Alliance for Progress, realizado em Buenos Aires em março de 1976. [Publicado em espanhol com o título "El problema de la inflación en América Latina", pelo Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos,

Boletim Mensual, pp. 253-69, jun. 1966. Republicado pelo Economic Development Institute, *Trabajos sobre desarrollo económico*. Washington, IBRD, 1967.] 447

HAYEK, F. A. The use of knowledge in society. *American Economic Review*, Nashville, 35:519-30, set. 1945.

JAFFE, Dwight, e KLEIMAN, Ephraim. *The welfare implications of uneven inflation*. Texto para Discussão n.º 50, apresentado no Institute for International Economic Studies. University of Stockholm, nov. 1975.

KEYNES, J. M. *General theory of employment, interest, and money*. Londres, Macmillan, 1936.

KLEIN, Benjamin. Our new monetary standard: the measurement and effects of price uncertainty, 1880-1973. *Economic Inquiry*, Los Angeles, 13 (4) :461-83, dez. 1975.

LOGUE, Dennis E., e WILLETT, Thomas D. A note on the relation between the rate and variability of inflation. *Economica*, Londres, 43 (170) :151-58, maio 1976.

LUCAS, Robert E. Some international evidence on output-inflation tradeoffs. *American Economic Review*, Nashville, 63 (3) :326-34, jun. 1973.

———. An equilibrium model of the business cycle. *Journal of Political Economy*, Chicago, 83 (6) :113-44, dez. 1975.

MEISELMAN, David. Capital formation, monetary and financial adjustments. *Proceedings*. 27th National Conference of Tax Foundation, 1976.

MUTH, John. Rational expectations and the theory of price movements. *Econometrica*, New Haven, 29 (3) :315-33, jul. 1961.

PHELPS, E. S. Phillips curve, expectations of inflation and optimal unemployment over time. *Economica*, London, 34:254-81, ago. 1967.

———. Money wage dynamics and labour market equilibrium. In: PHELPS, E. S., ed. *Microeconomic foundations of employment and inflation theory*. New York, Norton, 1970.

448 PHILLIPS, A. W. The relationship between unemployment and the rate of change of money wage rates in the United Kingdom, 1861-1957. *Economica*, Londres, 25:283-99, nov. 1958.

SJAASTAD, Larry A. Monetary policy and suppressed inflation in Latin America. In: ALIBER, R. Z., ed. *National monetary policies and the international financial system*. Chicago, University of Chicago Press, 1974.

