

Dezoito lições sobre a sociedade industrial



00000026070

A característica principal das sociedades atuais – ocidentais ou soviética – é a aplicação da ciência à indústria, acarretando o aumento da produtividade e o crescimento dos recursos per capita e da coletividade como um todo. Partindo dessa constatação, o Autor se interroga sobre as conseqüências que resultam dessa produtividade crescente para a ordem social.

R. Aron contorna a oposição entre socialismo e capitalismo que considera como duas modalidades do mesmo gênero: a sociedade industrial progressiva. Analisa as características essenciais dessa sociedade e a diferença entre os dois tipos, procurando ver até que ponto eles permitem atenuar ou reforçar as desigualdades e favorecer a reconstrução de uma comunidade

dezoito lições sobre a sociedade industrial

Raymond Aron

317

INS FONTES/EDITORA UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA

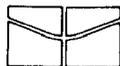
SOCIEDADE ALTERNATIVA

O objetivo será não ser repetitivo. Colocar livros e autores que ainda não estão disponibilizados. Deixemos a preguiça de lado. Como diria o filósofo, "escaneio e publico no 4shared; logo existo". Como dizem, alguns autores pesquisam anos, e merecem uma gratificação por tal zelo para com o conhecimento. Aqui vai minha gratificação: MUITO OBRIGADO! Vou ler seu exemplar como forma de gratidão por seu incrível trabalho. "Não tenho ouro nem prata, mas tudo que tenho te dou": Muito obrigado!!! A gratificação pecuniária deixe pra depois, visto que os homens para pensar sua existência devem estar com as necessidades materiais satisfeitas, vocês não precisam do dinheiro. Isso é um elemento acessório à existência! Ao comprar um livro, o autor recebe da editora uma miséria que não daria nem para sobreviver. Ou seja, baixem, leiam e não paguem nada! Essa será sua forma de gratificação!

**DEZOTTO LIÇÕES
SOBRE A
SOCIEDADE
INDUSTRIAL**

ESCANEAR É PRECISO!

"Faz o que tu queres, pois é tudo da lei"



FUNDAÇÃO UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA
CONSELHO DIRETOR

Abílio Machado Filho
Amadeu Cury
Aristides Azevedo Pacheco Leão
Isaac Kerstenetzky
José Carlos de Almeida Azevedo
José Carlos Vieira de Figueiredo
José Ephim Mindlin
José Vieira de Vasconcellos

Reitor: José Carlos de Almeida Azevedo
Vice-Reitor: Luiz Octávio Moraes de Sousa Carmo

EDITORA UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA
CONSELHO EDITORIAL

Afonso Arinos de Melo Franco
Arnaldo Machado Camargo Filho
Cândido Mendes de Almeida
Carlos Castello Branco
Geraldo Severo de Souza Ávila
Heitor Aquino Ferreira
Hélio Jaguaribe
Josaphat Marinho
José Francisco Paes Landim
José Honório Rodrigues
Miguel Reale
Octaciano Nogueira
Tércio Sampaio Ferraz Júnior
Vamireh Chacon de Albuquerque Nascimento
Vicente de Paulo Barretto

Presidente: Carlos Henrique Cardim

Raymond Aron

DEZOITO LIÇÕES SOBRE A SOCIEDADE INDUSTRIAL

TRADUÇÃO
Sérgio Bath

REVISÃO
Luís Lorenzo Rivera

MARTINS FONTES/EDITORA UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA

Dix-huit leçons sur la société industrielle
© Copyright by Éditions Gallimard,
Paris, 1962

1.ª edição brasileira: junho de 1981

Prefácio

Produção gráfica: Nilton Thomé

Composição: Cidália M. R. de Carvalho
e Lúcia Spósito

Paginação e paste-up: Carlos Tomio Kurata

Revisão: G. Tomiko Hara
e Elvira da Rocha Pinto

Reservados todos os direitos
para a língua portuguesa à
EDITORIAL PRESENÇA, Lda.
Rua Augusto Gil, 35-A – 1000 – Lisboa

Estas Dezoito Lições sobre a Sociedade Industrial foram dadas, efetivamente, na Sorbonne, durante o ano letivo de 1955-1956. Era o primeiro ano do meu curso, e por isso as quatro lições iniciais têm um caráter muito genérico. Nelas são formulados problemas e alguns deles só foram desenvolvidos nos dois anos seguintes.

O curso foi mais tarde mimeografado no Centre de Documentation Universitaire. Até hoje me havia recusado a apresentá-lo sem alterações a um público mais amplo, pelas razões que o leitor perceberá imediatamente. Momento de uma pesquisa, instrumento de trabalho para os estudantes, este curso apresenta fatos e idéias, esboça certas concepções, propõe um método. Conserva – e não poderia ser diferente – as marcas da improvisação, sinais do trabalho de aula. As lições não foram redigidas previamente; daí o estilo oral, com os inevitáveis defeitos, que as correções posteriores atenuaram, mas não suprimiram.

Dirigia-me a estudantes de sociologia que, na maioria, não tinham formação econômica; fui levado assim a lembrar certas noções que os economistas julgarão, com justiça, elementares. Por outro lado, era obrigado a citar os resultados de cálculos e análises omitindo a sua demonstração, e muitas vezes evocava estatísticas divergentes sem escolher dentre elas, porque a sua discussão seria muito longa, e excessivamente técnica.

*Desde 1955 a literatura sobre o tema abordado nestas aulas aumentou consideravelmente. Tornou-se moda fazer comparações entre os diversos tipos de sociedade industrial. A obra de Walt Whitman Rostow, *The Stages of Economic Growth*, foi lida e comentada em todo o mundo. A distinção entre as diferentes fases do processo de*

crescimento econômico (abstraindo as diferenças entre os regimes políticos) é hoje banal. Se tivesse de escrever agora o livro ao qual estas lições deveriam servir como preparação ele seria substancialmente diferente.

Talvez esta tenha sido justamente uma das razões pelas quais decidi ceder, por fim, à insistência amiga do diretor da coleção Idées. O presente curso não é mais do que uma introdução (objetiva, penso) ao estudo de um problema carregado de paixão política – e não pretende ser mais do que isso. Não se destina ao especialista, mas ao estudante e aos cidadãos de bem. Não impõe respostas dogmáticas, dissipa mitos: o da evolução necessária do capitalismo ao soviétismo; o da convergência fatal dos dois tipos de sociedade industrial; e mesmo aquele que o ensaio de W. W. Rostow parece alimentar, o do caráter homólogo das diversas etapas do crescimento, independente da época e do regime político. Todos os países encontram certos obstáculos na arrancada para o crescimento (démarrage); mas isso não significa que essa fase tenha sido igual na União Soviética e nos Estados Unidos da América, em meados do século XIX e na primeira metade do século XX. E tampouco a fase da maturidade implica o mesmo regime político, o mesmo tipo de vida em toda a parte. A noção de tipo de sociedade industrial é tão essencial quanto a de fase de crescimento. O soviétismo não é só um método de industrialização; constitui uma teoria e uma prática da sociedade industrial. À medida em que se processava o crescimento, ele se transformou; e ainda se transformará. Ele se tornará mais racional – especialmente nas decisões econômicas, e na escolha dos investimentos. Mas nem por isso ele se converterá necessariamente ao objetivo do bem-estar e da liberdade do consumidor. O XXII Congresso do Partido Comunista prometeu a opulência, mas a opulência coletiva, com a metade dos bens de consumo distribuída pelo Estado. Nada mais fácil do que imaginar uma forma madura do soviétismo completamente diferente da maturidade do capitalismo.

A posição relativa dos países ocidentais também se modificou, desde 1955. A França não é mais exemplo de crescimento lento; há dez anos que os Estados Unidos têm uma taxa de crescimento inferior à da Europa ocidental. Se escrevesse hoje, extrairia a lição da última década, acentuando mais vigorosamente a compatibilidade entre o crescimento e certas instituições de espírito socialista. De modo geral, contudo,

os acontecimentos recentes serviriam mais para confirmar do que para infirmar as teses sustentadas em 1955.

Este primeiro curso trata do crescimento do regime econômico; o segundo foi consagrado às relações de classe em cada um dos dois tipos de sociedade industrial; o terceiro, à natureza e aos princípios dos dois regimes políticos, o regime do partido monopolístico por um lado, regime constitucional-pluralista por outro. É só no fim desse estudo triplo – econômico, social e político – que se descobre a diversidade das sociedades que merecem ser chamadas industriais, diversidade que não será provavelmente menor que a das sociedades tradicionais.

R. A.

Paris, julho de 1962.

Índice

Introdução geral

Lição	I	A sociologia	13
Lição	II	Tocqueville e Marx	27
Lição	III	Marx e Montesquieu	41
Lição	IV	História e progresso	57

PRIMEIRA PARTE

Sociedade industrial e crescimento

Lição	V	A sociedade industrial	73
Lição	VI	Os tipos de sociedade industrial	89
Lição	VII	Os tipos de sociedade industrial (continuação)	101
Lição	VIII	Sociedade industrial e crescimento	115
Lição	IX	Análise do crescimento	129
Lição	X	Os fatores do crescimento	143

SEGUNDA PARTE

Tipos de sociedade industrial e modelos de crescimento

Lição	XI	Os modelos de crescimento	159
Lição	XII	O modelo soviético	173
Lição	XIII	A autodestruição do capitalismo	187
Lição	XIV	A autodestruição do capitalismo (continuação).	203

Lição XV	Socialização das economias europeias	217
Lição XVI	A redução do ritmo de crescimento	231
Lição XVII	O crescimento acelerado	245
Lição XVIII	Conclusões provisórias	259
Índice dos autores citados		273

Introdução geral

LIÇÃO I

A sociologia

Pareceu-me oportuno dedicar esta primeira aula a considerações gerais sobre a natureza da sociologia. É uma decisão que não se prende apenas a um costume universitário que desejo respeitar (é normal que os sociólogos sejam respeitadores dos costumes); está relacionada também à natureza da matéria que devo ensinar. Com efeito, a sociologia parece estar caracterizada por uma perpétua procura de si mesma. Sobre um ponto — e talvez um só — todos os sociólogos estão de acordo: a dificuldade de definir a sociologia. Tomarei assim como ponto de partida esta auto-indagação; à medida em que exploram o objeto, os sociólogos se interrogam sobre o que fazem. Para procurar caracterizar esta auto-interrogação eu a comparei, por um lado, com a auto-interrogação da filosofia e, por outro lado, com a da economia política que, como a sociologia, é uma disciplina social particular.

Sobre a filosofia, poder-se-ia dizer que ela é intrinsecamente um questionamento de si própria; filosofar é se perguntar o que é a filosofia. O filósofo criador é aquele que recomeça de novo, como se nada tivesse sido definitivamente estabelecido, como se pela primeira vez um homem isolado na sua reflexão se perguntasse sobre os significados vividos e sobre o significado de todos os significados vividos. Pode-se dizer que a filosofia é a procura da sabedoria, fórmula que deixaria em aberto a interrogação. De fato, aquele que possuiu a sabedoria, e estivesse convencido de possuí-la, deixaria de ser sábio. Se, ao fim da sua procura, o filósofo se julgasse sábio, não mais o seria — e precisaria se interrogar de novo sobre o próprio sentido da sabedoria.

A indagação radical proposta pelo filósofo está, mais do que qualquer outra, vinculada à continuidade da cultura. Para o filósofo,

não há nada definitivamente estabelecido, embora a questão que ele coloca talvez seja a mais antiga de todas. As duas proposições são verdadeiras: o filósofo sempre recomeça, e, ao mesmo tempo, o filósofo continua uma tradição. Por isso, uns dizem que os filósofos divergem a respeito de todas as coisas, e outros afirmam que todos eles dizem a mesma coisa. Pode ser que essas duas proposições possam ser explicadas pelo fato de que a filosofia é a procura de uma verdade e a recusa da ciência positiva. Ela não sabe o que é, mas sabe muito bem o que não é: uma ciência particular. A sociologia talvez não saiba o que é, mas sabe o que pretende ser: uma ciência particular.

Em que a auto-interrogação da sociologia difere da auto-interrogação de uma ciência como a economia política? Tomo como exemplo a economia política porque é a mais desenvolvida de todas as ciências das sociedades modernas. A economia política pretende estudar um setor, separável e separado, da realidade global, e dispõe para isso de um método próprio. As indagações que coloca derivam justamente das particularidades do seu método. A economia política se define pela interpretação de um aspecto especial dos comportamentos humanos, ou de um setor especial da realidade social global — interpretação que é possível graças à estrutura dessa realidade e às particularidades desse comportamento. De fato, o conjunto econômico é constituído por variáveis em estado de solidariedade recíproca; e os comportamentos dos sujeitos econômicos podem ser compreendidos a partir de uma esquematização, ou racionalização.

O economista (ou quem se pergunta sobre o que fazem os economistas) também é levado a postular uma série de questões: qual é a relação entre os modelos simplificados, construídos pelos teóricos, e a realidade? Qual é a relação entre as teorias econômicas e as doutrinas, isto é, qual é a relação entre as proposições explicativas do comportamento econômico e as doutrinas que pretendem ensinar aos homens de Estado o que devem fazer? Qual é a relação entre a análise microscópica do comportamento dos sujeitos econômicos e a análise macroscópica do conjunto da economia? Ou ainda, quais são as relações entre as teorias ou os modelos e a realidade histórica concreta? Até que ponto as proposições mais gerais são válidas para todas as sociedades ou são aplicáveis apenas a um tipo definido de sociedade? Qual é o caráter histórico das proposições da economia política, qual o seu grau de historicidade?

A economia política progride pelo desenvolvimento simultâneo da exploração do real e da consciência do que ela faz. Os esquemas e modelos se tornam progressivamente mais complicados, mais rigorosos e mais complexos na sua abordagem da realidade; ao mesmo tempo, o economista é capaz de discriminar com maior rigor as proposições de fato e as proposições doutrinárias, que sugerem um dever-ser.

A economia política tende, no limite, a reencontrar a realidade mais complexa. Uma esquematização como a da teoria keynesiana já está mais próxima da realidade do que a da economia clássica. Pode-se imaginar leis do desenvolvimento que seriam simultaneamente fórmulas abstratas e regras aplicáveis do devenir histórico.

Em outras palavras, na reflexão sobre si mesma, a economia política tende a se garantir sobre a natureza própria da reconstrução inteligível da economia, da relação entre essa reconstrução inteligível e a realidade concreta, de modo a distinguir com segurança os momentos em que o observador apenas se limita a tratar os fatos e os momentos em que indica o que eles deveriam ser.

A reflexão da sociologia sobre si mesma difere da auto-interrogação da filosofia porque a sociologia pretende ser uma ciência particular; é diferente do auto-questionamento da economia política porque não se limita a um aspecto isolado da realidade social. A sociologia se interroga porque quer ser uma ciência específica e, ao mesmo tempo, pretende analisar e compreender o conjunto da sociedade. É da junção destas duas intenções que resultam as dúvidas dos sociólogos, os conflitos das doutrinas sociológicas, e também o interesse da reflexão filosófica pela sociologia.

Seria possível objetar alegando que não é legítimo pretender que haja uma ciência da realidade social global; mas prefiro deixar de lado, provisoriamente, essa questão que, no fundo, é o ponto central de toda esta aula. Meu ponto de partida será assim a intenção básica, a intenção científica. A sociologia se formou numa época em que já existiam ciências sociais específicas: os sociólogos afirmavam que sua disciplina apresentava algo de novo. O que definia a novidade da disciplina que eles pretendiam criar?

Para responder deveríamos em primeiro lugar definir a originalidade da sociologia pela sua vontade de rigor científico, pelos cuidados e escrúpulos metodológicos, pelo esforço para nada afirmar de que não se estivesse seguro de haver demonstrado.

Não há dúvida de que a vontade de rigor científico faz parte da intenção da sociologia; contudo, nunca se definiu uma ciência unicamente pela vontade de ser ciência. Além disso, em termos sociológicos, existe o perigo de que os escrúpulos exagerados terminem por esterilizar a investigação. Alguns críticos americanos dizem, brincando, que se investe cada vez mais tempo e mais recursos, para demonstrar de modo cada vez mais rigoroso proposições cada vez menos interessantes. O exclusivo zelo com a prova não deveria fazer esquecer que uma ciência deve visar resultados que sejam, como tal, significativos.

Se não se definir a sociologia apenas pela intenção científica, ela será definida pelo seu objeto: procurar-se-á identificar fenômenos que não são estudados pelas outras ciências. Os sociólogos constatarem, assim, que esses fenômenos – a família, a estratificação social, as relações entre determinados setores da realidade (entre a política e a economia, por exemplo) – não estavam ligados, até então, a nenhuma outra disciplina. Esses fenômenos até então negligenciados, constituiriam o objeto próprio para o sociólogo.

No entanto, esses fenômenos, a família, a estratificação social, as relações entre os setores da sociedade, dizem respeito, de um certo modo, ao conjunto da sociedade; não se pode estudar a estratificação social, isto é, a repartição dos indivíduos de uma entidade social por subgrupos ou no interior de uma estrutura hierárquica, sem considerar o conjunto que é, ao mesmo tempo, econômico, político e religioso. Uma observação mais rigorosa mostra que esses fenômenos, que estariam ligados essencialmente à sociologia, se caracterizam por seu aspecto global. São, como se diz, fenômenos sociais totais.

Quando se procura definir a sociologia com referência às outras ciências sociais, chega-se a resultados análogos. Em comparação com a psicologia, os fenômenos sociais são fenômenos *sui generis*, específicos, reclamam uma ciência própria, porque a significação dos comportamentos sociais transcende os fenômenos que o psicólogo estuda; ou ainda, porque a realidade global criada pelas condutas dos indivíduos difere, pela sua natureza, daqueles comportamentos que o psicólogo estuda no indivíduo.

Em relação ao historiador, o sociólogo tem uma intenção de generalidade. Procura apreender fenômenos que se repetem, interpretar fenômenos sociais através de categorias gerais e, por último, descobrir as suas leis. Ora, esta intenção de generalidade nos remete

àquilo que constitui o objeto próprio da sociologia: a confrontação das sociedades, a percepção dos fenômenos sociais no interior de cada coletividade, o estudo das diversidades sociais dentro de um sistema mais geral.

Tomemos o exemplo de Durkheim. Se acompanharmos o desenvolvimento do seu pensamento encontraremos os três aspectos que acabei de mencionar: ele procura definir a sociologia pelo caráter específico do fenômeno social, considerado como transcendente às consciências individuais; procura estabelecer os princípios de uma classificação dos tipos sociais, começando pela sociedade mais simples que chama de horda e continuando pelas sociedades segmentares simples e as sociedades multisegmentares múltiplas; quer, portanto, estabelecer a estrutura de cada sociedade e relacionar as diferentes estruturas, umas com as outras, numa continuidade histórica.

Portanto, os três objetivos que a sociologia se propõe seriam: primeiro, a definição e análise do social enquanto social; depois, a determinação das características próprias de cada estrutura, ou de todas as estruturas sociais; por fim, localização das diferentes estruturas sociais no curso da história.

Se em lugar do exemplo de Durkheim examinarmos o de Max Weber, encontraremos essas três abordagens características. Weber procura reconstruir o conjunto da sociedade a partir das relações interindividuais; estabelece categorias econômicas, políticas, jurídicas, que lhe permitem definir os principais tipos de estruturas econômicas, políticas e jurídicas; por fim, tenta situar essas diversidades, tornadas inteligíveis, na continuidade do desenvolvimento histórico.

Na medida em que a sociologia é capaz de atingir estes três objetivos: *definição social*, *análise do consenso social* (para usar a expressão de Augusto Comte) e *localização das diversidades históricas*, consegue combinar e conciliar as duas intenções, científica e sintética, que a caracterizam.

Segundo a definição que se der do *social*, a sociologia será mais ou menos imperialista. Se essa definição for formal, por exemplo as relações interindividuais, a sociologia, mesmo pretendendo ser sintética, será uma disciplina particular, ao lado de outras disciplinas sociais. Por outro lado, se usarmos uma definição ampla como a de Durkheim, o sociólogo terá a ambição de abranger todas as ciências sociais, de se tornar o princípio da sua unidade e instrumento da sua síntese. Há

também um perigo suplementar; uma certa definição do social pareceria dar à sociologia não só autoridade científica mas também autoridade filosófica, levando ao que se costuma chamar de “sociologismo”, isto é, a vontade de explicar todos os fenômenos, inclusive os fenômenos espirituais, a moral ou o conhecimento a partir da sociedade.

Deixemos claro desde já que não há vínculo necessário entre sociologia e sociologismo, entre o esforço para analisar as condições sociais de determinado desenvolvimento intelectual e a interpretação deste como sendo, *essencialmente*, a expressão da realidade social. A explicação de uma categoria pelas circunstâncias sociais nada tem a ver com o julgamento de valor que se faz dessa categoria. Nada foi mais perigoso para o desenvolvimento da sociologia francesa do que a tendência para confundir sociologia e sociologismo: uma confusão ainda mais perigosa na medida em que o ensino da sociologia foi introduzido nas escolas primárias, e que esse ensino está ligado ao da moral. A existência de um “Certificado de Moral e Sociologia” é fruto dessa concepção errônea. Como Durkheim acreditava que iria renovar a moral graças ao estudo da sociedade, a sociologia figura no diploma de “Moral e Sociologia”, e não onde deveria legitimamente aparecer, no currículo dos institutos de ciências sociais, ou nas faculdades de direito.

Pessoalmente, aceito que me chamem de sociólogo, mas sou hostil a tudo que possa parecer uma interpretação sociologista. Sobre esse ponto gosto de citar Léon Brunschvicg que disse, em *Le Progrès de la conscience dans la philosophie occidentale*, que Montesquieu é o sociólogo por excelência, acrescentando: a sociologia se apresenta como uma disciplina jovem; mas, em geral, gostar de parecer jovem não é sinal de juventude.

Admitamos desde o início que existe sociologia na *Guerra do Peloponeso*, de Tucídides; talvez tanto quanto em muitas das obras, especializadas, sobre relações internacionais. Admitamos uma vez por todas que uma das obras mais importantes da sociologia francesa é *L'Esprit des lois*, de Montesquieu, embora não haja naquele livro uma só proposição de fato que não possa hoje ser corrigida, em função do aprofundamento dos conhecimentos.

A sociologia está sempre dividida entre duas intenções, científica e sintética; e, de acordo com a época, o país, a escola, ela se entrega à primeira, e multiplica as pesquisas de detalhes, ou, ao contrário, ela

pretende manter a intenção de síntese e corre o risco de se perder na filosofia.

A despeito do perigo de se perder na filosofia, não posso conceber uma sociologia que se satisfaça com a investigação de detalhes. A característica própria da compreensão do conjunto social é não poder ser um resultado e não poder ser a consequência de pesquisas parcelares.

Há mais ainda. Multiplicando-se as pesquisas parcelares, como se as questões gerais não se colocassem, termina-se aderindo inconscientemente a uma certa concepção. Por exemplo: a sociologia das relações industriais, nos Estados Unidos, tem a preocupação de realizar a melhor integração possível do trabalhador ao seu local de trabalho, e à sua empresa, mas muitos sociólogos americanos afastam, de início, as questões sobre o regime de propriedade e sobre a estrutura da sociedade. Ora, deixar de colocar essas questões (chamadas “ideológicas”, ou “políticas”), já é, de certo modo, colocá-las. Em sociologia, como em filosofia, “não filosofar já é filosofar”. Para que a sociologia permaneça fiel a si mesma é preciso que não deixe de se preocupar em apreender o conjunto. Quando a sociologia se esgota em pesquisas de detalhes, ela se transforma simplesmente numa técnica de investigação. Acrescente-se que, se estiver ligada a uma ideologia oficial, será degradada a um sistema de justificação.

Poder-se-ia objetar que a intenção sintética deriva de uma intenção política. Estou inteiramente de acordo: parece-me legítimo que os que fazem sociologia tenham sido ou atores ou observadores da realidade política. Tucídides, a quem me referi, escreveu a *Guerra do Peloponeso* porque tinha sido vítima da injustiça dos atenienses; graças a isso pôde compreender a luta entre Esparta e Atenas com o desenvolvimento necessário de uma dialética dos acontecimentos e das paixões. Se Maquiavel não tivesse sido tratado injustamente pelos florentinos, não teria desfrutado da liberdade necessária para escrever os *Discursos sobre a Primeira Década de Tito Lívio* (*), e *O Príncipe*. É bom que os sociólogos tenham interesse político, embora seja necessário que saibam sublimá-lo.

Observemos os sociólogos mais autênticos, os mais universitários: Durkheim e Max Weber; ambos eram apaixonados pela política, no

(*) *Comentários sobre a Primeira Década de Tito Lívio*. Brasília, Editora Universidade de Brasília, 1980. (N. do E.)

sentido amplo do termo. O próprio Durkheim dizia que a sociologia não valeria uma só hora de esforço se não ajudasse a resolver os problemas sociais. Pessoalmente, sou muito menos pragmático do que Durkheim; mesmo que a *Guerra do Peloponeso* não sirva para nada, isto é, que não sirva para prevenir as guerras, é muito bom que Tucídides tenha consagrado tantos anos a redigi-la. Não me parece evidente que os livros de Durkheim nos tenham aproximado da solução dos problemas sociais; mas me agrada que tenham sido escritos. Durkheim também era possuído pelo desejo de compreender a sociedade a que pertencia. Não tinha ambições políticas, no sentido vulgar da expressão, não desejava tornar-se deputado ou ministro; mas, na França, o desejo de uma carreira política, não é necessariamente uma prova de ambição; existem circunstâncias em que esse tipo de ambição é uma forma sutil da modéstia.

Também Max Weber era um apaixonado pela política, e de forma ainda mais direta. Ele sim, teria desejado ser um dirigente de partido, ou um estadista; sofria uma espécie de nostalgia de não ter sido o chefe, no sentido nobre do termo; aquele que orienta os concidadãos pela autoridade que sua pessoa inspira, pela grandeza do seu espírito. Mas, talvez por causa dessa concepção da política, Weber nunca chegou a ser um homem de ação. Incapaz de agir, procurou compreender a sua e todas as outras sociedades. A sociologia da religião de Max Weber surgiu do estudo sobre o papel do protestantismo na origem do capitalismo, e o próprio estudo nasceu, no pensamento do autor, do mal-estar que sentia na sociedade racionalista do nosso tempo. Weber refletiu que estamos todos sujeitos à lei da atividade profissional; há alguns séculos, os homens pretendiam organizar a sociedade com base na atividade profissional. A partir daí, concebeu o plano de um estudo comparado das religiões e das economias e a influência das religiões sobre o desenvolvimento das economias ou influência das economias sobre os fenômenos religiosos.

Montesquieu também estava profundamente enraizado na sua sociedade. Os problemas que colocou eram problemas do século XVIII. Mas escreveu também as *Lettres persanes*, obra supremamente sociológica, porque, nela, Montesquieu procura nos mostrar o quanto a nossa sociedade é surpreendente; tão surpreendente quanto as sociedades a que nos referimos com ironia.

Ter raízes numa certa sociedade, perceber problemas e, ao mesmo tempo, afastar-se dela para poder compreendê-la, para considerá-la tão

surpreendente como todas as outras, talvez seja, em essência, a atitude sociológica. Gostaria de falar assim da reciprocidade da surpresa: você é incrível, mas eu sou tanto quanto você. Para chegar a esse intercâmbio entre duas sociedades, onde cada uma se considera evidente, é preciso, em primeiro lugar, ter raízes na sua própria sociedade, para ser capaz de desprender-se dessas raízes.

Tal capacidade de compreender a diversidade dos fenômenos sociais ainda não define a consciência sociológica como tal. Essa fórmula se aplica igualmente à consciência histórica. O historiador se satisfaz em observar e, por assim dizer, em colecionar as diversidades sociais; é como um botânico que recolhe, no seu herbário, as espécies raras. O sociólogo constata essa diversidade, mas gostaria de compreendê-la, apreender sua lógica implícita. Talvez vocês tenham lido o livro de Lévi-Strauss, *Les Structures élémentaires de la parenté*(*), modelo de ciência sociológica. Mostra que a diversidade extrema das formas de parentesco, as modalidades de proibição do incesto, constituem variações de um pequeno número de temas fundamentais. Constância dos temas e diversidades das suas manifestações concretas; eis aí, exatamente, a inteligibilidade que o sociólogo procura.

Saltemos alguns milênios, para chegar à sociedade contemporânea. Um historiador se limitaria a comparar a economia americana com a soviética, como duas espécies particulares, duas economias de grandes espaços, duas humanidades lançadas à conquista de vastas planícies. Para citar a fórmula famosa de Tocqueville, uma dessas duas sociedades confia na iniciativa individual; a outra conta essencialmente com a autoridade do Estado; as duas, de um certo modo, buscam o mesmo objetivo.

Mas o sociólogo pretenderá (deve pretender) algo mais: encontrar os caracteres comuns a todas as economias da nossa época; compreender aqueles dois tipos de economia como duas variações sobre um mesmo tema, duas espécies do mesmo gênero. Todas as economias modernas querem crescer; aplicam os conhecimentos científicos à organização do trabalho; implicam numa certa distribuição da mão-de-obra entre os diferentes setores. Pode-se multiplicar a citação dos traços

(*) *As Estruturas Elementares do Parentesco*. Petrópolis e S. Paulo, Ed. Vozes e EDUSP, 1976. (N. do E.)

comuns entre essas economias diversas e, ao mesmo tempo, determinar o que as diferencia.

Essa compreensão por confronto deve ser repetida em relação às estruturas políticas. Por fim, não se pode deixar de estabelecer — objetivo final ou esperança suprema — tipos de estruturas globais. A sociologia quer ir além da análise e da definição do social e determinar os tipos fundamentais de organização social, *a lógica subterrânea da vida coletiva*. Neste ponto encontramos inevitavelmente a objeção: Isso não significa sair da ciência para retornar à filosofia?

É um paradoxo curioso: parece que quanto mais as teorias gerais da sociedade pretendem ser científicas menos elas o são. Tomemos um exemplo: quando consideramos uma interpretação das sociedades a partir de regimes econômicos, essa interpretação é aceitável quando ela se apresenta como uma entre várias outras possíveis. Ela é uma certa leitura dos acontecimentos. Contudo, se pretendesse reduzir tudo a fenômenos econômicos e, ao mesmo tempo, afirmar seu caráter científico, deixaria — por isso mesmo — de ser ciência, porque estaria atribuindo à realidade social uma estrutura simplificada, que esta não possui. Essas teorias são científicas na medida mesma em que aceitam a sua particularidade. Quando pretendem ser a reprodução fiel, autêntica, e universalmente válida das estruturas sociais, deixam de ser científicas.

Essa proposição está em conformidade com a inspiração de Max Weber, segundo a qual as teorias gerais da organização social são, por natureza, múltiplas, e cada uma delas está ligada a uma intenção determinada do observador.

Na *Introduction à la philosophie de l'histoire*, aceitei integralmente, há vinte anos, esta epistemologia relativista. Escrevi que, em matéria de história, a teoria precede a história e que a teoria é filosófica. Hoje estou menos seguro disso e, depois de ter indicado, com base no exemplo da interpretação econômica, até que ponto é perigoso atribuir valor universal a uma certa leitura dos fenômenos sociais, desejaria dizer agora que é apenas um pouco menos perigoso afirmar o relativismo das interpretações.

Com efeito, no pensamento de Max Weber o relativismo estava vinculado à idéia que ele tinha do real, originada numa certa filosofia neokantiana. Para Weber toda realidade, toda realidade social, era informe: acumulação ou dissipação de fatos dispersos. Se o sociólogo

se defronta com fatos incoerentes, se é ele que, com o auxílio dos seus conceitos, cria a ordem que o ajuda a compreender, a interpretação está, evidentemente, ligada ao sistema de conceitos, e esse sistema à situação particular do observador. Mas, não é verdade que uma sociedade seja uma multiplicidade incoerente. A realidade social não é nem total nem incoerente, e por isso não se pode afirmar dogmaticamente nem a validade universal de uma teoria dos tipos sociais, nem o relativismo de todas as teorias. Se Max Weber tivesse razão, se os fatos sociais fossem incoerentes, então toda interpretação seria sobreposta aos fatos e, por isso mesmo, estaria ligada à personalidade do sociólogo. Se a realidade social fosse completamente estruturada, se tivesse uma unidade total, ou se uma das suas partes comandasse todas as demais, então haveria uma só teoria sociológica verdadeira.

À primeira aproximação pelo menos, a realidade social não é nem incoerente nem total; comporta uma multiplicidade de ordens parciais, mas não comporta uma ordenação global evidente. O sociólogo não cria arbitrariamente a lógica dos comportamentos sociais que analisa. Quando se observa um sistema econômico (como, espero mostrar mais adiante neste curso) põe-se em evidência uma ordem que está inscrita no sistema, e não sobreposta a ele pelo observador; mas esta ordem não é unívoca, não existe um modo único de interpretá-la. O sociólogo evidencia as ordens ou as regularidades que existem no objeto estudado, mas faz sempre uma escolha entre essas ordens e essas regularidades. Quanto mais ele tende a abranger todo o sistema, mais corre o risco de exprimir a intenção política que o animava no ponto de partida, ou de demonstrar o sistema filosófico para o qual tende no ponto de chegada.

A conclusão provisória desta aula introdutória é, assim, a recusa dos dois dogmatismos; recusa do dogmatismo de um sistema universal verdadeiro das sociedades, e recusa da relatividade integral das interpretações sociológicas. No fundo, se acompanharmos o desenvolvimento das teorias sociológicas, teremos a impressão de que a história tende a confirmar a análise abstrata que acabo de esboçar. A sociologia se desenvolve primeiramente por uma acumulação de fatos; há um progresso do conhecimento científico porque se conhece um número maior de fatos e se conhece melhor esses fatos. Depois, ela se desenvolve pela renovação dos problemas, pela formulação de novas questões, exatamente como a economia política. A *Teoria Geral* de Keynes não

poderia existir se não tivesse havido o desemprego permanente na Inglaterra durante a década de 1930; a teoria sociológica das religiões, de Max Weber, não teria existido se ele não fosse protestante, dilacerado entre as necessidades da sociedade racional e a aspiração à verdade religiosa. Por fim, há um terceiro modo de desenvolvimento histórico da sociologia: o progresso da teoria. Esse progresso não se confunde nem com a acumulação de fatos nem com a renovação dos problemas; é a afinação dos instrumentos conceituais com a ajuda dos quais se procura compreender a realidade social.

Estamos bem longe ainda de ter um sistema de conceitos sociológicos que nos permita pensar com exatidão a respeito do conjunto das coletividades. É possível que não exista um tal sistema de conceitos universalmente válidos ou, pelo menos, é possível que o sistema de conceitos universalmente válidos esteja tão formalizado que deixe de ser o instrumento apto à análise das sociedades concretas. Não se pode suprimir da história da sociologia, e por conseguinte da intenção atual dos sociólogos, nem a vontade de conhecer os fatos de modo mais e mais preciso, nem a de interrogá-los com questões sempre novas, nem a de refinar e tornar mais rigorosos os sistemas conceituais com que eles são interpretados.

Para encerrar, gostaria de dizer algumas palavras sobre um tema clássico: as relações entre a ciência e a política, entre os julgamentos de fato e os juízos de valor, entre a universidade — onde os ruídos do mundo exterior, supõe-se, não chegam — e o resto da sociedade.

No plano científico, o que me parece essencial é o esforço para compreender, ou, se existem paixões, o esforço para sublimá-las. Apesar de tudo, na *Réforme intellectuelle et morale de la France*, Renan fez um esforço para compreender os franceses, os diferentes grupos de franceses, com suas reações incompatíveis com os acontecimentos, com seus sistemas de valores contraditórios. Imagino que, hoje, um Renan se esforçaria por compreender as reações contraditórias e apaixonadas dos franceses nos últimos quinze anos. Ora, compreender as atitudes diversas dos franceses a respeito da França é condição para o exercício da profissão de sociólogo, se este não quiser transformar seus cursos em exercícios de propaganda.

A vontade de compreender não implica na recusa de julgar. No fim das contas é impossível interpretar os fenômenos artísticos ou mesmo políticos sem julgá-los. Se estudamos os astecas, por exemplo,

seria de purismo inútil a recusa de dizer que alguns dos seus costumes eram cruéis. Da mesma forma, não há razão para se abster de julgar muitos fenômenos contemporâneos. O desemprego, nas sociedades capitalistas, é cruel. Os campos de concentração são instituições cruéis. O essencial é compreender que a ciência nunca pode indicar quais devam ser as decisões políticas, porque cada uma delas implica num *custo*. A partir do momento em que se pergunta se convém sacrificar isto ou aquilo, ou ainda tantas pessoas a tantas outras, não se está mais fazendo ciência. Nesse sentido tinha razão Max Weber ao dizer que há uma diferença de natureza entre as decisões políticas que levam a um engajamento além da ciência, e a própria ciência.

Quando se comparam sociedades fundamentalmente diferentes os problemas que surgem são provavelmente extracientíficos. Um etnólogo nos diz que num certo sentido as sociedades dos Bororos são tão perfeitas quanto as sociedades modernas; ele tem razão, dentro da perspectiva em que se coloca. Se o objetivo das sociedades é integrar os indivíduos em grupos, as sociedades mais elementares podem ser iguais às sociedades superiores. Mas estas desenvolvem outras atividades: científicas, filosóficas, econômicas. Essas diversas sociedades não desenvolvem com a mesma intensidade atividades diferentes. Quando se confrontam tipos diferentes de sociedade não se podem formular juízos categóricos em nome da ciência.

O verdadeiro perigo está em que os sociólogos são sempre parciais; estudam apenas uma parte da realidade, pretendendo estudar o todo. Tendem a notar sobretudo os aspectos favoráveis das sociedades que preferem, e o lado sombrio das sociedades com as quais não simpatizam. O sociólogo se transforma em político, mesmo sem querer, não porque exprime de vez em quando um juízo de valor (afinal, todos somos livres para fazê-lo), mas deixando-se levar pelo pecado grave do político — e também do sábio — que é o de não ver senão aquilo que se quer ver.

É fácil jurar pelos seus santos que não se fará política, ou propaganda. O professor não é um ser desencarnado. Ele pode muito bem dizer que tem uma certa atividade fora da sala de aula, que vocês desconhecem completamente, e uma certa atividade aqui, e que só esta última interessa a vocês; na verdade, as duas atividades coexistem mais ou menos imperfeitamente na mesma pessoa. Seria ao mesmo tempo

insincero e pretensioso afirmar que não há qualquer comunicação entre essas atividades.

A que conclusão chegamos? O verdadeiro perigo está na parcialidade não-reconhecida. Eu teria tendência a achar que quanto melhor conhecida a equação pessoal do professor, menor o perigo de parcialidade; mas talvez esteja fazendo minha própria defesa.

Há uma segunda resposta: o diálogo. Não há um só professor na universidade; há muitos e, graças a Deus, eles não têm o mesmo ponto de vista. Há também o diálogo entre os estudantes e os professores. Evocar o diálogo, num curso em que o professor é o único a falar, pode parecer uma brincadeira; mas, se vocês não falam aqui, vocês se recuperam lá fora, e há muitas maneiras de entabular um diálogo com o professor. Não temo que vocês renunciem a dialogar comigo. Decerto este curso não se destina a ensinar o que vocês devem pensar; mas desejaria que ele lhes ensinasse duas virtudes intelectuais: a primeira, o respeito aos fatos e, a segunda, o respeito aos outros.

LIÇÃO II

Tocqueville e Marx

Na semana passada procurei mostrar que as questões colocadas pelo sociólogo derivam da realidade histórica, que representam uma tomada de consciência do meio social, e que a própria sociologia é um esforço para interpretar o conjunto da sociedade e para situar as diversidades históricas.

Hoje, tentarei definir a indagação sociológica que encontramos na origem deste curso. Para isso, usarei como referência três doutrinas sociológicas da primeira metade do século XIX — as de Augusto Comte, Tocqueville e Marx, em especial as duas últimas. A razão não é acidental. A maior parte das nossas ideologias políticas e socialistas datam da primeira metade do século XIX. Vivemos, ainda hoje, do estoque de idéias desenvolvidas pelos pensadores daquela época; para estabelecer a originalidade da nossa situação atual nada é mais útil do que nos reportarmos à situação do século passado.

Há cem anos, dois fatos dominavam as reflexões dos pensadores: a Revolução Francesa e o surgimento das primeiras fábricas. Todos os sociólogos da primeira metade do século XIX interpretaram a destruição da monarquia francesa e o desenvolvimento da hierarquia social, bem como o desenvolvimento prodigioso dos meios de produção. As teorias sociológicas podem ser definidas pelo sentido que atribuem a esses dois fatos principais; e é com relação a eles que gostaria de tentar caracterizar a questão colocada por Augusto Comte, Tocqueville e Karl Marx.

A indagação de Augusto Comte, digamos, a indagação de Saint-Simon/Augusto Comte pode ser definida de modo bastante simples

se lembrarmos o famoso texto onde Saint-Simon imagina o súbito desaparecimento dos cem melhores generais, dos cem melhores diplomatas, dos cem melhores estadistas, etc. Que aconteceria então? Nada; a sociedade continuaria a funcionar mais ou menos do mesmo modo. Suponhamos, agora, que desaparecessem subitamente os cem melhores engenheiros, banqueiros, empresários: todo o funcionamento da sociedade ficaria paralisado. O objetivo dessa imagem é determinar a oposição entre dois tipos de sociedade: de um lado, uma sociedade essencialmente política e hierárquica, ou, segundo outra terminologia, uma sociedade militar; do outro lado, uma sociedade essencialmente econômica ou industrial, onde os capitães de indústria, os cientistas, os engenheiros, os técnicos, são os responsáveis pela organização coletiva. Mas esta primeira distinção não define adequadamente a indagação de Saint-Simon/Comte; ela precisa ser completada com o sentido que Augusto Comte atribuiu à Revolução Francesa.

Para Comte, a Revolução Francesa é a manifestação de um espírito que ele qualifica de metafísico, ou crítico, e que, como tal, é incapaz de reconstruir uma ordem social. Saint-Simon e Comte têm igualmente por objetivo voltar a assentar o consenso social sobre um conjunto de crenças. Para Comte, nenhuma sociedade pode existir sem que todos os seus membros tenham uma escala de valores e um sistema de crenças comum. Essas crenças comuns, de natureza religiosa, foram destruídas pelo espírito metafísico e crítico, pelo espírito científico. Não é possível reconstituí-los em sua forma antiga, mas é indispensável recriar um sistema de crenças que servirá de fundamento para a nova ordem social. Em outras palavras, como a Revolução Francesa é considerada destruidora, encontramos-nos, agora, na presença de uma sociedade essencialmente econômica, à qual falta uma base religiosa. Aceita a Revolução Francesa, e aceita as novas indústrias, resta saber de onde surgirá a nova ordem que vai enquadrar e dirigir o funcionamento da sociedade econômica.

Para Tocqueville, o fato mais importante que comanda o desenvolvimento das sociedades é o movimento democrático. O fato decisivo não é o surgimento das primeiras fábricas, que ele observou e conhece, mas sim o movimento democrático, que ele define a partir da decomposição da hierarquia aristocrática do passado e a progressiva aproximação das condições dos indivíduos. Tocqueville foi estudar a sociedade americana não por acaso, mas porque a sociedade americana lhe apresentava

o melhor exemplo do movimento democrático, mostrando-lhe, assim, a imagem das sociedades futuras. Nos Estados Unidos não existe a aristocracia hereditária, e a situação social dos indivíduos tende constantemente a se aproximar. Em consequência, o problema sociológico que domina a sua obra é o seguinte: o movimento democrático prevalece em todas as sociedades cristãs e ocidentais; mas qual será a natureza dessas sociedades? Que forma de Estado, que regime político será adotado por essas sociedades em que as diferenças de condições tendem a esmaecer?

O ponto de partida da reflexão de Marx é também a Revolução Francesa, mas ele constata que há uma contradição entre as idéias em nome das quais se fez a Revolução e a realidade social que se apresenta a seus olhos. Passada a Revolução, subsiste o divórcio entre a sociedade e o Estado, e, sobretudo, a dissidência dos trabalhadores com relação à ordem econômica. Nas suas obras de juventude, Marx examina o conflito entre uma nova sociedade e um Estado tradicional, incapaz de integrá-la, e um outro conflito, no interior dessa sociedade, entre os proletários explorados e os capitalistas exploradores. Assim, para Marx, a unidade da sociedade e do Estado não será reconstituída enquanto não se reconstituir a unidade, ou comunidade, dentro da própria sociedade.

Esses três pensadores nos apresentam três indagações que se colocam ainda hoje, embora em termos diferentes. A indagação de Augusto Comte é mais ou menos a seguinte: considerando que, num certo número de campos, nós pensamos de conformidade com o método e o rigor científicos, de que modo será possível reconstituir, na idade da ciência, a unidade da crença religiosa? A pergunta de Tocqueville é: qual será a natureza social e política das sociedades ocidentais modernas, que mostram, todas elas, uma tendência igualitária? O problema apresentado por Marx é: a luta de classes se instalou no coração da sociedade industrial devido ao conflito fundamental que opõe os trabalhadores aos proprietários dos meios de produção; em que condições será possível reconstituir a unidade na ordem econômica e social?

Augusto Comte, Tocqueville e Marx têm em comum a filosofia da história característica da primeira metade do século XIX; os três estão convencidos de que o movimento que analisam é irresistível. O movimento democrático é irresistível, aos olhos de Tocqueville; irresistível é o declínio das religiões tradicionais e das crenças teoló-

gicas, para Augusto Comte; irresistível o movimento que produz e agrava progressivamente a luta de classes, segundo Marx.

Tomaremos esses três temas como pontos de partida para estudar a estrutura das sociedades. Deixarei de lado, este ano, o tema de Augusto Comte, que poderia ser expresso assim: sociedade científica e reconstituição de uma fé coletiva. É, talvez, o tema mais profundo, mas também o mais difícil de examinar com métodos positivos, provavelmente impossível de tratar sem recurso inicial a uma interpretação filosófica. Restam-nos os temas de Tocqueville e de Marx. O primeiro não se contenta em especular sobre o movimento irresistível que leva à igualdade social, mas se esforça por estabelecer as consequências inevitáveis e evitáveis do fato mais importante: a igualdade das condições sociais. De seu lado, Marx não especula só sobre a luta de classes, mas procura apreender as leis do funcionamento e da transformação do regime capitalista.

O problema que vou evocar hoje se situa no ponto de encontro do problema de Tocqueville e do problema de Marx. É a minha indagação particular que irei definir a partir desses autores, analisando de modo mais preciso a forma como Tocqueville e Marx formulam as suas próprias indagações.

Tocqueville vê essencialmente os aspectos sociais e políticos das sociedades modernas; seu ponto de partida, como disse, é o movimento democrático. Gostaria de ler algumas linhas escritas por ele para que vocês o ouçam e para ilustrar estas considerações abstratas.

“Em toda parte viram-se incidentes da vida dos povos a beneficiar a democracia. Todos os homens a ajudaram com o seu esforço: os que pretendiam colaborar com o seu êxito e os que não pensavam servi-la; os que combateram por ela e mesmo os que declararam seus inimigos. Todos foram forçados a seguir o mesmo caminho, e todos trabalharam em comum; uns contra a própria vontade, outros sem deliberação, instrumentos cegos nas mãos de Deus. O desenvolvimento gradual da igualdade das condições é, portanto, um fato providencial; possui as principais características de um fato providencial: é universal, é duradouro, escapa diariamente ao poder dos homens, todos os acontecimentos e todos os homens servem ao seu desenvolvimento. O que se vai ler foi totalmente escrito sob a impressão de uma forma de terror religioso produzido na alma do autor pelo espetáculo dessa revolução

irresistível que avança, há tantos séculos, sobre todos os obstáculos, e que se vê avançar, hoje, no meio das ruínas que produziu.”

Deixemos de lado as expressões como “fato providencial”, que sugerem uma concepção religiosa. O importante é que, para Tocqueville, nas sociedades do passado cada indivíduo se situava não numa classe, no sentido moderno do termo, mas num determinado lugar da hierarquia, enquanto que, hoje, as condições de todos tendem a se aproximar.

A supressão das desigualdades sociais parece a Tocqueville levar quase irresistivelmente ao aumento dos poderes do Estado. Numa sociedade democrática, os não-privilegiados, os desfavorecidos, necessariamente apelarão para o Estado a fim de atenuar as consequências da sua miséria. Numa sociedade democrática, o Estado não pode deixar de crescer porque o poder só é limitado por outro poder e, nesse tipo de sociedade, no fundo não há senão um único poder, que é o Estado. Daí, a indagação proposta por Tocqueville: admitindo que as sociedades modernas sejam democráticas, qual será a sua natureza política? É o próprio Tocqueville que responde: as sociedades democráticas se transformarão numa tirania absoluta, ou permanecerão politicamente livres.

Se quiséssemos traduzir essas idéias em termos de sociologia moderna, diríamos: dada a variável “sociedade democrática”, não se segue necessariamente nem um regime parlamentar nem um regime tirânico. Ou ainda: uma sociedade democrática comporta, como variedades possíveis, tanto a tirania de um só partido como a rivalidade de vários. Portanto, há certos fatos que decorrem necessariamente da igualdade de condições, e outros que não decorrem.

Vejamos alguns exemplos de consequências que, para Tocqueville, são inevitáveis.

Numa sociedade democrática, predominará o espírito empreendedor. O desejo de riqueza tomará o lugar do desejo da glória ou da ambição. Em outras palavras, Tocqueville reencontra, como consequência do fato democrático fundamental — que para Saint-Simon era o primeiro —, a primazia dos valores econômicos. Uma sociedade onde as condições dos indivíduos tendem a se aproximar não comporta o mesmo desejo de glória e a mesma ambição de poder de uma sociedade hierárquica tradicional. Numa sociedade igualitária, todos estarão procurando riquezas cada vez maiores.

Sobre esse assunto, Tocqueville, tomando a sociedade americana

como modelo, declara que os americanos estão bem longe de recusar as desigualdades da sorte, e que numa sociedade democrática haverá um esforço constante dos não-privilegiados, dos desfavorecidos, para reduzir as desigualdades. Surge daí, por fim, uma certa perspectiva da sociedade ligada à tradição. Quando Tocqueville fala de classes, por exemplo, não podemos deixar de fazer uma comparação com Aristóteles: distingue os ricos, os médios e os pobres. Concebe a estrutura de uma sociedade democrática em termos de repartição da renda, para usar o jargão moderno.

Por outro lado, Tocqueville, pensando diferentemente de Marx, e creio que com razão, acreditava que o movimento democrático, combinado com a sociedade industrial, multiplicará os escalões intermediários. Para ele, as sociedades democráticas serão caracterizadas pelo aumento do volume das classes intermediárias (classes em termos de níveis de renda). Haverá cada vez menos indivíduos muito ricos. Haverá ainda pessoas muito pobres, mas a maioria terá um nível econômico médio. De onde se extrai a curiosa conclusão (absolutamente contrária às interpretações ao modo de Marx) de que as sociedades democráticas serão agitadas e monótonas; os homens debaterão com paixão crescente, mas serão, de fato, pouco revolucionários. Imaginava um tipo de mediocridade tumultuosa e sem profundidade. Tocqueville escreve de tal modo que nunca se sabe se desejava que as sociedades democráticas fossem tranqüilas ou revolucionárias. Subsiste nele um certo romantismo da grandeza; as sociedades burguesas, tendo a ordem estabelecida como valor supremo, não o agradavam; mas a tendência para a redução das desigualdades extremas (e não para a equalização das fortunas), com a massa, cada vez maior, ligada à ordem social, é a que lhe parecia a mais forte.

Ficou profundamente chocado, no espetáculo da sociedade americana, pela tendência ao conformismo. Para ele, a sociedade americana parecia correr o risco de chegar à tirania, não tanto através do surgimento súbito de um déspota, mas em razão da tirania que ele temia e que, um século mais tarde, temos todos os motivos para temer: a tirania da maioria. Tocqueville havia constatado que as sociedades democráticas tendiam para o conformismo; e ele tinha horror ao conformismo intelectual e moral, mesmo que representasse a expressão de um grande número.

Que dizia Tocqueville dos fenômenos que impressionaram viva-

mente Marx? Tive a curiosidade de retomar *La Démocratie en Amérique*, para ler as poucas páginas dedicadas aos fenômenos que Marx considera os mais importantes.

Há uma única passagem naquele livro, que eu saiba, sobre as crises industriais. Tocqueville constata a sua ocorrência, como todos os observadores da época. Acrescenta que as crises parecem relacionar-se com a extraordinária agitação dos cidadãos, com o seu desejo de criar, de empreender, de enriquecer, e com o movimento perpétuo dos homens e dos negócios. Parecem fazer parte integrante da nossa sociedade e não há muita possibilidade de fazê-las desaparecer. Tocqueville não as vê como a mola propulsora do movimento histórico; ele não possui o senso apocalíptico.

Nos Estados Unidos, Tocqueville observa, naturalmente, as relações entre trabalhadores e empresários — embora naquela época os Estados Unidos fossem compostos sobretudo de repúblicas agrárias. Sua primeira observação, plena de bom senso, não é muito original. Nos estabelecimentos industriais que pôde observar naquele país, como na Europa, trabalhadores e empresários não pertencem à mesma comunidade. São dois mundos que se ignoram; dois mundos hostis. Os operários trabalham para um patrão que não conhecem e que, frequentemente, detestam. Tocqueville considera que esse fato é deplorável, mas não lhe parece fundamental; acha mesmo que o tempo atenuará essa hostilidade. Por outro lado, reflete sobre o significado da desigualdade industrial para o conjunto da sociedade. Comte, como Saint-Simon, acha que os industriais e os banqueiros são os hierarcas da nova ordem, os dirigentes do mundo criado pela indústria, os grandes homens da nova sociedade. Tocqueville observa que uma hierarquia se reconstitui no mundo industrial. Os dirigentes das empresas são, ao mesmo tempo, os proprietários dos meios de produção (expressão que não emprega), mas esses dirigentes irão constituir a aristocracia mais frágil, a mais precária, a menos consciente de si mesma que se pode imaginar. Em comparação com as sociedades tradicionais, os empreendedores, classes dirigentes da sociedade industrial, parecem a Tocqueville uma aristocracia medíocre, passando da obscuridade à grandeza e da grandeza à miséria com muita facilidade. Não têm a duração, a solidez, a consciência de um universo comum, de uma vontade comum de valores, marcas da verdadeira aristocracia.

Tocqueville não deixou de perceber os conflitos no interior do

mundo industrial, nem a reconstituição de uma hierarquia no interior desse mundo; mas não acreditou que dele nasceria uma ordem social comparável às aristocracias do passado.

Gostaria de dizer algumas palavras sobre um outro fenômeno. Que diz Tocqueville a respeito das guerras? As guerras têm sido, na história da humanidade, um dos fenômenos mais importantes. Em larga medida as hierarquias sociais têm sido o reflexo de hierarquias militares. O sociólogo não pode refletir sobre a natureza e a estrutura das sociedades industriais sem pensar no fenômeno da guerra.

Tocqueville fala sobre as guerras feitas pelas democracias, e sobre a atitude que as sociedades democráticas adotaram a respeito do fenômeno. Faz comentários repletos de bom senso. As sociedades democráticas, segundo ele, terão sempre grande dificuldade em começar as guerras, pois, como o principal cuidado dos seus cidadãos é a riqueza, o povo não se inclinará a consentir, em tempos de paz, nos sacrifícios necessários para manter um dispositivo militar em bom estado de funcionamento. Por outro lado, uma vez iniciada a guerra, como ela é fundamentalmente estranha à natureza econômica da sociedade, há um forte risco de que as democracias não sejam capazes de terminá-la. Tocqueville não ignorava, portanto, o duplo risco existente na Era Democrática: a falta de preparação, antes da guerra, e a obstinação, depois de iniciado o conflito. E como o número de homens passíveis de portar armas se confunde, praticamente, com a totalidade dos homens das sociedades democráticas, as armas e as guerras não podem deixar de ter nelas um papel importante.

Vejamos agora quais os problemas levantados por Marx, em oposição aos que foram formulados por Tocqueville.

Tocqueville considera a Revolução Francesa um fenômeno de grande importância, porque segue o movimento no sentido da equalização das condições sociais através dos séculos. Mas o movimento começou muito antes, e continuou muito depois da Revolução Francesa, podendo manifestar-se em outros países sem que haja uma explosão revolucionária.

Para Marx a revolução é importante, mas com um significado diferente. Ela se vincula a um conflito fundamental no interior da sociedade pré-revolucionária. Esta comportaria uma estrutura de origem feudal; ela se dividiria em *estados* e, no seu próprio interior estariam

se desenvolvendo progressivamente os meios de produção que deveriam fazer explodir as ordens tradicionais. No pensamento de Marx, como no de Tocqueville, a Revolução Francesa é o resultado de um movimento prolongado, através dos séculos. Para Tocqueville, entretanto, a explosão violenta era um acidente incômodo. Teria sido possível haver progresso na equalização das condições sem as violências que marcaram os anos da Revolução Francesa e do Império. De seu lado, Marx atribui à própria explosão, à ruptura violenta, uma significação essencial. Marx pensava que a negação da ordem antiga fosse a mola propulsora do movimento histórico, e que a passagem de uma ordem social a outra não poderia ocorrer de modo progressivo e contínuo, mas somente de forma violenta. Para Tocqueville o fenômeno revolucionário pertence mais ao passado do que ao futuro; para Marx, o fenômeno revolucionário ocorreu uma primeira vez no passado, quando da ascensão do “terceiro estado”, e a ascensão do “quarto estado” — o proletariado — será marcada, por sua vez, por uma revolução violenta.

Para Tocqueville, como vimos, as sociedades modernas são essencialmente econômicas, dominadas pelo espírito empreendedor. Mas o espírito empreendedor, a obsessão pelas riquezas e a criação de riquezas são, para Tocqueville, subprodutos da revolução democrática. O fato inicial, o mais importante, é o esmaecimento das desigualdades hereditárias, a igualdade diante da Lei. A principal atividade dos homens é de natureza econômica porque eles são iguais perante a Lei.

Para Marx, entretanto, o fato mais importante é o desenvolvimento da indústria, que cria um conflito novo e fundamental, o conflito entre o proletariado e os capitalistas. Tocqueville não ignora esse conflito mas o considera um fenômeno entre muitos outros, no interior das sociedades democráticas animadas pelo espírito de empreendimento. Para Marx o conflito entre o proletariado e os empreendedores é a mola propulsora que leva ao futuro. A igualdade que Tocqueville vê desenvolvendo-se gradualmente, não se estabelecerá antes da ascensão violenta do “quarto estado”.

Tanto Tocqueville como Marx procuram o princípio dominante que dá forma às sociedades modernas. Tocqueville reconhece no espírito de indústria, de negócios e de dinheiro o espírito da nossa sociedade. Marx teria concordado, sem dúvida, com a observação de que as sociedades modernas são obcecadas pelo empenho em “fazer dinheiro”. Nos textos de juventude de Marx encontramos páginas (que são ao

mesmo tempo de um moralista e de um sociólogo) acerca da tirania que o dinheiro exerce sobre os homens e sobre os valores humanos. Mas essa maneira de conceber a sociedade moderna como sendo essencialmente democrática e econômica, no sentido de Tocqueville, teria parecido a Marx ignorar o essencial: esses fenômenos são a expressão ou o efeito de dois fatos fundamentais — de um lado, as forças de produção, isto é, o equipamento técnico e a organização do trabalho; de outro, as relações de produção, quer dizer, as relações jurídicas que se estabelecem entre os indivíduos em função de suas relações com a propriedade dos meios de produção.

Ora, só incidentalmente Tocqueville fala sobre a propriedade dos meios de produção, os conflitos que provoca, ou sobre as formas de produção. Assim, ele diz: não há dúvida de que as sociedades democráticas se tornarão cada vez mais ricas; como são obcecadas pelo desejo de viver bem, não poderíamos conceber que a sua riqueza não crescesse. Mas fala como se fosse um fato evidente, consequência natural do espírito das sociedades modernas.

Já Marx pensa que o sociólogo deixa escapar o ponto essencial se não toma como ponto de partida aquilo que constitui a base de todas as sociedades: o estado das forças de produção do qual resultam as relações de produção e, em seguida, toda a superestrutura. É também a partir do fenômeno do crescimento industrial que Marx edifica sua teoria sobre a estrutura das sociedades, uma teoria das etapas sucessivas da economia e das sociedades e, por fim, uma teoria do desenvolvimento das sociedades capitalistas modernas.

Esta diferença de pontos de vista explica-se facilmente, a meu ver, pela situação pessoal, histórica, dos dois pensadores a que nos referimos.

Tocqueville descende de uma antiga família aristocrática; julga que o fato importante a considerar é justamente a atenuação da distinção hereditária entre os estados sociais. Seus juízos de valor são dominados por suas tendências liberais e por um profundo sentimento religioso. Aceita, sem entusiasmo, o movimento irresistível que conduz as sociedades modernas para a democracia; desejaria que a religião pudesse estabilizar essas sociedades democráticas, e se preocupa sobretudo em salvar os valores liberais numa civilização igualitária. Poderíamos resumir o problema de Tocqueville numa frase: quais são as

possibilidades de que uma sociedade democrática conserve um regime liberal?

Marx é um intelectual, de origem burguesa, com uma inclinação revolucionária que é função do próprio ambiente em que viveu. A atmosfera da Universidade de Berlim era hostil ao regime conservador da Prússia naquela época. Desprovido de qualquer preocupação religiosa ele coloca, ao contrário de Tocqueville, um problema que é tão filosófico quanto social.

Tocqueville, religioso e liberal, preocupa-se em salvar os valores espirituais nas sociedades democráticas; Marx se preocupa em descobrir no movimento das sociedades industriais a solução dos seus próprios problemas filosóficos. A representação da sociedade reconciliada consigo mesma é, no pensamento de Marx, a representação de uma sociedade onde as oposições de classe foram superadas, onde existe, de novo, uma comunidade de homens que se reconhecem reciprocamente.

No entanto, essas diferenças de situação pessoal na sociedade não impedem que Tocqueville e Marx coloquem problemas sociológicos bastante semelhantes; em todo o caso, não é impossível combinar os problemas de um e de outro.

Os dois pensam que o desenvolvimento das sociedades industriais cria conflitos no interior do universo do trabalho, entre os trabalhadores e os empresários. Coloca-se assim uma primeira questão, fundamental: qual o efeito do desenvolvimento da sociedade industrial sobre as desigualdades, no sentido mais amplo do termo? A supressão das desigualdades hereditárias ou das desigualdades de condição era, em grande parte, um fato já estabelecido na época de Tocqueville, como na época de Marx, mas tanto Marx quanto Tocqueville haviam constatado que a organização do trabalho voltava a criar uma nova desigualdade entre os empresários e os trabalhadores. Um século mais tarde pode-se colocar a seguinte pergunta: que dizer dessa desigualdade econômica e social? Em que medida o desenvolvimento das sociedades industriais teve tendência a atenuar as diferenças sociais ou, pelo contrário, a reforçá-las?

Marx considerava essencial a luta entre empresários e trabalhadores; incontestavelmente, nós a encontramos ainda na sociedade atual. Mas Marx não ignorava a existência de outras formas de luta entre os grupos sociais; e não estava inteiramente convencido de que a sociedade industrial pudesse reconstituir por si mesma, ainda que fosse através

de uma revolução, uma comunidade autêntica. Uma fórmula de Marx, pelo menos, deixa entrever duas possibilidades comparáveis às duas possibilidades de Tocqueville: socialismo ou barbárie. Da mesma forma, Tocqueville teria dito: sociedade democrática, sem dúvida, talvez tirânica, talvez liberal. Para nós, o que há de novo, é o aumento da riqueza geral que nem um nem outro enfatizaram tanto quanto nós o fazemos hoje.

Para Tocqueville o fato mais importante era a atenuação das distinções; para Marx, o conflito entre os proletários e os empresários. Minha inclinação é pensar que para nós, hoje, o fato mais importante, que encontramos tanto nas sociedades do tipo soviético como nas sociedades industriais chamadas ocidentais, é o aumento da produtividade, ou seja, o aumento do valor produzido pelo conjunto da coletividade e por cada indivíduo, no seu interior. Esse fato principal nos leva a um outro, que nem Marx nem Tocqueville colocavam em primeiro plano: o fator demográfico. Se tomarmos como variável inicial o desenvolvimento da produtividade, as conseqüências dela resultantes para o conjunto da coletividade serão fundamentalmente diferentes, conforme a população cresça muito depressa, muito lentamente, ou permaneça estacionária.

Não se trata de inventar fatos que este ou aquele sociólogo não viu; os mesmos fatos foram vistos por todos. O que se altera é a importância atribuída a eles por um e por outro, ou a percepção da relação que existe entre eles. Desejaria tomar como ponto de partida o seguinte problema: admitindo que nas sociedades atuais, ocidentais e soviéticas, observamos um fato capital que é a aplicação da ciência à indústria (acarretando o aumento da produtividade e o crescimento dos recursos para toda a coletividade e para cada indivíduo); quais são as conseqüências resultantes para a ordem social?

Tocqueville se voltava para a equalização das condições individuais e indagava quais seriam os costumes, a maneira de pensar e o regime político de uma sociedade igualitária. Pessoalmente parte do fato de que as sociedades atuais consideram a atividade econômica como a atividade principal, e que rejeitam, em teoria, a existência de desigualdades hereditárias. O primado da economia e a supressão da aristocracia tradicional são fatos estabelecidos. Nessas sociedades, o aumento da riqueza se transformou num fato constante, numa exigência dos governos e das massas. Qual o resultado para a estrutura

social? Quais as desigualdades criadas pelo desenvolvimento das sociedades industriais? Esse desenvolvimento aumenta a força das classes médias, como pensava Tocqueville, ou agrava as lutas de classes, como pensava Marx?

Essa questão é uma forma de evitar, no ponto de partida, a oposição socialismo-capitalismo, e considerar os dois sistemas como modalidades de um mesmo gênero: a sociedade industrial. A viagem que fiz à Ásia me deixou convencido de que o conceito mais importante da nossa época é o de sociedade industrial. Vista da Ásia, a Europa não se compõe de dois mundos fundamentalmente heterogêneos, o mundo soviético e o mundo ocidental, mas uma realidade única: a civilização industrial. As sociedades soviéticas e capitalistas não passam de duas espécies do mesmo gênero, duas modalidades de um mesmo tipo social, a sociedade industrial progressiva.

Por que razão o tema do meu curso é “Sociedade Industrial e Estratificação Social”? Porque a estratificação social é, no fim, o fato decisivo. Uma sociedade não pode existir se os seus membros não mantêm entre si um relacionamento humano. O grande obstáculo à comunidade, nas sociedades complexas, é evidentemente a presença de desigualdades. Depois de um certo grau de desigualdade, não há mais comunicações humanas; e quem teve a oportunidade de visitar sociedades como as da Índia sabe o que significa um certo tipo de miséria.

Portanto, quando coloco o problema da estratificação social estou apresentando um problema que é, ao mesmo tempo, filosófico e sociológico. O problema filosófico da política é o da comunidade, o de uma ordem verdadeira, aceitável pelos membros da coletividade. Partirei, portanto, da noção de sociedade industrial como do gênero em relação às espécies sociedades soviéticas ou sociedades capitalistas. Analisarei as características essenciais da sociedade industrial e as diferenças entre os tipos de sociedades industriais. Procurarei ver até que ponto as características da sociedade industrial permitem determinar a atenuação ou a acentuação das desigualdades; as modalidades da estratificação social; por fim, a medida em que o desenvolvimento da sociedade industrial tende a favorecer ou a dificultar a reconstituição de uma comunidade. Este curso poderia intitular-se “Sobre a Luta de Classes”, pois a luta de classes só se torna inteligível, e por assim dizer significativa, à luz da análise da estrutura social.

LIÇÃO III

Marx e Montesquieu

Na semana passada tentei explicar o problema a partir do qual procurarei questionar as sociedades atuais.

Não pergunto quais as conseqüências sociais da supressão das desigualdades de condição (como fez Tocqueville), mas sim que desigualdades econômicas e sociais a sociedade industrial tende a reconstituir. Também não perguntarei quais são as conseqüências sociais do regime capitalista (como fez Marx), mas sim quais as conseqüências sociais da sociedade industrial, em geral. Os motivos que me levam a propor o problema nesses termos são de ordem histórica e pessoal.

O esquema marxista sugeria que o socialismo era, por assim dizer, o herdeiro do capitalismo. Ora, a experiência do século XX demonstra que os regimes autodenominados socialistas não sucedem necessariamente aos regimes capitalistas; preenchem em muitos casos a função que Marx atribuía ao capitalismo, isto é, o desenvolvimento das forças produtivas. Se os regimes que se intitulam socialistas substituem o capitalismo, ou exercem uma função que o próprio marxismo atribui ao capitalismo, é natural que coloquemos nossa questão em termos mais genéricos; que perguntemos quais são os traços comuns a todas as versões da sociedade industrial.

Meus motivos pessoais também são simples. Comecei minhas reflexões pelo sistema marxista e, progressivamente, encontrei o problema de Tocqueville. No princípio, eu me perguntava qual a natureza do regime capitalista, quais as leis do seu devir; depois, passei a indagar quais seriam as características próprias das sociedades de base democrática — indagação que pertence à tradição de Tocqueville.

Hoje, iremos focalizar alguns problemas de método. Uso o termo

no sentido mais geral, isto é, como o meio de atingir o objetivo próprio da investigação; neste caso, o meio de apreender o conjunto social.

A resposta marxista ao problema da apreensão do todo que encontramos nos livros de Marx, é conhecida como “materialismo histórico”. Tratarei aqui apenas de um aspecto limitado do materialismo histórico, que se poderia — e deveria — chamar de “interpretação econômica da história”, como Marx a formula no prefácio da *Contribuição à Crítica da Economia Política*. Nesse texto célebre, que o próprio Marx considerava um resumo das suas concepções mais gerais, está dito que cada sociedade se caracteriza e define por um certo estágio das relações de produção, que corresponde por sua vez, a um determinado estágio do desenvolvimento das forças produtivas. Sobre a infra-estrutura constituída pelas relações de produção se desenvolvem os fenômenos políticos, intelectuais e religiosos.

Marx distingue entre infra-estrutura econômico-social e conjunto da sociedade; opõe a realidade humana vivida e a consciência que se tem dela. Para compreender uma sociedade é preciso apreender a maneira como os homens vivem, e não a idéia que fazem da sua própria existência: é preciso apreender o ser real dos homens, no trabalho e na organização coletiva, e não as ideologias que os homens criam relativas à sua própria sociedade.

Nas sociedades atuais, as relações de produção capitalistas são antagônicas; de um lado temos os detentores dos meios de produção, de outro os proletários explorados. Essas relações antagônicas levam a uma tensão permanente e, a partir de certo momento, entram em contradição com as forças de produção. Estas se desenvolvem, e não podem encontrar seu lugar no quadro social e jurídico da sociedade capitalista até o momento em que a contradição explode em revolução.

Este breve resumo é apenas um comentário ao prefácio da *Contribuição à Crítica da Economia Política*, de Marx. De que modo podemos interpretar esse texto, e que conseqüências se pode tirar dele para o problema metodológico?

A primeira interpretação possível, que chamarei *monista*, ou metafísica, não é a interpretação marxista autêntica, embora alguns textos de Marx possam sugerir-la. Consiste em afirmar que os homens são definidos integralmente pelo trabalho, e pelo modo como organizam o trabalho; que os regimes econômicos se transformam em obediência a um dinamismo próprio, sem a intervenção de fenômenos

externos à ordem econômica. Essa interpretação monista não é a de Marx, porque não é verdade que Marx nega a realidade ou a ineficácia dos outros fenômenos. Quando procura interpretar o movimento global da sociedade, reconhece o papel dos fenômenos intelectuais, políticos e religiosos. Na dialética da luta de classes intervém um momento essencial: a tomada de consciência, pelo proletariado, da sua situação. O proletariado se torna uma classe revolucionária, e pode subverter o sistema capitalista, porque toma consciência da sua situação de classe explorada graças, em parte, aos filósofos. Se essa tomada de consciência pelo proletariado é uma das molas propulsoras da história, então a interpretação monista não está de acordo com o pensamento autêntico de Marx.

À segunda interpretação possível chamarei de *antropológica*. Consiste em afirmar que os fenômenos econômicos são essenciais para a interpretação de todas as sociedades não porque esses fenômenos tenham uma causalidade mais eficaz do que os outros, mas porque o homem é, essencialmente, um ser que trabalha. Na medida em que a essência do homem se realiza no trabalho, a forma em que este é organizado torna-se a característica de cada sociedade. Não se trata de uma primazia no sentido causal, mas de um primado de interesse, de uma prioridade existencial, como diríamos hoje. Se o trabalho define a essência do homem, é normal que o sociólogo concentre sua atenção, antes de mais nada, na organização do trabalho.

Não discutirei essa interpretação. Ela não está relacionada com o nosso problema, que é a relação entre um aspecto particular da coletividade e o conjunto da sociedade. É a terceira concepção possível da interpretação econômica da história, a concepção *sociológica*, que vou examinar aqui.

Ela pode ser subdividida em duas versões. De acordo com uma versão puramente metodológica, entende-se que é útil, oportuno, fecundo para a compreensão de uma certa sociedade, começar a estudá-la pela análise das forças de produção, da organização do trabalho coletivo, e da estrutura das classes. Tratar-se-ia, portanto, de sugerir o caminho para a abordagem, de mostrar as etapas da investigação sem implicar qualquer afirmativa dogmática sobre as relações entre a organização econômica e os demais aspectos da sociedade. Essa versão metodológica da interpretação econômica da história não levanta nenhum problema; é perfeitamente legítimo — mas não obrigatório — começar

o estudo de uma sociedade pela análise das relações sociais e da organização do trabalho.

De acordo com uma segunda versão possível da concepção metodológica, a um determinado estágio, primeiro das forças de produção e, a seguir, das relações de produção, corresponde necessariamente um certo tipo de superestrutura. Esta é uma afirmativa que apresenta certas dificuldades. Por exemplo: por “forças de produção” Marx entende simultaneamente um certo desenvolvimento dos meios técnicos e uma certa organização do trabalho coletivo. Como diria Proudhon, o fato de que os esforços de vários homens sejam conjugados cria uma força de produção suplementar. Portanto, se se parte da noção de forças produtivas e se afirma que a um certo estágio das mesmas corresponde *necessariamente* um estágio determinado das relações de produção, será necessário demonstrar que todo desenvolvimento técnico implica um certo estágio das relações entre as classes, ou uma forma dada do sistema jurídico de propriedade. Ora, parece-me que basta analisar os fatos da realidade social para ver que esta correspondência rigorosa entre forças produtivas, relações de produção e superestrutura não existe.

Tomemos um exemplo. Pode-se ter exatamente a mesma organização técnica da produção agrícola se a terra for propriedade particular de um grande latifundiário, ou propriedade coletiva de cooperativas do tipo dos *kolkhozes*, ou, ainda, propriedade do Estado. Em outras palavras, a um mesmo estágio das forças produtivas podem corresponder relações jurídicas diferentes. Tomemos o caso das fábricas modernas: nada se parece tanto à fábrica Citroën de automóveis do que a fábrica Renault; não há qualquer diferença técnica substancial na maneira como está organizada a sua produção, e no entanto uma delas é propriedade privada e a outra propriedade coletiva. Se prolongarmos nossa análise veremos que as sociedades divididas em classes sociais — classe dos proprietários dos meios de produção e classe operária — podem ter regimes políticos diferentes.

Essas observações elementares não pretendem refutar a *interpretação econômica da história*; qualquer teórico dessa interpretação, que seja uma pessoa razoável, aceitará os fatos que apresentarei. Uma discussão do assunto em profundidade deveria ir mais longe. Quero simplesmente mostrar, com estas reflexões iniciais, que não se pode partir da afirmativa dogmática de que as relações de produção são

determinadas pelas forças de produção; e de que a superestrutura é *determinada* pelas relações de produção. O problema verdadeiro consiste em procurar saber qual a margem de variação permitida pela infra-estrutura: Qual é, para um determinado estado da ciência e da técnica, e um determinado estado das forças de produção, a margem de variação possível das relações de produção?

Esta análise inicial tem por objetivo substituir por uma questão de fato uma afirmativa dogmática. Parte-se de uma certa variável e vê-se até onde vai a determinação de outros fenômenos pela variável em questão.

Além dessa substituição de uma questão por uma afirmação, desejaria fazer alguns comentários sobre o equívoco que se encontra nos conceitos que venho utilizando. Assim, empreguei a noção marxista clássica de “forças de produção”, na qual é necessário incluir tanto a aplicação dos conhecimentos científicos à técnica de produção como uma certa organização social, ou mesmo política, da produção. Ora, essas forças de produção, que deveriam constituir a base da sociedade, absorvem uma fração do que se chama de “superestrutura”. A partir daí, chego, simplesmente, à conclusão de que a distinção entre “infra-estrutura” e “superestrutura” é uma noção equívoca, dificilmente utilizável, pois, a meu ver, o conjunto da realidade social está situado num mesmo plano. Não se pode dizer que haja de um lado uma realidade material e de outro uma realidade ideológica. A organização econômica que constitui, supostamente, a base da sociedade, já traz em si um certo conhecimento científico, e muitas vezes um certo modo de pensar sobre o mundo. É preciso, portanto, considerar todas as atividades humanas como significativas, e não tentar opor uma base que seria de ordem material a uma superestrutura que seria de ordem ideológica.

De seu lado, a noção de relações de produção é igualmente equívoca. Abrange a organização da produção, digamos, aquilo que resulta diretamente dos conhecimentos científicos e da técnica de produção; compreende também as relações dos diferentes indivíduos com a propriedade, isto é, as leis de propriedade. Ora, já vimos que pode haver uma dissociação entre a organização técnica da produção e as relações de propriedade. Por fim, ela pode abranger o relacionamento entre os grupos sociais a que chamamos “classes”. Mas esta terceira noção se junta às duas outras sem que esteja ligada rigorosamente

a elas, de modo que as relações de produção podem englobar quase toda a sociedade, toda a estrutura social.

Um conceito nunca é verdadeiro ou falso; é útil ou equívoco. Procurei demonstrar que o conceito de relações de produção é equívoco porque autoriza várias interpretações e engloba fenômenos que não são, a rigor, inseparáveis uns dos outros.

Quanto aos tipos de economia ou de sociedade global, sabemos que Marx distingue os modos de produção: asiático, antigo, feudal, capitalista e, no futuro, o socialista. A sociedade antiga é caracterizada pela escravidão; a sociedade feudal, pela servidão; a burguesa, pelo trabalho assalariado. É possível definir uma economia pelo estatuto dos trabalhadores, mas esta não é a única definição possível e não está demonstrado, pelo menos de início, que o conjunto das características da economia antiga, feudal, ou burguesa, possa ser deduzido desta característica mais importante.

O regime de propriedade privada e de concorrência torna-se, num certo momento, um entrave ao desenvolvimento das forças produtivas e deve isso ceder lugar ao regime socialista? Não procurarei, no início deste curso, resposta para essa questão, pois o curso todo será um esforço para dar resposta à indagação, suscitada pela análise de Marx. Quando Marx afirma que as forças produtivas se desenvolvem de modo constante, e que a partir de um certo momento a propriedade privada passa a ser um obstáculo ao desenvolvimento das forças produtivas, está fazendo uma afirmação de fato, que procurarei submeter ao controle da experiência histórica e, em particular, da experiência histórica posterior a Marx.

Esta breve análise dos temas marxistas nos leva a resultados negativos. Não partimos de uma interpretação dogmática das relações entre infra-estrutura e superestrutura ou, se preferirem, entre a organização da produção e o conjunto da organização social. Não admitimos como uma evidência que cada sociedade seja definida por um certo tipo de economia, e cada tipo de economia pelo relacionamento das pessoas no trabalho. Admitimos, sim, que existam relações causais em todos os sentidos e que, qualquer que seja a variável utilizada como ponto de partida, seja possível encontrar relações com fenômenos dependentes.

Esta conclusão comporta uma dificuldade, ou um perigo. Num sistema como o da interpretação econômica da história, sabe-se qual é o fenômeno primário, sabe-se como definir cada sistema econômico

e cada tipo de sociedade. Se não admitimos nenhum fenômeno primário nem qualquer determinação unilateral, não iremos ter uma multiplicação indefinida de relações causais em todos os sentidos, sem que possamos fazer uma síntese?

Não é inconcebível que a sociologia deva ser estritamente analítica. Pode-se conceber uma sociologia que explicasse até que ponto o meio geográfico, o número de habitantes ou as técnicas de produção influenciam a organização do Estado, as relações de classes ou a religião; uma sociologia que explicasse a influência exercida pela religião sobre os costumes, a organização familiar ou o sistema político; uma sociologia, estritamente analítica, que multiplicasse as relações de causalidade mais ou menos rigorosas entre fenômenos isolados, sem pretender atingir o conjunto.

Era assim que pensava meu mestre, Léon Brunschvicg, quando declarou, em *Le Progrès de la conscience dans la philosophie occidentale*, que Montesquieu não foi apenas um ancestral da sociologia, mas o sociólogo por excelência. Para ele, Montesquieu era essencialmente o sociólogo analítico que não tem a pretensão de abarcar todo o sistema social, ou de isolar uma variável essencial, nem de precisar como um certo termo determina todos os outros, mas que recolhe todas as relações de concomitância ou de causalidade, sem privilegiar nenhum elemento. Assim, não é inconcebível elaborar uma sociologia estritamente analítica, que poderíamos opor à sociologia do tipo sintético que esquematizei a partir dos textos de Marx.

Acho que existe uma solução intermediária, que vou procurar extrair de uma reflexão sobre *L'Esprit des lois*(*), de Montesquieu. Na minha opinião esse livro propõe a essência do método necessário para uma sociologia que não teria a pretensão totalmente sintética da sociologia marxista, nem se resignaria à pura análise — embora o formule em linguagem enganosamente clara, e com muitos equívocos.

Não é fácil apreender o pensamento de Montesquieu. Ele se exprime muitas vezes sob a forma de epigramas, e dá algum trabalho estabelecer a concordância entre todas as fórmulas, sempre brilhantes, que se pode encontrar nos diferentes capítulos de *O Espírito das Leis*. O próprio termo “lei” é utilizado por Montesquieu em dois sentidos

(*) Montesquieu. “Do Espírito das Leis”. São Paulo, Abril Cultural, 1973. (N. do E.)

diferentes: a relação necessária que deriva da natureza das coisas (a lei no sentido naturalista ou determinista) e, de outro lado, o objeto de estudo, a legislação, isto é, os mandamentos da sociedade. Montesquieu conhece, evidentemente, a distinção entre as leis estabelecidas pelo Estado ou pelo direito de uma coletividade e as relações de causalidade (ou leis) que explicam essas leis jurídicas ou políticas, mas joga com os dois sentidos da palavra lei, com humor, de modo que nem sempre se percebe em que acepção o termo foi empregado.

Toda atividade social se exprime sob a forma de regulamento, e está sujeita a mandamentos coletivos, que são as leis. Quer se trate de religião, de política ou de economia, essas atividades se exprimem em leis, de sorte que Montesquieu, ao estudar as leis, estuda todos os aspectos, todos os setores da sociedade, o que nos cria uma certa dificuldade.

O outro motivo da dificuldade provém da noção de *natureza* no pensamento de Montesquieu. De acordo com diferentes passagens do livro, o termo "natureza" é empregado no sentido das ciências naturais modernas ou no de Aristóteles (definida por uma finalidade). Quando Montesquieu fala da *natureza humana*, com frequência ele quer designar o que o homem é em si, essencialmente, de modo universal, aquilo que corresponde à sua essência ou à sua vocação. Em outros casos, porém, a natureza que ele estuda se presta a uma explicação causal e, por conseguinte, está associada aos fenômenos naturais, no sentido que a física moderna dá ao termo. No final das contas, Montesquieu conhece as leis da causalidade que explicam a legislação desta ou daquela sociedade, mas conhece também as leis morais que resultam da natureza do homem ou dos mandamentos divinos. Conhece, também, as leis políticas que resultam, necessariamente, da essência dos diferentes regimes políticos.

Desejaria procurar explicar essas diferentes modalidades de lei, porque elas nos revelarão muitas das complexidades ligadas à análise das sociedades.

Quando se observam os costumes ou as leis positivas das diversas sociedades sob o ponto de vista naturalista, constata-se que são inúmeras as leis políticas ou religiosas postas em prática nesta ou naquela sociedade, nesta ou naquela época e corre-se, assim, o risco de cair num relativismo integral. A organização da vida familiar ou da vida política varia de sociedade para sociedade, variações explicáveis pelas

leis naturais; mas é impossível determinar que modelo de organização é justo ou genuíno, porque cada uma dessas organizações legais é o resultado necessário de um conjunto de causas.

Montesquieu não vai até o extremo desse relativismo naturalista; admite leis universais, superiores às leis positivas explicadas de modo causal. Lembro esta fórmula famosa: "Dizer que não há nada de justo ou de injusto além do que ordenam as leis positivas é o mesmo que dizer que antes de traçar o círculo todos os raios eram desiguais". Esta fórmula célebre corresponde à assimilação das leis universais da justiça às verdades universais da geometria, o que implica na existência, no pensamento de Montesquieu, de uma natureza humana supra-histórica, definida por certos traços que permitem caracterizar algumas instituições como justas e outras como injustas. Há instituições que são conformes à natureza humana, no sentido aristotélico ou finalista; há outras que não o são. Embora Montesquieu queira fazer uma ciência da sociedade, não se abandona ao extremo da explicação causal e opõe às leis positivas, que explica de modo determinista, leis tiradas da análise da natureza humana, que postulam verdades de justiça universal.

Entre as leis supra-históricas da justiça que Montesquieu deduz da essência humana, ou vincula a ela, e as leis positivas ou costumes que ele explica de maneira causal, há um termo intermediário: o tipo de governo. Montesquieu atribua a maior importância à distinção entre os três tipos de governo: república, monarquia e despotismo; distinguia a respectiva natureza, pretendia identificar os princípios e os sentimentos que dão vida a cada um deles. Demonstrava a vinculação existente entre cada um e a situação demográfica, econômica e religiosa das sociedades. As repúblicas são feitas para as sociedades pequenas, onde as desigualdades econômicas são reduzidas. A monarquia — onde uma só pessoa governa, de acordo com as leis fixas e estabelecidas — supõe sociedades mais amplas, com distintos grupos, cada um fiel à sua função e à honra que lhe é própria. Por fim, o despotismo, com o governo por uma só pessoa, sem regra e sem lei, é feito para as sociedades muito vastas, onde nada limita o poder absoluto do déspota a não ser, a rigor, a religião.

A análise das formas de governo pertence a um tipo que chamaríamos, na sociologia moderna, de análise significativa, ou análise compreensiva. Quando Montesquieu descreve a república ou a monarquia, faz exatamente o que Max Weber, entre os modernos, chama de elabo-

ração de um *tipo ideal*; cada forma de governo tem sua essência, seu princípio, que faz com que ele seja o que é. Os diferentes aspectos da sociedade devem estar em conformidade com o princípio daquela sociedade: a política externa, a organização jurídica, tudo deriva da natureza do governo considerado. A análise significativa das formas de governo é intermediária entre a pura análise das relações causais, multiplicadas indefinidamente, e o caráter sintético da explicação das sociedades a partir de um fator primário.

Montesquieu tem esta frase espantosa, pela qual é muitas vezes criticado: “É necessário que o mundo inteligente seja tão bem governado quanto o mundo físico, pois, como aquele, possui também as suas leis, invariáveis por natureza, mas não as segue constantemente, como o mundo físico segue as suas”. A maior parte dos intérpretes de Montesquieu considera que opor o rigor das leis que se aplicam ao mundo físico ao não-rigor das leis que se aplicam ao mundo histórico e social é cometer uma confusão fundamental: ou bem se trata de leis causais, sem exceções, ou então não há causalidade, e não podemos falar em leis.

Pessoalmente, penso que os críticos não entenderam o pensamento de Montesquieu, que a sociologia moderna nos ajuda a compreender. Max Weber propõe um tipo ideal do regime capitalista, mostrando como deve funcionar esse regime no seu estado puro. Descobre as leis do seu funcionamento mas esclarece, imediatamente, que a realidade histórica não se ajusta rigorosamente à representação esquematizada, e purificada, desse tipo de economia e de governo. É o mesmo que Montesquieu quer dizer quando afirma que os homens, sendo inteligentes, nem sempre obedecem às leis. Eis uma possível interpretação dessa idéia: sabemos pela análise significativa o que é uma democracia; sabemos que numa democracia não deve haver grandes desigualdades sociais; mas, como os homens são inteligentes, podem tomar decisões ou redigir códigos contrários à natureza desse regime. Em outras palavras, eles são capazes, graças à sua inteligência, de tornar impossível o funcionamento de um certo regime. Sobre esse ponto não há dúvida de que Montesquieu tem razão. É absolutamente verdadeiro que, como os homens são inteligentes (ou talvez porque sejam insuficientemente inteligentes), podem violar as regras necessárias ao funcionamento de um regime dado, o que não quer dizer que as violações das regras de funcionamento do regime democrático, ou do regime capitalista, não tenham tido suas próprias causas. O que fizemos

foi construir um tipo ideal, a partir da análise compreensiva do funcionamento de um regime. É em relação a esse tipo ideal que podemos constatar que a essência do regime não é sempre respeitada, ou que determinados acidentes alteram o seu funcionamento em um caso especial. Em outras palavras, Montesquieu, com a sua análise das formas de governo, nos dá uma noção daquilo que eu chamaria de *os conjuntos inteligíveis*, ou *as relações significativas dentro de um conjunto*. É impossível analisar uma sociedade sem fazer referência a esses conjuntos significativos, isto é, ao sistema constituído pelos comportamentos concatenados dos homens na ordem política e na ordem econômica.

O Espírito das Leis nos parece agora compreensível e ordenado. Montesquieu assume, como ponto de partida, a oposição entre as leis positivas e as leis supra-históricas; trata em seguida, como um segundo aspecto, as formas de governo que são os conjuntos inteligíveis compostos pelo sociólogo a partir da realidade observada, e mostra o que cada tipo de governo implica em termos de organização da família, da política externa, da política interna. Na terceira e na quarta partes, estuda as relações estritamente causais, por exemplo, a influência do clima ou do solo sobre as sociedades concretas. Será possível fixar assim, ao mesmo tempo, as leis supra-históricas associadas à natureza do homem, as leis inteligíveis associadas à estrutura de um dado regime, as relações causais que dizem respeito às relações que existe entre o clima, a natureza do solo, a população e a organização da coletividade. Vêm, por fim, os acidentes, isto é, a intervenção dos fenômenos que rompem a organização coerente de uma sociedade determinada.

Poder-se-ia também formular essa pluralidade de julgamentos de Montesquieu em termos diferentes. Há os julgamentos de causalidade parcial; por exemplo, qual a ação exercida pelo clima sobre os homens e as sociedades, nesta ou naquela parte do mundo? Há os julgamentos de concomitância, ou solidariedade, entre dois ou mais fenômenos; por exemplo, não há república, no sentido em que Montesquieu emprega o termo, a não ser nas sociedades pequenas (e as cidades antigas são modelos de república). Há os julgamentos de adaptação ou de conformidade, que fixam uma relação inteligível entre dois termos, colhidos no interior do conjunto que se formulou; por exemplo, o princípio da democracia é a virtude, pois, nesse regime, as desigualdades são pequenas e todos os indivíduos são cidadãos, pelo que o regime só pode funcionar se todos os homens tiverem consciência dos seus deveres de cida-

dão, se amarem as leis e a pátria. Por fim, há os julgamentos que podem ser feitos — ou não — sobre uma idéia supra-histórica da justiça. O exemplo mais célebre é o capítulo que Montesquieu consagra à escravidão, onde não se referia explicitamente ao conceito de justiça comparável à igualdade dos raios de um círculo, inscritos no coração do homem antes de que existissem sociedades, mas, embora dando uma explicação para o fenômeno, não hesita em qualificá-lo como contrário à vocação da humanidade.

Em termos abstratos, a sociologia de Montesquieu apresenta as seguintes características: uma solidariedade entre os diferentes elementos que compõem a realidade social; esta a descoberta fundamental de Montesquieu, aos olhos de Augusto Comte e de Durkheim. Montesquieu percebeu que na sociedade tudo se conjuga: o clima, o número de habitantes, a religião, os costumes, a constituição, tudo está interligado e forma um conjunto. Montesquieu teve também o mérito de não postular o princípio de um elemento determinante que comandasse todos os outros. Cada sociedade comporta uma solidariedade de fatores sem que qualquer um deles determine os demais. Montesquieu identificou e enumerou os principais determinantes da ordem social: em primeiro lugar, o clima e o solo, o ambiente natural ou geográfico de cada sociedade. Atribui uma enorme importância ao número de habitantes — uma idéia que desempenhou um papel decisivo na sociologia de Durkheim, e que ainda desempenha na sociologia atual. Considera em seguida a produção e, por fim, os costumes e a religião.

Montesquieu reconheceu que havia uma estrutura inteligível em cada tipo. É verdade que definiu esses tipos pela política, e não pela economia. Não discutirei hoje o problema de saber se é melhor definir os tipos sociais a partir da política ou da economia; mas não devemos esquecer que em Montesquieu o primado da política é muito mais antropológico do que causal; ele formula seus tipos a partir da política porque, para ele, o homem é essencialmente um animal político; o fenômeno essencial é a atividade política, a maneira como os homens se governam. O perigo contido no método das estruturas inteligíveis está na possibilidade de confundir-las com a realidade. Os economistas e os sociólogos cometeram, às vezes, esse erro.

O último aspecto da sociologia de Montesquieu — que não é explícito, mas que se pode extrair de alguns textos — é a comparação entre os tipos (e provavelmente a possibilidade de relacionar os dife-

rentes tipos políticos e sociais a uma espécie de modelo universal da ordem social).

Montesquieu reconheceu que existem duas origens para a unidade destes conjuntos sociais. A primeira é a natureza do governo. Como já disse, a referência ao modo de governo como causa da unidade é uma verdade antropológica, e não causal. Mas em Montesquieu há uma outra concepção da unidade social, que ele denomina o *espírito geral de uma nação*. É o conceito empregado por Tocqueville, no seu livro sobre a democracia na América. Tocqueville procura fazer surgir, de uma determinada representação da democracia americana todos os aspectos da sociedade. Essa noção — a democracia americana como princípio de explicação e fundamento da singularidade da sociedade americana — está em conformidade com o pensamento de Montesquieu. Tocqueville tinha lido e estudado *O Espírito das Leis* com a maior atenção, e quis demonstrar, sem dúvida, que era possível recompor os diversos elementos de uma sociedade a partir do seu espírito geral.

Se esta análise está correta, inclino-me a acreditar que, como sociólogo, Montesquieu está mais próximo da verdade do que Durkheim. A propósito, e para terminar esta aula, desejaria lembrar algumas das críticas feitas por Durkheim a Montesquieu.

Durkheim critica Montesquieu por ter exagerado o papel do indivíduo, e por ter escrito que as leis do universo humano eram menos respeitadas do que as leis do universo físico, porque os homens são inteligentes. Via nisso uma forma de contradição com o princípio da explicação determinista. Procurei demonstrar que Montesquieu não cometeu esse erro grosseiro.

Quanto ao papel do indivíduo, uma frase de Durkheim será suficiente para mostrar por que razão ele não o aceita (e por que, a meu juízo, se equivoca): “Se é verdade que um Estado diferente pode surgir dos mesmos cidadãos, sob a autoridade de um outro chefe, a mesma causa, nas mesmas circunstâncias, poderá engendrar conseqüências diferentes. As causas sociais não terão assim vínculos racionais”. Esta frase é típica de uma certa maneira de pensar sobre a realidade social e a sociologia. Quando a causa é individual, quando representa a ação de uma só pessoa, estamos saindo da ordem racional. Mas quando Durkheim diz: “Se é verdade que um Estado diferente pode surgir dos mesmos cidadãos, sob a autoridade de um outro chefe, a mesma causa, nas mesmas circunstâncias, poderá engendrar conseqüências diferentes”,

esquece que a frase é contraditória; se os cidadãos estão sujeitos a um outro chefe, a causa não é a mesma, ou não está atuando em iguais circunstâncias. Os chefes dos Estados fazem parte da realidade social tanto quanto as massas, e não se pode partir nem da afirmação nem da negação da eficácia das pessoas. É verdade que uma só pessoa não pode transformar a estrutura de um Estado, mas, na minha opinião, a sociologia estaria muito errada em postular inicialmente, de modo dogmático, a não-ação dos fatores individuais. É a própria pesquisa que deve demonstrar em que medida os fatores individuais podem intervir.

Durkheim critica Montesquieu por traçar uma distinção exagerada entre os costumes e as leis; por afirmar que o componente arbitrário é maior nas leis do que nos costumes e, finalmente, por dizer que as leis do universo humano podem não ser respeitadas. Partindo da essência de um regime, Montesquieu mostra que uma determinada instituição não está de acordo com ele; é precisamente esse julgamento sobre a concordância ou não-concordância entre um certo fenômeno e a essência do regime que Durkheim não aceita. Mas, o que Durkheim irá colocar no lugar dessa relação entre um conjunto inteligível, político e econômico, e um fenômeno em particular? Propõe substituí-la pela distinção entre o normal e o patológico, porque pretende, também ele, determinar se um certo fenômeno está de acordo ou não com a ordem social. No entanto, como se recusa a aceitar a compreensão da estrutura inteligível dos regimes, está reduzido apenas à distinção entre o normal e o patológico (o normal sendo o fenômeno que se produz com maior frequência em certa etapa de desenvolvimento em uma sociedade de um determinado tipo). Ora, substituir o julgamento de conformidade ou não-conformidade, no estilo de Montesquieu, pelo julgamento sobre o normal e o patológico não representa dar um passo no caminho do progresso científico mas, na minha opinião, significa efetuar, diretamente, um retrocesso. A distinção entre normal e patológico é mais equívoca, e mais difícil de perceber, do que a avaliação da concordância ou não de um fenômeno determinado com a essência de um certo tipo de regime.

Por que razão é difícil determinar o que é normal? Segundo Durkheim, o normal é o que é mais freqüente num certo estágio de desenvolvimento de uma sociedade de determinado tipo. Isso pressupõe que se tenha estabelecido previamente uma classificação dos tipos de sociedade e enumerado as etapas pelas quais passam no seu processo

de desenvolvimento. Mas nada prova que haja uma distinção simples entre os diferentes tipos de sociedade, e que as sociedades de um certo tipo percorram, todas, as mesmas etapas em sua evolução. Há mesmo motivos sérios para acreditar que algumas sociedades podem saltar determinadas etapas. Por fim, a noção de "normalidade" definida exclusivamente pela frequência é um conceito naturalista que ninguém aceita de fato. A noção de não-conformidade com a essência de um regime é, na verdade, mais positiva do que a pretendida noção positiva do normal, que representa uma aplicação ilegítima, à realidade social e humana, de concepções que mesmo na biologia representam estranhos equívocos.

História e progresso

No fim da última lição resumi algumas críticas que Durkheim fez à concepção de Montesquieu. Deixei uma dessas críticas de lado, e ela vai servir como ponto de partida para a aula de hoje.

Durkheim, depois de Augusto Comte, acusa Montesquieu de não ter levado em conta a noção de progresso. Gostaria por isso de dizer algumas palavras sobre as relações entre a sociologia positiva e a noção de progresso.

Diz-se que o progresso implica um juízo de valor, a afirmação da superioridade das sociedades atuais sobre as sociedades do passado. Ora, por princípio um conhecimento científico não deve conter juízo de valor, o que exclui, automaticamente, a noção de progresso.

A esse raciocínio ascético ou de pureza científica, se juntam argumentos de ordem histórica. No século passado os europeus governavam uma grande parte do mundo, convencidos da sua superioridade — tal o costume que têm os homens de atribuir à sua virtude a superioridade que lhes dá a sua força. Hoje, o que chamamos de imperialismo está em franca regressão; os povos que os europeus governavam ou estão livres ou estão em vias de ganhar a liberdade. Os europeus mantinham o seu domínio mundial graças à força militar. Mas essa superioridade militar desapareceu, e os povos de cor se julgam, hoje, capazes de matar tão eficientemente quanto os povos da Europa. Estes últimos, que estavam orgulhosos da sua técnica, descobriram que ela comportava passivo, que não deixava de exigir certos sacrifícios — e passaram a se questionar sobre o balanço final. Assim, a preocupação com a objetividade se junta à consciência histórica da crise para impedir que a sociologia européia ou ocidental se arrisque a falar em progresso.

Contudo, a noção de progresso servia para situar, no tempo, as diversidades históricas e, inevitavelmente, os sociólogos continuaram a fazer isso. Mesmo os que declaram se abster de todo juízo de valor, como os sociólogos americanos, combinam — não sem uma dose de ingenuidade — a fé na superioridade da sua cultura com a afirmativa de que não se pode julgar os valores relativos das diferentes culturas.

Aliás, alguns sociólogos, como Augusto Comte e Durkheim, utilizaram a noção de progresso numa acepção positiva. Comte, por exemplo, estava convencido de que era possível descobrir a ordem fundamental de todas as sociedades humanas, e que o devir das sociedades servia apenas para a realização mais perfeita desta ordem fundamental. Durkheim pensava que era possível classificar as diversas sociedades segundo o seu grau de complexidade, e tinha uma tendência para não dissociar complexidade e superioridade.

Há, portanto, um problema positivo da noção de progresso: como pôr em perspectiva as diferentes etapas da história, ou, que tipos de relações pode-se e deve-se estabelecer entre os diferentes momentos de um devir. Essa questão pode ser subdividida em duas indagações: Existem atividades humanas em relação às quais seja possível determinar de imediato a superioridade das sociedades atuais sobre as sociedades passadas? Pode-se estabelecer, para as sociedades globais, essa mesma hierarquia no tempo? Procurarei dar uma resposta à primeira pergunta. Quanto à segunda, vou apenas procurar mostrar como ela se coloca.

Inicialmente, há uma primeira idéia, simples e fundamental, que se impõe: certas atividades humanas têm um caráter tal que obriga a reconhecer a superioridade do presente sobre o passado, e do futuro sobre o presente. São aquelas atividades cujos produtos se acumulam, ou cujos resultados têm um caráter quantitativo.

A história humana implica, em sua essência, conservação; não é apenas transformação: supõe que os homens vivam em instituições, criem obras, e que essas instituições e obras durem. A história existe porque a conservação das obras humanas coloca às diferentes gerações a questão de aceitar ou recusar a herança do passado. O ritmo do devir, segundo os setores da vida social, depende da natureza da resposta de uma geração à obra das gerações precedentes.

A conservação permite o progresso enquanto a resposta de uma geração à precedente consistir, simultaneamente, em conservar o que foi

adquirido, e acrescentar novas aquisições. Quando ocorre uma acumulação do passado e do presente, quando se pode conceber a sucessão do tempo como uma adição progressiva de obras, então se fala de progresso de forma estritamente positiva — cada geração possui mais do que a geração que a precedeu.

A atividade característica do progresso é, evidentemente, a científica. A ciência é, essencialmente, uma atividade em que as verdades estabelecidas permanecem válidas para as gerações sucessivas. O desenvolvimento da ciência é um acréscimo de saber. Já a atividade artística é essencialmente estranha à noção de progresso, porque ignora a acumulação. Isso não quer dizer que seja impossível gostar ao mesmo tempo da arte românica e da arte gótica, da arte chinesa e da arte grega; mas as diferentes formas de arte, e as diferentes obras, não se somam — constituem pura diversidade, e se justapõem como criações originais.

Essa oposição está exageradamente simplificada; na história da ciência há elementos que não se somam. Cada teoria científica foi pensada dentro do quadro de uma filosofia, algumas vezes dentro do quadro de uma representação mitológica do mundo. As concepções de conjunto dentro das quais, em cada época, as verdades científicas se situam, ora se opõem ora se combinam, mas não se acrescentam umas às outras como as proposições científicas.

Não é verdade também que no domínio estético haja uma diversidade pura e simples, sem qualquer progressão. Consideremos uma série no desenvolvimento artístico, ou um momento tido tradicionalmente como o florescimento de uma certa arte. Acostumamo-nos a ver a escultura grega evoluir para uma forma perfeita, a do século V; acostumamo-nos a pôr em perspectiva as formas de arte da Idade Média até uma fase de pleno desenvolvimento: o estilo gótico do século XIII. Não se exclui assim a possibilidade de desenvolvimento dentro de um certo estilo artístico, esboçando uma hierarquia de valor entre o antecedente e o momento posterior. Mas aparece também a precariedade desses julgamentos de valor aplicados à ordem artística. Hoje não vemos um caminhar para uma forma perfeita na evolução que levava das igrejas românicas às igrejas góticas. A igreja românica nos parece a expressão de uma certa humanidade, de uma certa visão do mundo, uma obra original que se pode preferir ou não ao estilo gótico, mas que não representa uma simples introdução a um estilo perfeito. Nada demonstra melhor a dificuldade de encontrar as hierarquias projetadas

no tempo, em matéria artística, do que a inversão de valor entre o esboço e a obra acabada. André Malraux demonstrou que hoje temos, às vezes, uma tendência para preferir o esboço à obra acabada. Por exemplo, os grandes quadros de Rubens nos parecem às vezes aborrecidos, mas vemos nos estudos do mesmo pintor a marca da genialidade. Assim, mesmo quando percebemos a passagem da aparente imperfeição para a perfeição, uma sensibilidade renovada pode inverter as relações de valor.

O que permanece característico da ordem do progresso é a ordem do desenvolvimento científico, com a fórmula famosa de Pascal: "A humanidade inteira é comparável a um homem que aprendesse continuamente". Falou-se de progresso, no século passado, porque se estava convencido de que no *conhecer* estava a significação e a grandeza da existência humana. Ora, os conhecimentos científicos no século passado e mesmo no nosso século progrediram e se acumularam; passou-se desse progresso numa esfera particular para a afirmação do progresso em geral.

É perfeitamente possível passar do progresso científico ao progresso técnico. Em matéria de técnica, a noção de acumulação não é simples. Quando se trata da ciência, as verdades parciais são postas num sistema mais aprofundado, mais preciso ou mais desenvolvido. Quando se trata de técnica, certos processos são abandonados, e outros inventados. Não se pode portanto falar, nesse caso, de acumulação, no sentido rigoroso do termo. Pode-se, porém, falar de progresso, porque há uma medida simples do desenvolvimento técnico: o grau em que o homem é capaz de utilizar em seu benefício as forças naturais; ou ainda, a quantidade de energia de que dispõe cada membro da coletividade. Nesse sentido o progresso das sociedades contemporâneas, em relação às do passado, é evidente e espantoso. Há, portanto, um duplo domínio onde o progresso é um fato da experiência porque resulta da própria essência da atividade considerada: a ciência e a técnica.

O progresso a que me referi é, exclusivamente, um progresso *de direito*, e não *de fato*. Isso quer dizer que no passado não houve um desenvolvimento regular dos conhecimentos e dos processos técnicos: houve momentos de estagnação, progresso, olvido. Nesse sentido, não é adquirido de modo definitivo. A progressão que acabei de definir está ligada à essência da atividade considerada, e nada diz sobre o que se passou realmente. Se ocorresse uma catástrofe, como uma guerra nuclear, uma parte do cabedal científico e técnico de que dispomos

hoje poderia desaparecer. Provavelmente vocês conhecem o apólogo imaginado pelo historiador inglês Toynbee: uma guerra apocalíptica com bombas nucleares destrói todas as formas de sociedade organizada. Os únicos sobreviventes — pigmeus do interior da África — exclamam: "E dizer que vai ser preciso recomeçar tudo!" Há progresso de direito em matéria científica porque é possível medi-lo com um critério simples, sem recorrer a juízos de valor discutíveis; mas isto não significa que no passado a progressão tenha sido necessária, ou que ela esteja assegurada no futuro.

Os antropólogos dizem que houve três grandes revoluções tecnológicas. A primeira está na origem da espécie humana, quando os homens aprenderam a utilizar o fogo e os instrumentos mais simples, há várias centenas de milhares de anos. Um segundo período teve início há cerca de dez mil anos, quando o homem começou a cultivar as plantas e a domesticar os animais; foi o princípio das sociedades neolíticas, das civilizações. Hoje, estamos no meio da terceira revolução tecnológica.

A irregularidade do processo técnico é um dos fatores mais importantes da história. Entre a Antiguidade e o mundo de ontem havia uma diferença mínima, em termos de possibilidades técnicas. Para viajar de Roma a Paris, César levava mais ou menos o mesmo tempo que Napoleão. Tinha havido, é verdade, numerosas invenções técnicas, mas que não chegaram a alterar as características fundamentais das sociedades humanas. A proporção da população que trabalhava na agricultura e dos que viviam nas cidades não se modificou decisivamente entre a Antiguidade e o século XVII ou XVIII. Um burguês de Roma não dispunha de recursos muito inferiores aos de um burguês do século de Luis XIV. Mas, entre a maneira de viver deste último e a de um burguês atual, a distância é enorme.

Ciência e técnica são atividades que, pela sua natureza, progredem, mas cujo progresso de fato foi desigual segundo os períodos históricos. Disso resultam dois problemas diferentes: quais as atividades humanas que, por sua natureza, comportam um progresso mensurável, sem juízo de valor? Por outro lado, o que pensar do curso da história tomado globalmente?

Deixaremos de lado a possibilidade ou impossibilidade do progresso na religião e na arte. Diremos apenas que são fenômenos únicos, essencialmente originais, de modo que se pode comparar essas expres-

sões diversas da alma de cada sociedade ou de cada povo, mas que não se pode estabelecer uma hierarquia, nem afirmar a superioridade do presente sobre o passado. Consideraremos exclusivamente dois campos bastante próximos da técnica, a economia e a política, e indagaremos se é ou não possível falar de progresso nessas duas atividades.

Pode-se falar de progresso técnico, no sentido positivo do termo, quando se dispõe de uma medida quantitativa, ou ainda quando o objetivo da atividade técnica pode ser definido de maneira inequívoca. Se se afirma que o objetivo da atividade técnica é dispor do máximo de energia, ou é manipular do modo mais eficaz as forças da natureza, o objetivo único da atividade considerada foi definido. Mas é impossível definir um objetivo único ou unívoco para a atividade econômica, e nisso a economia se distingue essencialmente da técnica.

Poder-se-ia dizer que o progresso econômico é medido pela quantidade de valor produzida por cada indivíduo; ou, como se faz frequentemente na teoria econômica atual, pelo aumento dos recursos coletivos em proporção à população.

Mas o objetivo da economia não é produzir o máximo de bens, e sim resolver o problema da pobreza fundamental da humanidade, assegurar uma condição humana ao maior número possível de indivíduos. Ora, ainda não ficou provado que as condições de trabalho do homem melhorem em função do aumento da produção *per capita*, ou que a distribuição dos bens disponíveis seja necessariamente mais equitativa à medida que cresce a riqueza coletiva.

Disso resulta uma diferença, a meu ver fundamental, entre um tipo de atividade que se poderia dizer unívoca, relacionada com um objetivo único (como a atividade técnica) e as atividades humanas complexas, sujeitas a uma multiplicidade de considerações. A partir do momento em que entram em cena essas considerações múltiplas, não se pode mais estar seguro de que um julgamento, baseado em um certo tipo de consideração, coincide com um outro com base diferente. Não há provas de que a organização mais eficaz para aumentar o mais rapidamente possível a quantidade dos recursos coletivos seja, também, a que leve à distribuição mais equitativa dos bens disponíveis. Em termos abstratos, uma economia eficaz não é, necessariamente, uma economia justa. Uma distribuição equitativa dos bens produzidos não é, necessariamente, a melhor, em termos de crescimento rápido. Não estou afirmando que haja uma incompatibilidade entre esses objetivos, mas

apenas que no domínio econômico não há mais a simplificação de objetivo característica da ciência e da técnica, que permite falar de progresso abstraído qualquer sistema de preferência. De outro lado, mesmo que se conseguisse conciliar os critérios internos à ordem econômica, a economia é feita para os homens. Toda organização da ordem econômica implica uma multiplicidade de conseqüências sobre a vida particular e a vida pública das sociedades, sem que se possa afirmar *a priori* que a organização economicamente mais eficaz seja, ao mesmo tempo, a mais favorável aos valores humanos que se deseja cultivar.

O crescimento do produto nacional não consiste simplesmente em produzir, cada vez mais, bens da mesma categoria; implica em modificar incessantemente a organização da produção, isto é, a distribuição dos trabalhadores pelos diversos ramos da economia. Para que o crescimento de uma economia seja rápido, é preciso que o equipamento industrial seja renovado rapidamente; conseqüentemente, é necessário que muitas empresas sejam eliminadas, e que surjam outras.

Uma economia em rápido crescimento é uma economia em revolução constante. Entre todas as economias do mundo ocidental a que cresceu mais rapidamente foi a americana. O seu crescimento obrigou a transferências de mão-de-obra de um ponto a outro dos Estados Unidos. Todos os economistas dirão que o crescimento econômico supõe a mobilidade dos fatores de produção. Traduzida em termos concretos, essa linguagem abstrata quer dizer que é necessário transportar homens e máquinas de um lugar para outro do país.

Em outras palavras, mesmo admitindo-se (o que não é o caso) que seja possível definir, no interior da ordem propriamente econômica, uma hierarquia de progresso, em função de um objetivo como o crescimento dos recursos naturais *per capita*, este julgamento parcial não permitirá julgar as sociedades globais. A melhor prova dessa precariedade dos julgamentos fundados apenas sobre a economia é a mudança da atitude psicológica, a modificação dos julgamentos morais que fazemos hoje, sobre a nossa própria civilização técnica. No século XVIII, e provavelmente mesmo no século passado, havia uma convicção mais ou menos generalizada de que a prodigiosa expansão dos meios de produção era uma garantia do aperfeiçoamento das sociedades humanas. Muitos de nossos contemporâneos (grupo no qual não me incluo) se colocam no outro extremo e parecem acreditar que a civilização técnica é em si odiosa. Para demonstrar que o julga-

mento científico não se aplica a esta matéria, bastará lembrar um livro que vocês todos conhecem: *L'Homme contre les robots*, de Bernanos, característico de uma atitude de rejeição em relação à civilização técnica. É preciso acrescentar que essa rejeição ocorre com mais frequência nas sociedades que já desfrutam do progresso técnico do que naquelas que o ignoram; mais nas classes sociais cujo nível de vida é suficiente, do que naquelas que estão do lado mau da barricada.

Não há dúvida, portanto, de que o julgamento do progresso em matéria econômica é duplamente precário, pois há uma pluralidade de critérios no interior da própria ordem econômica e uma pluralidade de critérios exteriores a ela.

O problema é, provavelmente, mais interessante e mais complexo, quando se trata de política.

Há algumas décadas os europeus tinham tendência a acreditar que a superioridade do seu regime democrático sobre os regimes do passado era evidente. Guizot escrevia, assim, uma história da humanidade em que os diferentes regimes políticos chegavam à democracia parlamentar como à sua plena realização ou como à sua complementação.

Hoje essa alegada superioridade dos regimes representativos não é mais considerada evidente. Os ocidentais não estão mais seguros da sua superioridade nesse terreno — onde é ainda mais difícil descobrir um critério único ou um objetivo decisivo. Por outro lado, parece-me absurdo acreditar que a política seja comparável à atividade artística, onde convém, simplesmente, compreender as diversidades, justapô-las, renunciando definitivamente à tentativa de colocá-las numa perspectiva hierárquica. A política não pertence à esfera do progresso científico e técnico, mas também não pertence ao campo da diversidade artística.

O devir político me parece ser de ordem dialética. A política é redutível a um pequeno número de problemas fundamentais. Os diferentes regimes políticos podem ser considerados como respostas diversas a um problema único; passa-se de um regime a outro não como do mal ao bem, como do inferior ao superior, mas como de uma solução a uma outra — cada uma delas trazendo certas vantagens e certos inconvenientes. A conciliação de todas as vantagens, com a exclusão de todos os inconvenientes, não passa de uma idéia de razão situada no horizonte da história.

Em termos mais simples, penso que o problema político se

reduz aos dados seguintes: a política é a teoria e a arte de fazer com que os homens vivam em sociedade; a teoria e a arte de assegurar a existência e a permanência dos grupos organizados. As sociedades complexas implicam, necessariamente, uma diversidade de tarefas cuja dignidade e complexidade variam grandemente. De outro lado, a política tem como finalidade intrínseca fazer com que todos os homens participem da comunidade. A antinomia fundamental da ordem política, em que todos os regimes aparecem como soluções imperfeitas, é a vontade de conciliar a diversidade das tarefas e a desigualdade dos poderes e dos prestígios, com a participação de todos os homens na comunidade. Não há sociedade que não procure realizar esta participação de todos na vida política, mas também não há sociedade que possa assegurar a todos a igualdade na tarefa executada e no prestígio concedido. Todas as sociedades e todos os regimes são um esforço para conciliar a hierarquia com a igualdade, a hierarquia de poder com a igualdade da dignidade humana.

As sociedades humanas procuraram resolver esta contradição de duas formas; uma consiste em consagrar e santificar a desigualdade social, em colocar cada indivíduo numa categoria determinada e fazer com que todos aceitem a desigualdade essencial das posições ocupadas (a modalidade extrema é o sistema de castas); a outra consiste em afirmar a igualdade política dos homens na democracia, levando a equalização social e econômica o mais longe possível.

As duas soluções são imperfeitas. A solução hierárquica leva a excluir da humanidade os homens situados nas castas inferiores. A solução democrática comporta uma hipocrisia permanente, pois, nenhuma sociedade conseguiu jamais equalizar as tarefas, a renda ou o prestígio dos indivíduos. A ordem da igualdade é inevitavelmente uma ordem formal que cada poder estabelecido procura exaltar enquanto dissimula, ao mesmo tempo, as desigualdades reais.

Todas as sociedades democráticas são hipócritas e não podem deixar de sê-lo. Na nossa época, nenhum regime autoritário pode ser instituído se não for em nome da democracia, porque todos os regimes modernos se fundamentam no princípio igualitário. Não se estabelece um poder absoluto sem dizer que se pretende liberar os homens. Há um século, Tocqueville já havia feito essa observação, com uma clareza insuperável, explicando que se surgissem regimes autoritários, na nossa época democrática, eles invocariam o povo e a igualdade. Como as

sociedades atuais são complexas e numerosas, necessitam de um sistema complexo de autoridade no seu governo e na organização do trabalho. Há uma espécie de contradição permanente entre a vontade igualitária e a hierarquia de fato. Todas as sociedades da nossa época procuram conciliar, cada uma a seu modo, o princípio em que se fundamentam com as necessidades coletivas.

Se quisermos refletir de modo sensato sobre as possibilidades concretas da nossa época devemos admitir que a desigualdade está inevitavelmente ligada à estrutura da nossa sociedade e não nos contentar em opor reivindicações absolutas às organizações existentes. Esse é um jogo eficaz na propaganda jornalística e não há quem se abstenha inteiramente nesse tipo de atividade. Para compreender, porém, é preciso partir da idéia de que nenhum regime tem o monopólio da hipocrisia, e medir até onde cada um deles leva esses procedimentos desagradáveis e, ao mesmo tempo, necessários.

Essa aporia fundamental da ordem política não é a única; gostaria de mencionar duas outras cujo alcance filosófico e histórico me parece considerável.

Há uma contradição na dupla exigência de que os governos sejam sábios e ajam de acordo com os desejos dos governados. É necessário, sem dúvida, que os governados reconheçam aqueles que os governam. Mas, ao pretender que os governantes nada façam além de executar a vontade dos governados, ou se está postulando a sabedoria destes (um ato de fé bastante difícil) ou se está dizendo que é melhor aceitar esta obediência mesmo quando a vontade dos governados for irracional. As sociedades atuais não encontraram ainda uma solução perfeita para esta aporia. A verdade é que se deve pensar em política sem abstrair o consentimento dos governados nem a sabedoria dos governantes. É claro que quando estamos convencidos de que uma determinada providência deve ser tomada, e verificamos que os governantes não a tomam por temor da opinião pública, declaramos que eles estão agindo como demagogos, e os acusamos de não se comportarem como estadistas; isto é, nós os criticamos por seguirem a vontade dos que os elegeram. O que não nos impede de afirmar, logo depois, que os governantes devem cumprir a vontade dos eleitores, porque este é o princípio fundamental da democracia.

Nenhum regime político conseguiu encontrar uma solução definitiva para esta contradição entre o governo sábio e o governo

por consentimento. Todos os regimes existentes representam uma conciliação possível entre os dois princípios. Poder-se-ia dizer que o regime francês leva excessivamente em conta a vontade dos governados; mas seria necessário acrescentar que essa vontade dos governados não é, provavelmente, a dos cidadãos, mas sim a de grupos. Uma democracia que funciona bem é a que encontrou o meio de dar ao povo a impressão que os governantes executam a vontade dele, deixando aberta aos governantes a possibilidade de fazer prevalecer o critério da sabedoria. Essa análise é, aliás, uma simplificação grosseira, porque não há razão para que os governantes sejam sempre mais sábios do que os governados. Contudo, dentro do universo da reflexão política, pode-se afirmar que há dois princípios contraditórios, os quais, na história da filosofia política, foram reivindicados por escolas diferentes. Alguns quiseram fazer do consentimento dos governados o princípio supremo; a vontade geral foi concebida como a origem última de todo poder. Outros, como os filósofos clássicos da Antiguidade, consideravam o bem da coletividade, e não a submissão dos governantes às exigências dos governados, como a verdadeira finalidade da política. Os governantes devem comandar de tal modo que os cidadãos sejam, ao mesmo tempo, bons cidadãos e cidadãos virtuosos.

Desejaria, por fim, dizer algumas palavras sobre a aporia do poder, da coletividade e da justiça social.

Seria desejável que quanto mais as sociedades fossem justas internamente maior fosse o seu poderio militar. Mas não é pessimismo excessivo dizer que a história não prova que a coletividade empenhada em alcançar o máximo de poder deva ser, simultaneamente, a mais democrática em suas instituições políticas ou a mais igualitária na repartição das rendas. O poder de uma nação depende de uma organização militar; a natureza da organização militar, até a nossa época, pelo menos, era tal que estava, freqüentemente, em contradição com a idéia que pudéssemos ter de uma ordem equitativa. Eis aí, outra vez, a necessidade e a impossibilidade de conciliar, de modo definitivo, uma ordem que deve ser simultaneamente equitativa e capaz de garantir a sobrevivência da coletividade. Nenhuma coletividade pode sobreviver sem um mínimo de poder; e o poder e a justiça *podem ser* reivindicações contraditórias.

Quando se trata do devir político, não se pode considerá-lo nem como um progresso *unilinear*, como na ordem científica ou técnica,

nem como uma simples diversidade, como na ordem artística. Há nele um aspecto, susceptível de ser ordenado, que é inteligível, mas dialético. Certos problemas são postulados de modo permanente em todas as sociedades, e cada sociedade lhes dá uma certa resposta. O homem, ser essencialmente insatisfeito, percebe as imperfeições da solução existente e reage por meio de reformas, de revolta ou de revolução, até dar uma solução diferente ao mesmo problema, a solução que será também imperfeita, mas que pode representar um progresso, sob determinados aspectos. Não se exclui a possibilidade de uma solução definitiva, pelo menos a título de hipótese intelectual. Pode-se conceber a conciliação de todas estas exigências; mas, até o presente, a realidade histórica só nos oferece conciliações imperfeitas.

Resta-me dizer algumas palavras sobre o modo como o problema se coloca em relação às sociedades globais.

Existe, hoje, uma visão histórica, que chamarei unitária, da qual o marxismo é o tipo mais simples. Segundo os marxistas, toda a humanidade caminha para um regime único, a sociedade sem classes, graças à propriedade coletiva dos meios de produção. As diversidades da cultura deverão atenuar-se progressivamente e as diversas culturas chegarão a um mesmo regime político e social.

A esta visão histórica unitária se opõe a visão pluralista, de que a filosofia de Spengler e a de Toynbee são exemplos característicos. Para os filósofos pluralistas desse tipo existem culturas *essencialmente* diversas, muito diferentes entre si para que tenham uma história comum.

Não vamos discutir aqui essas duas visões, mas apenas anotar a origem desta oposição fundamental.

Não é verdade que haja uma pluralidade radical na história do homem. Também não é verdade que seja radicalmente impossível para uma cultura compreender as outras. Do mesmo modo, não é verdade que, historicamente, as diferentes culturas sejam absolutamente separadas. Ao contrário, na nossa época, as culturas têm um contato crescente. Pela primeira vez, a história atual é universal.

Uma filosofia como a de Spengler ou a de Toynbee define cultura, antes de mais nada, pelo modo de pensar, pelo espírito, pela religião. Na filosofia de Toynbee, em particular, é a religião que representa, ao mesmo tempo, a unidade e a originalidade de cada cultura. Se consideramos como origem da cultura fenômenos que pertencem à esfera da diversidade, não deve causar surpresa que a conclusão seja

o pluralismo; é a escolha da atividade considerada decisiva que determina a visão geral da história.

No caso da visão marxista, essa atividade é a economia. Imagina-se uma solução do problema econômico para o dia em que as considerações múltiplas que analisei derem resultados concordantes.

Portanto, a visão unitária ou pluralista do desenvolvimento vai depender da escolha do elemento considerado primordial — uma decisão de ordem filosófica. Segundo a idéia que se tenha da finalidade da existência humana, a história será considerada como tendente a assegurar aos homens uma existência justa ou virtuosa ou a salvação das almas individuais. A representação marxista da história afirma que a finalidade da aventura humana é a exploração eficaz das forças da natureza, para assegurar relações humanas justas. Uma visão da história como a de Malraux estabelece que o fim da aventura humana é a criação de obras de arte. Para o cristão, o objetivo último da história é a salvação das almas individuais, para além deste mundo. Excluo deste curso o problema da unidade ou diversidade fundamental da história, na medida em que se trata apenas da projeção de uma oposição propriamente filosófica sobre o plano da história.

O que a investigação positiva revela, o que ressalta da análise sociológica, é o grau de diversidade das sociedades que têm o mesmo equipamento técnico. Espero estudar, a partir da próxima aula, a noção de sociedade industrial, a noção de uma ordem econômica ligada ao desenvolvimento da técnica. Pertence à essência da investigação positiva inquirir em que medida um estágio determinado da técnica ou da economia produz, ou não, um tipo determinado de sociedade — igualitária ou não-igualitária; igualitária ou hierárquica. Tomarei como ponto de partida esse fato de grande importância, que dá unidade a todas as sociedades do nosso tempo: o desenvolvimento dos meios de produção; procurarei a organização ou as diferentes modalidades de organização da economia resultantes e procurarei saber até que ponto a vida dos homens em sociedade é determinada pela organização da técnica e da economia.

Primeira parte

Sociedade industrial e crescimento

LIÇÃO V

A sociedade industrial

As quatro primeiras aulas deste curso constituíram uma introdução geral, não apenas ao assunto a ser tratado este ano, mas a todo um modo de ensinar. A partir de hoje, vou procurar caracterizar o que chamo de sociedade industrial e, também, os seus diversos tipos. Trataremos de isolar as características comuns a todas as sociedades industriais e as que especificam cada uma delas.

Pode-se pensar numa definição simples da sociedade industrial: a sociedade onde a indústria, a grande indústria, seria a forma de produção mais característica. Uma sociedade industrial seria aquela onde a produção se realiza em empresas, como a Renault ou a Citroën.

A partir dessa definição elementar seria possível, de fato, deduzir muitas das características de uma economia industrial. Inicialmente, observa-se que a empresa está radicalmente separada da família. A separação do lugar de trabalho e do círculo familiar não é um dado universal, mesmo nas nossas sociedades. As empresas artesanais e um grande número de empresas rurais demonstram que a separação entre local de trabalho e empresa de um lado, e família de outro, não é uma necessidade histórica.

Em segundo lugar, a empresa industrial introduz um modo original de divisão do trabalho. Efetivamente, ela implica não só a divisão que existiu, em todas as sociedades, entre os setores da economia (entre os camponeses, os comerciantes e os artesãos), mas um tipo de divisão interno à empresa, uma divisão tecnológica do trabalho, que é uma das características industriais modernas.

Em terceiro lugar, a empresa industrial supõe uma acumulação de capital. A civilização industrial exige que cada trabalhador utilize

grande capital, e que este se renove continuamente. A noção de sociedade industrial pode originar a noção de economia progressiva. A este propósito poder-se-ia citar a fórmula famosa de Marx: "Acumulai, acumulai, esta é a lei e os profetas". Marx lançou essa fórmula para caracterizar a sociedade capitalista. Sabemos, pela experiência histórica atual, que a acumulação de capital não caracteriza apenas as sociedades capitalistas, mas todas as sociedades industriais. Stalin, sem dúvida, poderia aplicar a fórmula de Marx à sua própria sociedade.

A partir do momento em que o trabalhador tem necessidade de um capital muito grande e em vias de expansão, introduz-se uma quarta noção, a do cálculo racional. Numa grande empresa, como as que citei, é necessário calcular permanentemente, para obter o preço de custo mais baixo, para renovar e aumentar o capital. Nenhuma sociedade industrial moderna pode evitar o que tanto os economistas "burgueses" como os economistas marxistas chamam de cálculo econômico. Teremos oportunidade de ver em que medida o modo de calcular varia com o regime mas, de início, pode-se afirmar que toda sociedade industrial implica um cálculo econômico rigoroso, sem o qual as perdas de recursos e de energia seriam imensas.

Digo cálculo econômico e não cálculo técnico: uma empresa como a das Estradas de Ferro francesa, pode ser tecnicamente uma maravilha, e estar em desequilíbrio financeiro permanente. Não quero dizer que o desequilíbrio econômico seja consequência da perfeição técnica, mas a introdução de aperfeiçoamentos técnicos deve estar sujeita ao cálculo. É preciso saber se é rentável substituir um determinado equipamento que não é do último modelo por um outro mais aperfeiçoado. Se se coloca a dúvida sobre a substituição do equipamento numa empresa em particular, como a Ferroviária, ela se coloca também para o conjunto dos meios de transportes. Como repartir os recursos disponíveis entre as estradas de ferro e os transportes rodoviários? Num cálculo mais amplo, como repartir o conjunto dos recursos da coletividade entre as diferentes utilizações possíveis? Numa economia industrial, não se pode, jamais, realizar simultaneamente tudo que a técnica possibilita.

Encontramos com frequência nos jornais exemplos apresentados como características dos defeitos da sociedade em que vivemos. Na verdade, não há qualquer possibilidade de empregar a cada instante todos os procedimentos técnicos mais aperfeiçoados, pois isso suporia

recursos ilimitados de capital. Por definição, sempre serão observados atrasos em certos setores, em comparação com as possibilidades técnicas. Para saber que procedimentos técnicos devemos empregar será necessário recorrer ao cálculo econômico.

Por fim, a quinta característica das empresas industriais é a concentração dos trabalhadores no local de trabalho. Surge, então, o problema da propriedade dos meios de produção.

Em toda sociedade industrial há uma concentração dos trabalhadores, qualquer que seja o estatuto da propriedade dos instrumentos de produção. Contudo, quando de um lado há centenas ou milhares de operários, e de outro um pequeno número de proprietários, não se pode deixar de colocar o problema da relação entre esses proprietários e os operários concentrados. Todas as sociedades industriais implicam uma certa organização da massa trabalhadora, e uma indagação a respeito da propriedade individual dos meios de produção.

A idéia de propriedade coletiva é antiga como o mundo, tão antiga quanto as sociedades complexas e as civilizações conhecidas. Sempre houve, em certas épocas, quem protestasse contra a desigualdade implícita na propriedade privada; quem sonhasse com um sistema de propriedade coletiva que pusesse fim às desigualdades. Mas seria absurdo confundir o sonho socialista secular com o problema socialista das sociedades industriais, porque, pela primeira vez, aparecem imensas concentrações operárias; pela primeira vez os meios de produção parecem ultrapassar, por suas dimensões, as possibilidades da propriedade individual, surgindo, em consequência, a questão de saber a quem eles devem pertencer.

Pode-se portanto extrair desta noção elementar de sociedade industrial um certo número de características das nossas sociedades industriais.

Entretanto, a análise que fizemos é ainda superficial; desejaria aprofundá-la caracterizando, sumariamente, o que é um sistema econômico e examinando os diferentes pontos de vista em que o observador se pode colocar para estudá-lo. Isso nos permitirá caracterizar com maior rigor a espécie de sociedade industrial que é a sociedade capitalista.

A própria noção de *econômico* não é fácil de precisar. Há dois tipos de definição. A primeira, refere-se às necessidades dos indivíduos e chama "econômica" a atividade que tende a satisfazer as necessi-

dades dos homens. Mas é uma definição pouco satisfatória. Existem necessidades dos indivíduos — como a sexual — que não exigem, para sua satisfação, uma atividade propriamente econômica. Por outro lado, nunca se pôde enumerar de modo rigoroso as necessidades dos homens. Poder-se-ia dizer, de modo aparentemente paradoxal mas, no fundo, banal, que o homem é um animal cujas necessidades que podem parecer não-essenciais são tão urgentes quanto as necessidades ditas “essenciais”. A partir do momento em que as necessidades “fundamentais” (como a alimentação e a proteção) estão satisfeitas, surgem outras necessidades de ordem social — de reconhecimento, de prestígio, de poder. Por isso é impossível dizer que certas necessidades são econômicas, e que outras não.

O segundo tipo de definição refere-se ao significado da atividade econômica; ou ainda, para usar a linguagem de Max Weber, ao sentido que os homens, pelo seu comportamento, dão à economia. Nesse caso, chama-se de economia a administração dos recursos escassos, ou ainda a relação entre os meios e os fins a atingir, na medida em que os meios são escassos e susceptíveis de empregos alternativos.

Essa definição da economia pela característica significativa da atividade é satisfatória para as sociedades desenvolvidas. Nessas sociedades, os fins a que se propõem os indivíduos são múltiplos e explícitos. As necessidades, ou os desejos, aumentam perpetuamente. Os meios de satisfazê-los são numerosos, e comportam usos alternativos. Particularmente, o uso da moeda e a generalização da determinação monetária dos bens introduz a noção de escolha, de uso alternativo dos meios e de multiplicidade dos fins. A moeda é uma espécie de meio universal para atingir os objetivos que cada um pode se propor.

A dificuldade dessa definição da economia a partir da administração onerosa de meios escassos está em que, nas pequenas sociedades, nas sociedades arcaicas, é quase impossível isolar a atividade que corresponderia a essa escolha racional dos meios com vistas a fins determinados. Nas sociedades mais simples não há um cálculo alternativo dos meios, e os fins são em grande parte determinados pelo costume ou pela crença religiosa. É difícil isolar o cálculo econômico, ou seja, o cálculo do uso racional dos meios escassos. Nas sociedades primitivas, o setor econômico e a atividade econômica não estão separados do conjunto social. Os comportamentos econômicos dos homens não podem ser

isolados, porque os fins, como os meios, são determinados pelas crenças, que nos parecem extra-econômicas.

As dificuldades apresentadas por cada uma destas duas definições não são insuperáveis se nos lembrarmos que os conceitos supra-históricos devem ter um caráter formal e que, para reencontrar a história, é preciso especificá-los.

O homem, enquanto animal, deve obviamente satisfazer certas necessidades elementares para sobreviver. O homem, enquanto homem, conhece, desde que as sociedades existem, necessidades não-biológicas, que não são menos exigentes nem menos urgentes do que aquelas chamadas básicas. Todas as sociedades são pobres, e precisam resolver um problema que nós chamamos problema econômico. Isso não significa que todas as sociedades tenham consciência do problema econômico, isto é, da administração racional dos meios escassos. Todas as sociedades têm uma economia *em si*, mas nem todas têm uma economia *por si*. Mais simplesmente, todas as sociedades têm uma economia e resolvem o seu problema econômico, mas nem todas o formulam em termos explícitos.

Nas sociedades onde não há isolamento da atividade econômica, somos tentados a considerar exclusivamente como econômica a satisfação das necessidades elementares. Mas isso não passa de um hábito. De fato, há nessas sociedades muitas necessidades básicas que podemos chamar de econômicas, mas há, sobretudo, o não-isolamento da atividade econômica.

De todo modo, uma economia, mesmo numa sociedade dita primitiva, comporta a *produção*, a *circulação* dos bens e o *consumo*.

A produção, isto é, o esforço ou trabalho para colher os frutos da terra, ou para transformar as matérias-primas, existe desde que o homem deixou o paraíso terrestre. A condição do homem é tal que ele não pode viver a não ser pela satisfação de suas necessidades e só pode satisfazer suas necessidades por meio de algum trabalho.

O trabalho pode ser considerado sob três pontos de vista principais:

1) *tecnológico* (de que instrumentos dispõe o homem ou a sociedade que se está estudando?);

2) *jurídico* (a quem pertencem esses instrumentos de trabalho e, especialmente, a terra?);

3) *social* (qual é a organização social e administrativa do trabalho em comum?).

A noção marxista das relações de produção é equívoca, porque não separa rigorosamente os pontos de vista tecnológico, jurídico e social. Estas distinções são fundamentais, como teremos ocasião de ver, pois não poderemos compreender os problemas da nossa época se não distinguirmos por um lado o que existe de comum em toda produção tecnologicamente determinada; por outro, as diferenças jurídicas que resultam da propriedade dos instrumentos de produção, bem como as diferenças administrativas implicadas nessas diferenças jurídicas.

A segunda fase de todo sistema econômico é a circulação, isto é, a troca e a distribuição.

O problema da troca nasce do fato de que mesmo nas sociedades mais simples há uma atividade social ou coletiva de produção. Não existe nenhuma sociedade onde todos os que produzem guardem para si o que produziram; há sempre um mínimo de troca, o que cria um problema de comércio e de distribuição. Precisamos estudar um sistema econômico do ponto de vista da modalidade das trocas, do ponto de vista do sistema que possibilita as trocas, isto é, do sistema monetário e, por fim, do ponto de vista da repartição dos bens ou do grau de igualdade ou desigualdade do consumo.

Toda economia, enfim, tem por objetivo satisfazer desejos ou necessidades; sua finalidade última é o consumo. Estudar uma economia com relação ao consumo significa, em primeiro lugar, procurar saber o que a sociedade deseja consumir; que fins ela se propõe, quais os bens de que não abre mão e que quer obter. Numa sociedade complexa, estudar o consumo é determinar o nível em que se situa o consumo de uma sociedade global, ou de uma certa classe, ou de certos indivíduos; é também procurar determinar de que maneira, a partir de uma certa quantidade de recursos, os indivíduos distribuem o seu consumo em função de seus desejos. Isso leva a fazer uma distinção entre o que chamamos de *nível de vida*, noção quantitativa, e *modo de vida*, noção qualitativa.

Um conjunto econômico pode ser apreendido sinteticamente a partir de diversas considerações:

- 1) a divisão do trabalho e o tipo de divisão de trabalho na sociedade global;
- 2) o espírito ou aquilo que motiva a atividade econômica.

Introduzo já aqui uma distinção banal mas útil: pode-se produzir para satisfazer diretamente certas necessidades ou então produzir para o mercado, para obter lucros. Não há camponês neste país que não produza em parte para atender às próprias necessidades, e em parte para vender no mercado. Esses dois motivos podem ser aplicados seja ao conjunto da economia, seja a um subconjunto. Há algumas sociedades onde predomina a motivação do lucro, onde os homens trabalham essencialmente para vender no mercado e para obter lucros.

3) o tipo de organização do sistema econômico.

Em toda economia é preciso determinar os objetivos, distribuir os meios e, por fim, estabelecer um equilíbrio entre o que é produzido e o que é comprado.

Há, pelo menos, duas maneiras simples de regular a economia: uma é a regulação por decisão central ou planejada; a outra é a regulação por meio dos mecanismos de mercado. Ambos são tipos abstratos. Uma grande empresa industrial, como a fábrica Renault, é dirigida centralmente; estabelece um plano de produção para todo um ano, e às vezes para vários anos, plano que deve ser revisto porque a venda de automóveis não é planejada nem sequer planejável: depende dos desejos dos consumidores. Todos os conjuntos econômicos contêm uma mistura de regulação por decisões centralizadas e de regulação pelo ajustamento da oferta e da demanda, no mercado.

O tipo ideal de economia planejada é o da economia onde os planejadores decidem, no princípio do ano, a totalidade do que se vai produzir e a totalidade das rendas atribuídas aos diferentes indivíduos, compatibilizando assim, por uma decisão central, a produção com o consumo. Desnecessário dizer que jamais existiu, e nem poderia existir, uma economia tão planejada. Mas há diferenças extremas entre os graus de planificação ou entre os graus de atuação dos mecanismos do mercado. As diferenças entre as sociedades industriais dependem, em larga escala, não da oposição esquemática entre mercado e planificação, mas da parte atribuída a cada um deles.

4) a parte respectiva das funções do Estado e das iniciativas dos indivíduos no sistema econômico.

Não me agrada a oposição que se costuma fazer entre economia estatizada e economia baseada na iniciativa individual, porque é equívoca e combina dois critérios claros: a propriedade dos instrumentos de produção (individual ou coletiva) e o modo de regular a economia.

A noção de papel do Estado, utilizada vulgarmente, deve ser subdividida em certo número de critérios mais precisos.

Dentre esses pontos de vista, sob os quais se pode estudar um conjunto econômico, quais são os mais importantes?

Não vou tentar aqui a formulação de uma teoria geral dos tipos de economia, pois o objetivo destas lições é apenas sugerir um modo de refletir sobre os problemas sociológicos. Estou mais interessado em demonstrar o caráter problemático da maioria das distinções entre tipos de economia, do que em impor uma classificação especial entre outras.

Devemos constatar que, com respeito à proto-história e à pré-história, os historiadores, etnólogos e arqueólogos se referem comumente ao que chamei o ponto de vista tecnológico. Efetivamente, nos primórdios da espécie humana, a qualidade e a quantidade dos instrumentos disponíveis determinam não a maneira global como os homens viveram, mas a margem dentro da qual podem variar as diferentes formas de existência humana.

No que concerne as sociedades históricas complexas, estudadas por Spengler e Toynbee (que as chamaram de civilização ou cultura), todas elas comportam, no mínimo, a pecuária e a agricultura. O ponto de vista estritamente tecnológico é insuficiente. Isto porque modalidades de propriedade dos instrumentos de produção e de relações de classes podem derivar de uma mesma tecnologia. No curso do desenvolvimento das sociedades históricas não se pode relacionar cada transformação ocorrida com uma alteração tecnológica determinada. O nível tecnológico da sociedade só sugere apreciações amplas e genéricas. Vamos supor, por exemplo, que nos Estados Unidos 7% da população ativa esteja empregada na agricultura, 45% na indústria e o restante no setor terciário. Esta repartição da população ativa exige uma força produtiva — para usar uma expressão marxista — que não existia antes da época moderna. Uma certa quantidade de energia disponível fixa uma certa margem de variação para as sociedades, mas não determina em pormenor a sua organização. As sociedades modernas parecem pertencer a um tipo novo, original, justamente por causa do seu potencial energético. Emprega-se, vulgarmente, para medir esse potencial o conceito de escravo mecânico, isto é, a energia aproximada representada pelo trabalho normal de um homem durante 300 dias do ano, oito horas por dia. Em 1938 a sociedade francesa dispunha de 15 escravos mecânicos por trabalhador; a Inglaterra, 36; os Estados Unidos,

55. Se multiplicarmos essas cifras por 10, poderemos conceber um tipo de sociedade original, em comparação com as sociedades conhecidas no passado.

As classificações dos tipos de sociedade se referem sempre a um dos pontos de vista que enumerei. Uma das mais célebres é a do economista alemão Karl Bücher, para quem a história econômica se reduziria a uma sucessão de três etapas: a economia doméstica fechada, a economia urbana e a economia nacional. Uma classificação desse tipo se refere à esfera da circulação e pretende caracterizar a economia em relação à extensão do campo dentro do qual circula o que é produzido. É possível identificar numerosas características históricas concretas a partir dessas categorias, mas não há uma sucessão rigorosa dos três tipos. Além disso, trata-se de tipos que são, ao mesmo tempo, tipos parciais e tipos que se aplicam às sociedades globais.

Outras classificações baseiam-se nos meios empregados para o cálculo econômico e para a troca: economia natural, economia monetária e economia de crédito.

Uma última classificação, que não posso deixar de mencionar, porque é célebre, é a de Marx. Encontra-se no prefácio da *Contribuição à Crítica da Economia Política*. Marx afirma que é possível distinguir o modo de produção asiático, o antigo (baseado na escravidão), o feudal (baseado na servidão) e o capitalista (baseado no trabalho assalariado).

A classificação de Marx toma como centro da análise histórica as relações entre os homens dentro da produção. É possível, sem dúvida, estabelecer muitas características das economias antiga, medieval e moderna, ou das noções de escravidão, servidão e trabalho assalariado. Mas, seguramente, não será possível fazer surgir todos os traços característicos das economias. Assim, não vou propor aqui uma nova classificação. A enumeração de critérios a que procedi tinha por objetivo essencial demonstrar que, para compreender um conjunto econômico, é preciso que o observador se coloque em vários pontos de vista. No estágio atual dos nossos conhecimentos não podemos afirmar que um determinado critério seja dominante, e suficiente para determinar o conjunto da economia.

A existência do *salário*, isto é, de separação entre empregadores e empregados, pode caracterizar tanto a economia da Índia atual como a dos Estados Unidos. Dizer que nos dois casos a economia se baseia no trabalho assalariado tem um interesse limitado; os dois países são

tão diferentes que é a divergência entre as formas de salário que deve chamar nossa atenção, e não o fato das duas economias empregarem trabalho assalariado. O que se deve procurar é a fixação de uma margem de variação com base num certo critério.

Suponhamos, com efeito, que, seguindo o método marxista, disséssemos: as economias capitalistas modernas são baseadas no trabalho assalariado. Há nelas, portanto, uma separação entre o trabalhador e o instrumento de produção; o instrumento de produção pertence a um empresário ou capitalista, enquanto que o trabalhador só possui a sua força de trabalho. O problema científico é o seguinte: quais são as características encontradas em todas as economias onde há separação entre empresários e assalariados, e quais as margens de variação das economias baseadas no salário?

Lembremos o que foi dito sobre todas as economias industriais: a empresa está separada da família e resulta daí um tipo original de produção, uma divisão técnica do trabalho, uma acumulação de capital e o caráter progressivo da economia; o cálculo econômico se torna inevitável e segue-se uma concentração dos trabalhadores.

Agora que passamos em revista os diferentes critérios possíveis, podemos indagar: se essas cinco características são encontradas tanto nas economias soviéticas quanto nas capitalistas, o que as diferencia? Ou ainda: em que consistem as diferenças entre as várias espécies de sociedades industriais?

1) *a propriedade dos instrumentos de produção*: numa economia capitalista os instrumentos de produção pertencem a particulares, e não ao Estado;

2) *o modo de regulação*: pode-se dizer, de forma esquemática, que num caso a repartição dos recursos é determinada soberanamente pela agência governamental de planejamento; no outro, pela decisão dos indivíduos no mercado. Em outras palavras, o equilíbrio entre a oferta e a demanda é obtido num caso pela planificação, no outro, pelo mercado, por aproximações sucessivas.

Vamos ver quais são as conseqüências destas oposições fundamentais a partir das quais encontraremos subposições.

Pode-se e deve-se indagar em que medida variam as relações entre homens associados para produzir, isto é, em que medida o relacionamento entre os operários e os dirigentes da produção são diferentes num sistema de propriedade privada e num sistema de propriedade

pública. Em que medida as motivações da atividade econômica são diferentes, segundo o modo de regulação adotado? Ou ainda, mais precisamente, até que ponto o lucro exerce um papel semelhante ou diferente nos dois sistemas?

Combinando os diversos critérios que relacionei hoje, pode-se dizer que o regime capitalista é aquele onde:

1) os meios de produção são objeto de apropriação individual;

2) a regulação da economia é descentralizada, isto é, o equilíbrio entre produção e consumo não é estabelecido de uma vez por todas por decisão planejada, mas de modo progressivo, tateando no mercado;

3) empregados e empregadores estão de tal modo separados que os primeiros dispõem apenas da sua força de trabalho e os outros são proprietários dos instrumentos de produção — de onde a relação chamada trabalho assalariado (*salarial*);

4) a motivação predominante é a procura do lucro;

5) há flutuações de preços em cada mercado parcial e mesmo no conjunto da economia (uma vez que a distribuição dos recursos não é planejada), o que se pode chamar, em linguagem da polêmica, a anarquia capitalista. Como a regulação do equilíbrio da economia não é centralizada, os preços dos produtos oscilam no mercado, inevitavelmente, em função da oferta e da demanda. É explicável, portanto, que o nível geral de preços também flutue em conseqüência do excesso ou da insuficiência da demanda global em relação à oferta global; assim, de tempos em tempos, ocorre aquilo a que chamamos crises (regulares ou não).

Na verdade, nenhuma sociedade capitalista é total e idealmente capitalista. Atualmente, na sociedade francesa, uma parte da indústria é propriedade coletiva. De outro lado, não é certo que, num sistema capitalista, todos os sujeitos econômicos estejam animados exclusivamente pelo desejo de lucro. Só procuramos acentuar as características fundamentais de um regime capitalista em estado puro.

Por que razão o regime capitalista é visto por alguns como o mal em si? Até aqui não fiz qualquer juízo de valor, mas é preciso, agora, comparar esse modo de organização da economia com outras formas possíveis de regulação, com outros modos possíveis de propriedade e de produção.

Quais são as críticas fundamentais feitas à economia capitalista? Existe, em torno do tema, um pouco de moda intelectual. Há cem

anos, o anticapitalismo escandalizava; hoje, causa escândalo o não se declarar anticapitalista. Pessoalmente não me situo em nenhuma das duas posições; mas, para analisar o regime capitalista mais de perto, gostaria de passar em revista os argumentos principais da acusação.

Parece-me que o regime capitalista é fundamentalmente acusado, em primeiro lugar, de comportar em si mesmo a exploração dos trabalhadores; em seguida, de ser um sistema imoral, baseado na busca do lucro; em terceiro lugar, de levar a uma desigualdade de renda extrema; em quarto lugar, de ser dominado pela “anarquia”, ou seja, pelo não-planejamento, pela não-distribuição programada dos recursos e da renda, implicando assim risco permanente de crise.

O último argumento, que examinarei mais tarde, é o da auto-destruição do capitalismo. Segundo um certo ponto de vista, um regime como o que descrevi, baseado na propriedade privada dos meios de produção e na regulação descentralizada, estaria condenado à auto-destruição. Hoje, vamos examinar rapidamente o primeiro desses argumentos, fazendo referência ao raciocínio clássico de Marx, em *O Capital*: a teoria da mais-valia, da qual deriva a idéia geral da exploração. Nem todos os teóricos atuais da exploração leram *O Capital*; mas, como vocês sabem, quando uma idéia adquire popularidade, não parece mais necessário recorrer ao texto original.

Se se entende que existe exploração sempre que houver desigualdade de retribuição, é claro que a organização das grandes empresas capitalistas implica em exploração, porque, ali, as desigualdades das rendas é evidente. Pode-se mesmo dizer, sem excessivo pessimismo, que o rendimento dos indivíduos tende a aumentar à medida que o seu trabalho se torna mais agradável. As tarefas mais vulgares, menos qualificadas, que nos parecem mais odiosas, são as que recebem menor remuneração. Vale observar, aliás, que essa característica não se limita, presentemente, às sociedades capitalistas, mas aparece em todas as sociedades conhecidas, inclusive na soviética.

Se deixarmos de lado o simples fato da desigualdade, a idéia da exploração passa a girar em torno do conceito de mais-valia. A argumentação é essencialmente a seguinte: o operário produz com o seu trabalho um certo valor, e recebe, como salário, um valor inferior ao produzido. Pode-se aumentar a complexidade da argumentação utilizando a teoria do valor-trabalho e a teoria marxista do salário. Deixo de lado essas teorias que nos levariam muito longe. Em todo caso, o nó

da questão é o seguinte: o operário produz, com seu trabalho, uma certa quantidade de valor e recebe, em contrapartida, um valor inferior àquilo que ele produziu, indo a diferença para os lucros do capitalista.

É preciso começar reconhecendo a parte de verdade que há na argumentação. A massa operária recebe globalmente um valor inferior ao que produz, e o mesmo acontece com o operário, individualmente. Mas não pode ser diferente numa economia do tipo moderno. A economia moderna, que já definimos como uma economia progressiva, supõe que a coletividade não consome, cada ano, a totalidade do valor que produz. Numa economia totalmente planejada haveria também uma mais-valia; uma fração do valor produzido pelos trabalhadores não lhes seria restituído como salário, mas caberia à coletividade. Esta utilizaria esse valor suplementar em função do seu plano e o repartiria entre os diferentes setores, para investi-lo.

Na economia soviética o excedente de valor criado pelo operário em relação ao seu trabalho retorna a toda a coletividade, que o utiliza em conformidade com as decisões da agência de planejamento central. Numa economia capitalista, em que há propriedade privada dos instrumentos de produção, esse excedente de valor passa por uma etapa intermediária: a renda individual dos empresários. Estou imaginando, naturalmente, uma economia capitalista em estado puro, e admitindo que os fundos necessários aos investimentos provenham da poupança individual (dos excedentes das rendas individuais). Há, nos dois casos, excedentes que são investidos. No sistema planejado soviético esse reinvestimento do excedente do valor é decidido e distribuído pela agência de planejamento; numa economia capitalista o reinvestimento do excedente terá como intermediário as rendas individuais.

Quais são os possíveis inconvenientes do sistema em que o excedente de valor passa pelas rendas individuais?

O excedente de valor que se destina a ser investido para ampliar o aparelho de produção corre o risco de ser consumido pelos indivíduos que detêm essas rendas. Se, num sistema capitalista, os empresários recebem lucros consideráveis e os utilizam em despesas suntuosas, o sistema é detestável. Se, num sistema capitalista, a maior parte da renda auferida pelos empresários é reinvestida, não importa que estes recursos passem pelos indivíduos para retornarem, em seguida, aos diferentes setores da economia. O primeiro problema é, portanto,

saber qual é a fração desse excedente de valor que é consumida pelos privilegiados. O segundo é saber qual a eficiência relativa do sistema de produção privada e do sistema de produção coletiva. O terceiro é saber se a distribuição dos investimentos, por decisão da agência de planejamento, é melhor ou pior do que a que é feita pelo mercado de capitais, por empréstimos de capitais no mercado.

Há ainda um outro problema a propósito da exploração e da mais-valia. O que representa, numa economia capitalista moderna, do tipo da norte-americana, o excedente de valor que vai para os capitalistas?

Levantei, para vocês, os dados estatísticos sobre a composição das despesas totais das empresas norte-americanas, em 1953. No conjunto, os salários representam 76,9%; 12,4% vão para o Estado sob forma de impostos; 5,2% são reinvestidos diretamente na empresa; sobram 5,5% para os acionistas.

Numa sociedade capitalista desenvolvida a proporção dos lucros distribuída aos acionistas é irrisória, comparada com o volume total de salários, impostos e reinvestimento direto na empresa.

Por que razão essa porcentagem é tão baixa? Dois fatores limitam a possibilidade de despesas suntuosas e de não-reinvestimento. Em primeiro lugar, a concorrência. Numa economia marcada pela competição é necessário reinvestir para desenvolver o instrumento produtivo; o empresário que não o faz corre o risco de ser ultrapassado na competição entre os diferentes produtores. Outro fator em jogo é a pressão dos sindicatos. Os observadores pessimistas (como eu) têm sempre uma tendência a acreditar que a quantidade de exploração é diretamente proporcional à capacidade que têm os homens de explorar seus semelhantes. Quanto mais uma classe social tenha uma posição que lhe permita explorar as outras, mais ela efetivamente as explorará. No caso de uma sociedade capitalista pouco desenvolvida, chamada hoje subdesenvolvida, onde há um pequeno número de empresários que não têm o espírito capitalista, mas o espírito das despesas de ostentação, o salário pode ser um sistema de exploração detestável, tanto para os trabalhadores explorados como para o conjunto da sociedade; os salários situam-se abaixo do nível que seria compatível com os recursos coletivos e as grandes rendas não são reinvestidas. Por outro lado, em outras sociedades, onde também impere o sistema de salários, pode haver uma distribuição de renda bem diferente, com o retorno à coletividade de todo o excedente de valor criado pelos trabalhadores.

Não há dúvida, porém, de que o regime capitalista comportará sempre, aos olhos de um grande número de críticos, o inconveniente de que o excedente de valor passe pelas rendas individuais. Mas, se nos referimos ao problema do nível das rendas, a verdade é que a qualidade e a eficácia da produção e da organização contam infinitamente mais do que o volume dos lucros. Retornemos às cifras que indiquei: 76,9% de salários; 12,4% para o Estado; 5,5% para os acionistas. Se estes 5,5% não fossem distribuídos aos acionistas, o conseqüente aumento dos salários seria irrisório, comparado ao aumento dos salários que o aumento da produtividade, cada ano, torna possível.

LIÇÃO VI

Os tipos de sociedade industrial

Iniciei a última aula apresentando algumas características da sociedade industrial; tentei em seguida explicar quais seriam os critérios que poderiam ser utilizados para caracterizar um sistema econômico; cheguei, por fim, à análise da sociedade industrial de tipo capitalista.

Para terminar, indiquei os argumentos com que, de modo geral, se condenava a modalidade capitalista; o primeiro argumento que examinei foi o da exploração operária; não procurei de modo algum demonstrar que na sociedade capitalista não existe exploração da mão-de-obra, mas que a sociedade capitalista não implica, intrinsecamente, tal exploração. O segundo argumento do anticapitalismo é o do espírito de lucro. É verdade que uma sociedade capitalista onde os meios de produção são propriedade privada, em que cada empresa se esforça por obter um rendimento superior às despesas, implica, por natureza, a influência do espírito de lucro. Contudo, para que se possa discutir o fundamento da condenação do regime capitalista em si é preciso examinar mais de perto o papel exercido pelo espírito de lucro.

O espírito de lucro pode ser considerado enquanto motivação individual do sujeito econômico. Em segundo lugar, o lucro pode ser considerado no contexto da empresa, na medida em que exerce uma função econômica. É certo que uma sociedade industrial do tipo capitalista supõe que os sujeitos econômicos procurem aumentar os seus ganhos monetários. Pode-se mesmo acrescentar que, numa sociedade capitalista, há uma certa proporcionalidade entre o prestígio de uma profissão e os rendimentos que oferece. Mas não se deve levar a simplificação ao exagero.

Em primeiro lugar, não é verdade que a motivação do lucro atue

de modo exclusivo, mesmo numa economia capitalista em estado puro. Existem muitas profissões onde essa correspondência rigorosa entre prestígio e nível dos rendimentos não é observada. Por exemplo, numa profissão que conheço bem, a de jornalista, muitas vezes, o prestígio está em razão inversa dos rendimentos. Muitos dos especialistas melhor remunerados — por exemplo, os que se dedicam ao *rewriting* — não gozam de prestígio. As publicações que pagam melhor são as que têm uma grande tiragem, e são desprezadas pela elite. De outro lado, os altos funcionários governamentais recebem salários médios, mas estão situados num nível relativamente elevado na hierarquia social. Contudo, quando uma certa profissão oferece remuneração medíocre de modo duradouro, ela tende a perder gradualmente o prestígio.

Em segundo lugar, é verdade que a partir de um certo nível dos rendimentos a motivação do lucro tem um papel cada vez menor. Se considerarmos, por exemplo, as grandes empresas industriais norte-americanas, veremos que, no topo da hierarquia, os diretores deixam de visar o ganho monetário; com frequência entrarão no serviço público, como ministros, com remuneração irrisória comparada com a que recebiam no setor privado.

Esse segundo aspecto do problema é mais importante. Numa sociedade industrial capitalista, a contabilidade das empresas deve consignar, no fim do ano, um excedente da receita sobre a despesa. Nesse sentido, o lucro é uma necessidade. Mas não se trata de uma característica exclusiva da sociedade capitalista: em todo regime econômico é necessário que a empresa apresente, no fim do ano, um saldo positivo.

Lembro-me de uma conversa que tive, durante a guerra, com um amigo, que mais tarde viria a ser um ministro socialista, sobre a oportunidade de nacionalizar um certo setor da indústria. Perguntei-lhe por que desejava efetuar tal nacionalização. Respondeu: para que ela possa aceitar um déficit. É verdade que uma empresa pública tem a possibilidade de tolerar um déficit, e que isso pode ser útil para reduzir o preço de um serviço ou de uma mercadoria, favorecendo assim o desenvolvimento industrial. Contudo, é preciso não abusar dessa tolerância. Se um grande número de empresas estivessem em déficit, isto significaria, simplesmente, que o rendimento do sistema seria mau. O conceito de lucro terá assim um papel a desempenhar, tanto nas empresas públicas como nas empresas privadas; será necessário determinar-se esse

papel deve ser diferente em umas e outras, segundo o modo de funcionamento do sistema.

Retornemos à motivação individual. Numa economia planificada existe a moeda (não se pode evitar a moeda, como veremos mais adiante), e o desejo de auferir uma renda monetária elevada continuará a ter importância. Numa economia planificada do tipo soviético, os salários (com a exceção de alguns salários agrícolas) são pagos sob a forma de quantidade de dinheiro; o desejo de receber a remuneração monetária mais elevada não parece menos vivo aí do que em uma economia capitalista.

É possível que as motivações não-monetárias tenham um papel mais importante na economia soviética do que numa economia capitalista; que a emulação e as honrarias oficiais (herói do trabalho, condecorações) continuem a motivar os operários soviéticos a se esforçarem. Mas, qualquer que seja a função dessas motivações, que chamaremos não-monetárias, se os rendimentos são pagos em dinheiro, quase todos os sujeitos econômicos desejarão, pelas razões mais simples e humanas, ter o maior ganho monetário possível. Enquanto houver moeda, haverá preços; e os preços dos diferentes produtos serão desiguais, e os rendimentos monetários mais elevados permitirão adquirir algumas das boas coisas da vida. Além disso, rendimentos monetários elevados trazem prestígio. Seria desejável, sob um certo ponto de vista — moral ou religioso — que não houvesse qualquer relação entre o nível dos rendimentos e o prestígio social. Pode-se sonhar com uma sociedade em que o pobre fosse reverenciado como modelo de ascetismo. São conhecidos alguns exemplos dispersos desta separação radical entre prestígio e fortuna. Se não me levarem a mal, direi que em muitas Igrejas estabeleceu-se uma certa proporcionalidade entre o lugar que cada um ocupa na hierarquia eclesiástica, o nível dos rendimentos e o prestígio. Em todas as sociedades, os que não possuem os meios necessários para adquirir os bens considerados como superiores não se podem elevar ao topo da escala hierárquica.

Isso não significa que não haja diferença alguma entre a função do espírito de lucro numa sociedade capitalista e numa sociedade do tipo soviético. No que concerne à motivação individual, a diferença existente é mais de grau do que de natureza. Dentro da empresa, em todas as sociedades modernas, o cálculo do lucro deve intervir como garantia do bom funcionamento da empresa. A diferença está em que

numa economia planificada é possível alocar recursos importantes para um ramo industrial lucrativo; numa economia capitalista, a falta de lucro é sinal de que a empresa está mal administrada ou de que a demanda é insuficiente. O lucro exerce uma função: contribui para determinar a repartição dos recursos nacionais. Numa sociedade planificada, ao contrário, a divisão dos recursos nacionais é determinada centralmente, sem relação com os lucros que possam ser obtidos. Contudo, quando se levar em conta as preferências do consumidor, a repartição planejada dos recursos nacionais será influenciada pela reação dos sujeitos econômicos, que se manifestará, mais ou menos claramente, no montante dos lucros.

Não estou sugerindo que o papel do espírito de lucro nas sociedades industriais seja inteiramente desejável. Podemos lamentar que a civilização industrial seja acompanhada pela obsessão pelos rendimentos monetários, e ver nisso um retrocesso em relação às sociedades tradicionais, onde o nível de vida era determinado para sempre. As sociedades modernas são, de um certo modo, imorais, já que os professores de moral nos explicam que o desinteresse é a marca da moralidade; ora, a motivação do lucro é fundamental no funcionamento de qualquer sistema industrial moderno. Os pensadores políticos do passado consideravam boa sociedade aquela em que os homens eram virtuosos. Hoje, o sociólogo tende a pensar que a boa sociedade é aquela que utiliza os vícios dos indivíduos em função do bem comum. É uma definição que não deixa de comportar um certo perigo.

O terceiro argumento contra a sociedade capitalista é o de que ela envolve um grau elevado de desigualdade na repartição da renda. Se se considerar desejável que a renda coletiva seja distribuída de modo mais ou menos igual, então o sistema capitalista é mau, porque implica uma inevitável desigualdade das rendas. A medida dessa desigualdade talvez não esteja fixada de uma vez por todas. Em certas sociedades industriais capitalistas ela é reduzida. Mas há uma outra desigualdade que parece estar associada essencialmente à propriedade individual dos meios de produção: a desigualdade na distribuição do capital. Seja ou não constante essa desigualdade, todo sistema que permitir aos indivíduos a propriedade dos meios de produção, que aceitar a competição individual tendo por objetivo a obtenção do lucro máximo, não pode deixar de comportar uma desigualdade considerável, primeiro de capital e, depois, de renda.

A desigualdade de capital pode ser teoricamente atenuada graças à tributação sobre as heranças. A concentração individual das fortunas poderá ser reduzida se, em cada geração, o fisco retirar, através dos impostos, uma parcela dessa riqueza. Com respeito à desigualdade de renda, o essencial é saber que parte corresponde à remuneração do capital, no conjunto dos rendimentos. Se representa uma proporção pequena, o principal fator de desigualdade será as diferenças de salários e outras remunerações dentro do próprio sistema industrial⁽¹⁾. Num país como a França, a remuneração do capital representa, hoje, entre 5% e 7% do total das rendas individuais; na Inglaterra, essa proporção pode chegar a 10% ou 15%. Na França, a desigualdade na repartição das fortunas só afeta decisivamente uma minoria da população. Quanto à desigualdade das remunerações, ela existe em toda economia moderna, capitalista ou planificada, com uma diferença contudo: numa economia planificada é possível *conceber* a supressão quase radical das desigualdades salariais; pode-se conceber um sistema industrial planificado onde a diferença de remuneração entre os que estão situados em baixo e os que estão no topo da hierarquia. Durante os primeiros anos do sistema soviético as remunerações dos membros do Partido Comunista não podiam exceder um certo nível, fixado em função do salário de um operário qualificado; pode-se, portanto, *imaginar* um sistema planificado que reduzisse ao mínimo a desigualdade das rendas. Mas essa possibilidade abstrata não é necessariamente uma probabilidade sociológica e, na situação atual, não é uma realidade.

No sistema soviético atual, a desigualdade de salários entre o trabalhador braçal e o operário qualificado é maior do que a existente no sistema americano. A desigualdade de soldo entre o soldado raso e o general é, na União Soviética, maior do que a existente nos Estados Unidos. O que significa simplesmente que o regime capitalista comporta a desigualdade porque ela está de acordo com a essência de um regime fundado sobre a atividade individual; que um regime planificado pode, em teoria, atenuar tal desigualdade, mas que na prática isto vai depender da concepção dos dirigentes do plano. Qual será esta concepção? Muitas considerações interferem. Os dirigentes podem pensar que a igualdade é boa em si, e nesse caso, reduzirão a desigualdade; mas

(1) É preciso levar em conta também a mais-valia do capital e dos rendimentos mistos.

podem entender que a desigualdade é útil, porque induz a produzir ao máximo e, nesse caso, terão uma tendência a aumentar a desigualdade.

Por fim, eles julgarão o valor dos serviços que prestam à coletividade. Qual a porção da renda nacional que lhes deve ser atribuída legitimamente? Houve uma época, no princípio do regime soviético, em que os bolchevistas estavam convencidos de que a marca do socialismo era a igualdade das remunerações. Depois, passaram a achar que a idéia de igualdade de remuneração era um preconceito pequeno-burguês. A verdadeira marca do socialismo seria a incitação ao esforço máximo de produção, ainda que mediante a abertura do leque de salários. Por tudo isso, não é a redução teoricamente possível das desigualdades num sistema, e a manutenção inevitável da igualdade, num outro, o que convém levar em conta, mas sim a medida real das desigualdades existentes nos diferentes sistemas concretos. De outro lado, vale notar que nada nos dá a certeza de que a experiência soviética possa ser generalizada a todos os sistemas planificados.

É preciso dizer, ainda, que a desigualdade existente na sociedade capitalista traz certas conseqüências que podem ser criticadas. Em primeiro lugar, a concentração da riqueza permite a uma pequena fração da população viver sem trabalhar. Mas, é permitido a cada um protestar energicamente contra esse tipo de desigualdade, embora aceite um outro tipo, justificado, pelo menos na aparência, pelas funções exercidas, ou pelos serviços prestados.

Em segundo lugar, um sistema de concentração da riqueza importa numa certa transmissão dessa renda e pode-se mesmo pensar que a desigualdade a suprimir não é tanto a desigualdade das rendas, mas a desigualdade no ponto de partida. No sentido contrário, afirma-se que, numa sociedade onde não exista nenhuma propriedade individual importante, tudo depende da função. A mansão, o automóvel, as remunerações, tudo o que possui o diretor de empresa soviético depende da sua função. Se, por uma razão ou outra ele a perde, perde tudo o mais. Um socialista chamado Proudhon pensava, no fim da sua vida, que a propriedade individual era a condição necessária para a independência do indivíduo em relação ao Estado. Quanto mais se suprime a propriedade individual, mais se deixa o indivíduo à mercê do Estado. Se acharmos que o Estado é bom, que se inspira nas idéias verdadeiras, quanto maior poder ele tiver, melhor — pelo menos enquanto estivermos do mesmo lado que os indivíduos que o governam.

O mínimo que se pode concluir dessas considerações é que o problema da desigualdade não pode ser solucionado com um *sim* ou um *não*, com um *bom* ou um *mau*. Há uma desigualdade propriamente indispensável em todas as sociedades conhecidas, que age como estímulo à produção. Há uma desigualdade que é provavelmente necessária como condição da cultura, que garante a uma minoria a possibilidade de se dedicar às atividades do espírito; e que não deixa de ser cruel com relação aos que não têm a disponibilidade. Finalmente, a desigualdade, mesmo a de propriedade, pode ser considerada como a condição para um mínimo de independência do indivíduo em relação à coletividade.

O quarto argumento contra o capitalismo é o da chamada anarquia capitalista.

Observamos, antes de mais nada que quando os anticapitalistas falam de anarquia capitalista e os economistas de “mecanismo do mercado”, ambos estão falando da mesma coisa, num caso com um vocabulário científico e, no outro, com uma nuance pejorativa. Por “mecanismo do mercado” os economistas entendem que o equilíbrio entre oferta e demanda se estabelece espontaneamente no mercado entre compradores e vendedores; que a distribuição dos recursos coletivos é determinada pela resposta dos consumidores à oferta de produtos, sem planejamento de conjunto; o que pode resultar em desequilíbrio nos mercados setoriais, ou mesmo no mercado global. Quando os anticapitalistas falam da anarquia capitalista querem dizer que não há plano, que haverá oscilações de preços, oscilações de produção, e assim por diante. O problema todo é saber qual a amplitude da anarquia capitalista, e em que medida o planejamento permitirá fazer com que o sistema econômico funcione sem atrito.

Limitar-me-ei a algumas considerações elementares. Toda economia industrial é complexa, toda economia industrial comporta a dispersão dos trabalhadores por um grande número de setores da produção, e de empresas; implica uma perpétua transformação dos modos de produção, da distribuição da força de trabalho pelos diferentes setores da economia, da dimensão relativa das empresas. Tanto no sistema soviético quanto no sistema capitalista, observa-se essa transformação permanente de estruturas, essencial para aquilo que se chama o crescimento econômico. Seria desejável que essa transformação constante ocorresse harmoniosamente, mas o fato é que em todos os sistemas

econômicos conhecidos ela se dá de modo brutal, com golpes certos e errados. O rendimento de um sistema econômico, como o de uma máquina a vapor, nunca é perfeito. Num sistema econômico capitalista constatamos, freqüentemente, que não há pleno emprego dos meios de produção — máquinas e mão-de-obra. Também na economia planificada a coordenação, que é teoricamente possível, falha às vezes, por diversas razões, de modo que há, sempre, aqui ou ali, fatores de produção não empregados.

É verdade que um regime capitalista comporta o que Marx chama de “exército industrial de reserva”. Segundo Marx, a transformação permanente dos modos de produção obriga a fazer sair do circuito econômico, continuamente, um certo número de operários que “pesavam” sobre o mercado de trabalho e sobre o nível dos salários. Toda economia capitalista comporta, em cada momento, um número mínimo de operários não empregados: os que passam de um ofício que se tornou obsoleto para um outro, ou de uma empresa em decadência para uma outra empresa. Para eliminar completamente esse exército de reserva, numa sociedade industrial desenvolvida, seria necessário um planejamento integral da mão-de-obra. Em outras palavras, numa sociedade industrial moderna, é necessário escolher entre a existência de um exército industrial de reserva e a supressão da liberdade de escolha do emprego. Ou se planeja integralmente a mão-de-obra, e nesse caso é preciso impor, aos trabalhadores que perderam o trabalho numa determinada parte do sistema econômico, a obrigação de ir para o lugar onde eles encontrarão trabalho (o que implica a eliminação da livre escolha do emprego); ou então, deixa-se a cada um a escolha livre do seu emprego, e a distribuição de mão-de-obra será feita em função da demanda, dos salários que os trabalhadores poderão obter em diferentes empregos (e haverá sempre um certo número de trabalhadores desempregados). O problema é saber até que ponto chega a amplitude dessa massa de trabalhadores sem emprego. Se o número de desempregados é muito grande, então o regime é injustificável. Se o capitalismo comportasse, permanentemente, uma fração importante da mão-de-obra sem emprego estaria, evidentemente, condenado. Contudo, nos períodos de não- crise, a proporção de mão-de-obra sem emprego nos sistemas francês, inglês e norte-americano cai, hoje, a menos de 3%, e mesmo 2%. Nesse caso, o exército industrial de reserva deixa de ser um fator decisivo. O verdadeiro problema é o das crises.

Estarão as crises gerais de superprodução ligadas *essencialmente* à economia de mercado? Eis um problema considerável que não terei a pretensão de tratar em poucas palavras. Mas, ao final, a discussão sobre a “anarquia capitalista” se reduz a esta indagação final: um regime econômico, que funciona graças ao mecanismo do mercado, implica os fenômenos conhecidos vulgarmente como crises, isto é, *em aparência*, um excesso da produção global sobre a demanda global? Se tal desequilíbrio se repete com freqüência e dura bastante tempo, então o regime está efetivamente condenado. Se, por outro lado, essas crises tendem a se acentuar, ou a se agravar, com o desenvolvimento do capitalismo, o regime, também neste caso, estaria condenado. Na década de 1930 a experiência da grande crise de 1929 a 1933 levava os economistas ao pessimismo; mas a experiência de uma prosperidade quase contínua, a partir de 1945, os leva agora ao otimismo. A conclusão provisória é de que não está provado que a instabilidade ligada à própria estrutura da economia de mercado seja tal que condene o próprio regime.

A conclusão a que quero chegar é simples, banal, mas é uma conclusão de método da qual estou firmemente convencido: não se deve condenar um regime econômico em abstrato e em si mesmo, como também não se deve exaltá-lo como regime econômico. Até aqui discuti os argumentos que fundamentam a condenação essencial ao regime capitalista, e mostrei os limites desses argumentos. Poderia ter tomado a argumentação inversa dos economistas liberais que partem da noção abstrata do equilíbrio. No estado de equilíbrio, por definição, a produção é máxima, e a distribuição dos meios é determinada pelas preferências dos consumidores. Em conseqüência, um regime abandonado ao automatismo do mercado seria o melhor. É uma argumentação que me parece tão frágil quanto a argumentação contrária. Num caso, o regime capitalista é condenado com base numa representação esquemática; no outro, ele é exaltado utilizando-se outra representação igualmente esquemática. Uma comparação histórica e política só é válida quando trata de regimes concretos, do modo como eles funcionam. Não basta dizer que o planejamento permite eliminar todos os vícios do sistema capitalista; sem dúvida, se imaginarmos planejadores dotados de onipotência e de absoluta boa vontade, os vícios do capitalismo, por definição, desaparecerão. Mas a experiência não nos motiva a acreditar que a boa vontade resista por muito tempo ao exercício do poder.

Não seria razoável, igualmente, pensar num regime perfeito

baseado na concorrência pura, pela simples razão de que a concorrência nunca funciona em estado puro, que não há mecanismo perfeito, que a distribuição de renda a partir da qual a concorrência opera pode ser injusta, e que, por último, o que garante o lucro de um indivíduo ou de um grupo pode, mais ou menos a longo prazo, acarretar conseqüências desfavoráveis para a coletividade.

Daí o princípio metodológico: para refletir de modo sensato as realidades econômicas e sociais é preciso ficar atento para não substituir o regime concreto pelo tipo ideal que se construiu. Podemos, à vontade, construir o tipo ideal de um capitalismo abjeto e o tipo ideal de um capitalismo perfeito.

Gostaria de examinar agora a argumentação contrária, que pretende condenar — como tal — o regime econômico planejado. Os dois argumentos massivos são os seguintes: a planificação total importa no despotismo ou na tirania; pelo menos, pressupõe o poder absoluto dos planejadores. Por outro lado, é impossível fazer cálculos econômicos num regime planejado; ou, pelo menos, nesse tipo de regime o cálculo econômico seria ainda mais imperfeito do que no capitalismo.

Retomemos o primeiro argumento. A planificação total implica o poder absoluto dos que governam o Estado? A argumentação é, aproximadamente, a seguinte: a planificação total supõe a distribuição dos recursos e dos rendimentos da coletividade pela agência central de planejamento. Se temos em mente um sistema de planificação total, os estatísticos, os técnicos em planejamento, ou os senhores do Estado decidem: este ano a parte do produto destinado aos investimentos será, digamos, 20%; a parte destinada ao consumo será de 80%; desses 80% iremos destinar 10% para os gastos administrativos e militares, 70% para o consumo popular. Em função da política de salários vamos fixar a parte que caberá aos diferentes grupos da coletividade. De fato, se a política salarial é planificada, é possível determinar quase diretamente o rendimento de todos e de cada um. No sistema soviético atual, por exemplo, o Estado determina quase soberanamente a receita dos agricultores em função dos preços que ele atribui aos *kolkhozes* pelos produtos alimentares. Sobre um certo suplemento de renda que vai para os camponeses em função do mercado livre, onde a renda dos *kolkhozianos* depende das quantias que os cidadãos soviéticos estão dispostos a pagar para comprar produtos alimentares, fora das lojas do Estado. Mas, se supomos um sistema totalmente planificado, podemos dizer

que é a agência de planejamento que determinará soberanamente a distribuição dos recursos coletivos pelos diferentes empregos, a divisão da renda nacional pelos diferentes grupos. Suponhamos um tal sistema de planificação total, onde os diversos grupos da sociedade tenham direito a se organizar; haverá uma luta permanente entre os representantes dos operários, dos camponeses, e dos diferentes setores industriais, para determinar a distribuição justa dos recursos nacionais. Se o Estado determinar soberanamente, por decreto, a renda de todos e de cada um, a única forma de assegurar o funcionamento do sistema será não perguntar com muita freqüência a opinião dos governados.

O argumento contém, naturalmente, uma parte de verdade. Parece-me difícil conceber a combinação do regime político francês com uma economia totalmente planificada. Mas devo confessar que estou tomando dois exemplos extremos, ou dois tipos ideais: o tipo ideal de economia planificada e o tipo ideal de poder disperso. Não é preciso ser sociólogo para descobrir a impossibilidade de combinar uma economia totalmente planejada com um governo completamente imponente. O que se questiona é a possibilidade de se manterem certos elementos da democracia com uma distribuição autoritária dos recursos nacionais. O que chamamos de democracia nas sociedades modernas, para utilizar uma idéia de Schumpeter, é a existência de uma pluralidade de partidos rivais, candidatos ao exercício do poder. A questão seria formulada mais ou menos nos seguintes termos: podem coexistir uma distribuição autoritária dos recursos nacionais e vários partidos que disputam entre si o exercício do poder? Na verdade, temos visto, nos países ocidentais em tempo de guerra, uma combinação desse tipo. Mesmo na Inglaterra de pós-guerra, um planejamento bastante amplo coexistiu com a manutenção do regime parlamentar e da pluralidade de partidos. O que me parece decisivo é saber em que medida o que os governantes fazem desagrade aos governados. Se se delibera dividir os recursos nacionais reservando 30% dos recursos totais para os investimentos, ou para as despesas militares, é preferível, naturalmente, que não haja vários partidos disputando o poder, pois um deles pelo menos achará seguramente que se pretende gastar demais com a defesa da coletividade. Se se utilizar o planejamento para acelerar a industrialização, será difícil, sem dúvida, combinar a rivalidade dos partidos com o planejamento. Por outro lado, se estivermos pensando numa economia planificada com uma produtividade e um nível de

riqueza geral muito altos, se as controvérsias giram em torno de mais ou menos 10% para os diferentes grupos da sociedade, não é inconcebível que se possa manter, simultaneamente, uma economia planificada e a disputa partidária pelo exercício do poder.

O que nos impede de chegar a uma conclusão categórica é o fato de que nossa experiência com os regimes planificados é limitada. Conhecemos os regimes semiplanificados do tempo de guerra; mas durante a guerra o problema único da coletividade é obter o máximo de recursos disponíveis em função da guerra. Conhecemos também os regimes econômicos semiplanificados do tipo do III Reich, mas nesse caso o poder já era autoritário antes que fosse iniciado o planejamento, e se fez planejador porque era autoritário, e não o contrário. Resta a experiência soviética, mas aí também o poder absoluto do Partido Comunista precedeu o planejamento total; e o partido tinha uma concepção dogmática sobre aquilo que deveria ser uma economia. Além disso, a economia planificada soviética tinha necessidade do poder absoluto porque, em muitos setores, o que se fazia não correspondia, evidentemente, aos desejos dos governados. Na agricultura, por exemplo, o Estado decidiu coletivizar as terras, ora, os camponeses russos — como os de qualquer país no mundo — não desejam a coletivização das terras. O governo soviético quis ativar a industrialização o mais rapidamente possível, e para isso foi obrigado a impor uma redução no consumo. Nessas condições, a tensão entre governantes e governados tinha de ser extrema. Portanto, a experiência soviética não é conclusiva.

Seguindo esta argumentação, chegaremos a uma conclusão curiosa. Certos observadores da União Soviética afirmam que o regime daquele país se tomará cada vez menos despótico, à medida que se eleve o nível de vida da população. O caráter despótico do planejamento soviético seria explicável não pelo planejamento em si, mas pelo que os dirigentes soviéticos quiseram fazer dele. Não pretendo decidir a questão, mas desejo recomendar que a condenação do planejamento em si seja feita com a mesma prudência que devemos exercer na condenação do capitalismo em si. Não creiam que isso seja prova de ceticismo enraizado. Para ter uma opinião sensata é necessário, em primeiro lugar, saber do que se trata e nunca esquecer que todos os sistemas são soluções imperfeitas para um problema que, até hoje, não encontrou uma solução perfeita, e que, talvez, não a comporte.

LIÇÃO VII

Os tipos de sociedade industrial (continuação)

Nas duas últimas aulas comecei a definir a sociedade industrial e a descrever os seus diversos tipos. Parti de uma definição deliberadamente insuficiente, relacionei os critérios que poderiam ser utilizados para caracterizar um sistema econômico. Em seguida, adotei uma definição abstrata do sistema capitalista e do sistema planificado. Para me aproximar do concreto, examinei os argumentos contra o regime capitalista, e procurei mostrar que a maioria deles ou se referem, na verdade, a todos os regimes econômicos modernos, ou devem ser precisados em função do modo particular de realização do tipo ideal de sociedade capitalista.

No fim da última aula mencionei o primeiro argumento levantado contra a economia planificada, segundo o qual um planejamento central da economia exclui a democracia política. Mostrei, na ocasião, que a economia planificada supõe, realmente, uma maior concentração de autoridade do que um regime econômico em que as decisões são descentralizadas. Observei também, no entanto, que não se poderia afirmar que, *em princípio*, todo planejamento econômico exclui a competição dos partidos políticos pelo exercício do poder, e que o essencial era, provavelmente, a diferença entre os desejos dos governados e a vontade dos governantes. Se um poder político quiser acelerar a industrialização além daquilo que os governados tolerariam espontaneamente, se quiser alterar fundamentalmente a forma de exploração agrícola, será obrigado a recorrer a métodos despóticos, porque, por definição, estará pretendendo impor medidas que os governados não aceitariam livremente.

Mas não se pode passar dessas observações, quase evidentes, para

a formulação geral: toda planificação econômica exclui a competição dos partidos e a democracia.

Uma segunda forma do argumento (de que a planificação exclui a democracia) é apresentada assim: a lei é, essencialmente, uma regra universal que não se refere a uma pessoa ou a um grupo particular, mas que é válida para todos os cidadãos. Ora, num regime de economia planificada o Estado não cessa de ditar ordens que se referem a tal grupo e a tal empresa, relativas a uma ação determinada. Assim, o Estado planificador não pode ser simplesmente o Estado da lei, que fixa regras para regular a competição entre os indivíduos. É um Estado de comando, comparável ao comando militar, onde a distinção entre a lei — regra geral — e a ordem particular tende a desaparecer. Se, num regime de planificação econômica, a lei, no sentido universal, desaparece ou se confunde com as decisões particulares da administração, o Estado de direito, como nós o concebemos, e o regime constitucional, como nós o interpretamos, ficam praticamente excluídos.

Por definição, o Estado planificador entra nos pormenores da vida econômica muito mais do que o Estado que se limita a codificar as regras da competição econômica. Isto é, também, um fato evidente e não uma teoria.

Contudo, se tomarmos o exemplo das tentativas de planeamento nos regimes democráticos ocidentais, não poderemos dizer que a planificação quase total (como o da Grã-Bretanha durante a Segunda Grande Guerra) ou parcial (nos anos subsequentes) tenha suprimido radicalmente a ordem legal. A dificuldade está em que, no sistema de planificação total, o empresário é obrigado, em teoria, a respeitar as leis e a executar o plano. Ora, sabemos por diversas testemunhas, que essas duas obrigações são, frequentemente, contraditórias. A execução do plano supõe que o empresário receba a mão-de-obra e as matérias-primas de que precisa. Mas, se uma determinada empresa está deficiente e os fornecimentos de matérias-primas e máquinas estiverem atrasados, os diretores de outras empresas terão que escolher entre não respeitar as leis ou não executar o plano. Segundo todos os testemunhos, os gerentes soviéticos, nesses casos, não hesitam, pois sabem que a não-execução do plano lhes trará risco maior. Assim, um sistema de economia planificada de forma autoritária pressupõe uma certa margem de ilegalidade ou, para empregar expressão do mundo ocidental, um mercado negro de

matérias-primas e até de operários qualificados; e também, no plano do consumo, um mercado negro de produtos escassos.

Não se trata aqui de uma opinião ou de um juízo de valor. Lê-se frequentemente, mesmo na imprensa favorável ao sistema soviético, que para determinado espetáculo muito valorizado ou determinado livro clássico com tiragem elevada, os ingressos e os exemplares do livro desaparecem rapidamente, podendo-se, logo depois, adquiri-los por um preço superior ao preço legal. Isso não significa que o sistema funcione mal. Esse mercado negro representa, no nível dos empreendedores, o sinal de imperfeição de todo planeamento complexo; no nível dos consumidores é indício da desigualdade entre o poder aquisitivo e a oferta de bens (em termos ocidentais, a inflação). No mercado soviético há mais dinheiro disponível do que bens a adquirir; portanto, as leis universais da economia se aplicam, e os bens escassos podem ter dois preços — o preço oficial fixado pelas autoridades e o preço não-oficial que corresponde à relação entre a oferta e a demanda. Aliás, muitos produtos têm dois preços oficiais; os produtos alimentares, especialmente, podem ser adquiridos ao preço estabelecido pelo Estado, nas lojas oficiais, ou a preços livres, no mercado kolkhoziano.

Por outro lado, quando um indivíduo contraria as regras da economia ele está, ao mesmo tempo, deixando de cumprir suas obrigações para com o Estado. Assim, não deve causar espanto que um regime de economia planejada tenda a multiplicar as sanções políticas, na mesma medida que reduz as sanções econômicas. Poder-se-ia dizer, simplificando e ampliando, que as falências são substituídas pelos expurgos. Quando os dirigentes não podem ser eliminados pelos maus resultados obtidos no mercado econômico, são eliminados por decisão do poder político. Que método é preferível? A questão é discutível, mas é preciso reconhecer, com pessimismo, mas com franqueza, que um regime onde não existam sanções econômicas nem políticas seguramente funcionará mal.

O segundo argumento levantado contra o sistema de economia planificada é o de que nesse sistema o cálculo econômico é impossível. Sobre este ponto, que é mais difícil e cuja natureza técnica não permite que seja tratado neste curso, indicarei apenas algumas idéias que não poderão ser demonstradas aqui. Os primeiros teóricos socialistas não compreenderam o alcance desse argumento. Foram os economistas liberais, e especialmente alguns neoliberais, como L. von Mises e F. von Hayek,

que acentuaram a dificuldade do cálculo econômico racional quando não há mais mercado, isto é, quando não há livre formação do preço.

Os socialistas foram obrigados a refletir longamente sobre a maneira de prescindir do mecanismo do preço. No princípio muitos acreditavam que o sistema econômico planejado poderia dispensar a moeda e repartir diretamente as mercadorias, sem a intermediação da moeda e sem que os consumidores exercessem uma livre escolha. Mas, antes mesmo da experiência prática, os socialistas reconheceram que não seria possível conceber uma economia complexa como a economia moderna com um sistema de trocas em espécie. Perceberam também que o cálculo econômico em termos de horas de trabalho não seria praticável; se não por outra razão, pelo menos em virtude da alteração contínua do número de horas necessárias para produzir a mesma mercadoria.

Tenho a impressão de que, hoje, tanto os pensadores liberais quanto os socialistas estão de acordo a respeito das seguintes proposições:

1) uma economia planejada moderna implica no uso da moeda, pelo menos enquanto não se atingir a fase do comunismo integral, de abundância absoluta. Para que a distribuição dos recursos coletivos responda aos desejos dos indivíduos é necessário que as remunerações sejam pagas em moeda, e que os indivíduos tenham o direito de escolher, no mercado, entre todos os bens que lhes são oferecidos;

2) os próprios planejadores parecem estar de acordo em que não é possível conceber, num sistema planejado, uma decisão propriamente econômica sobre a repartição dos recursos coletivos entre consumo e investimento. A partir do momento em que o volume de poupança e, na seqüência, de investimento, deixa de ser determinado livremente num mercado onde se encontram indivíduos livres, é preciso que a decisão de poupar uma fração da produção nacional, e de investi-la, seja tomada pelos planejadores. Em outras palavras — e esta é a segunda idéia simples e fundamental — a repartição dos recursos entre consumo e investimento é, no regime planejado, uma decisão política tomada pelos planejadores em função do que consideram útil para a sociedade (o que implica um julgamento sobre o ritmo em que convém ampliar os meios de produção). Vale lembrar que, mesmo nos regimes do tipo capitalista ocidental, os governantes intervêm para

modificar a repartição espontânea dos recursos, entre consumo e investimento;

3) o terceiro ponto, que é o mais difícil, consiste em saber como os planejadores devem escolher entre os investimentos possíveis. Parece-me impossível dar uma resposta categórica; há diversas soluções teóricas para o problema, e não se conhece com exatidão a solução adotada na Rússia. Não se pode, nem sequer, afirmar que existe uma única solução. É possível conceber, em teoria, que a repartição economicamente racional dos investimentos seja determinada em função das preferências dos consumidores do mercado de bens finais e da decisão tomada pelos planejadores de investir uma certa fração dos recursos nacionais. Pode-se fazer esse cálculo a partir dos preços dos bens de consumo, que refletem as decisões dos consumidores, para chegar à definição dos investimentos de base. Mas esse cálculo é extremamente complexo, mesmo na teoria, e, na prática, não tem tido quase nenhum papel na URSS.

Não desempenhou nenhum papel porque, até o presente, os bens de consumo oferecidos no mercado têm sido sempre inferiores ao poder aquisitivo distribuído. A partir do início dos planos quinquenais, em 1928, tem havido uma inflação permanente na URSS, e os preços dos bens de consumo não parecem ter sido fixados em função das preferências dos consumidores, mas sim em função das possibilidades de produção.

Os cálculos parecem ter sido feitos em função de algumas considerações muito simples. Em primeiro lugar, os planejadores soviéticos estão num mundo onde existem as economias de mercado. Até recentemente, eles imitavam em grande parte as economias capitalistas, e podiam servir-se dos resultados dos cálculos econômicos capitalistas. Em certos casos, contentavam-se com cálculos essencialmente técnicos, estabelecendo metas de produção para o carvão, o aço ou o petróleo, e repartiam os recursos em função daquilo que lhes parecia tecnicamente mais eficaz. Digamos que, em grande parte, eles trabalharam por aproximações, levando em conta, algumas vezes, o rendimento técnico, outras vezes as economias de mão-de-obra.

A dificuldade em mostrar como são calculados os investimentos num regime planejado não significa que esses cálculos sejam piores do que numa sociedade liberal, onde os empresários fazem esses cálculos mas estão sujeitos a erros, porque se baseiam em preços que podem

oscilar rapidamente. Além disso, o que atende ao interesse a curto prazo do empresário não corresponde necessariamente ao interesse a longo prazo da coletividade. O exemplo mais simples da diferença entre interesses do empresário e interesse da coletividade é dado pela agricultura norte-americana, com a devastação da terra pelos métodos de lavoura empregados; métodos que dão lucros consideráveis durante alguns anos, mas que têm conseqüências funestas para a futura capacidade de produção.

A conclusão destas análises preliminares é de que não é fácil, mas também não é impossível, gerir uma economia planificada. O fato é que a economia soviética funciona, produz e aumenta rapidamente a sua produção. O preço pago por esse aumento é grande; a experiência mostra, pelo menos, que um sistema em que os mecanismos do mercado são reduzidos a quase nada não se paralisa.

Depois deste exame preliminar poderemos reconhecer, se não as semelhanças de *instituições*, pelo menos as semelhanças de *funções* entre os dois tipos de sociedade industrial. Todas as sociedades industriais são progressivas; tendem a basear-se em cálculos racionais, pressupõem que os desejos dos indivíduos são ilimitados. Não se deve, portanto, condenar ou exaltar uma determinada espécie de sociedade industrial em si; não se deve julgar os tipos ideais, mas os regimes concretos, as unidades históricas.

Chegamos à última etapa desta análise; passaremos agora das abstrações aos regimes histórica e concretamente definidos.

A determinação de regimes concretos apresenta dificuldades extremas. Com efeito, é preciso ter em mente pelo menos três considerações diferentes. Em primeiro lugar, os critérios propriamente econômicos que relacionei na penúltima aula, dos quais os mais importantes são o *estatuto de propriedade* e o *modo de regulação*, ou o tipo de organização. Mas é preciso levar em conta também aquilo que chamarei o *estágio de desenvolvimento econômico* da sociedade considerada. O regime da União Soviética é determinado em parte pela intenção de planificação total, mas também pelo fato de que aquele país atravessa uma fase de desenvolvimento econômico que os sistemas ocidentais já atravessaram, há 50 anos, ou então há 100 anos. Em terceiro lugar, todo sistema econômico concreto é influenciado por fatores geográficos e demográficos que constituem suas condições materiais, e também por elementos morais e políticos. Não é tão fácil saber se a

burocracia soviética é conseqüência da planificação, da tradição russa, ou da vontade revolucionária. É possível que o regime soviético seja determinado simultaneamente por esses três fatores. Se se pretende definir os sistemas de modo concreto, e compará-los, não se deve desprezar nenhuma dessas considerações múltiplas.

Feitas essas ressalvas, procurarei agora caracterizar as economias chamadas capitalistas.

Deixarei de lado as economias que chamamos, hoje, subdesenvolvidas, como a da Índia, porque elas não pertencem integralmente ao tipo de sociedade industrial. A Índia tem muitas fábricas, semelhantes às que existem no Ocidente, mas elas só ocupam uma parcela pequena da sua força de trabalho — cerca de 2,5 milhões de pessoas. A produção industrial não representa mais do que um setor limitado do conjunto econômico indiano. Por isso, me ocuparei exclusivamente com as economias capitalistas da Europa ocidental e os Estados Unidos.

Do ponto de vista da produção, o tipo dominante é o da empresa capitalista, sobretudo na indústria. No entanto, na Europa ocidental coexistem empresas nacionalizadas com empresas de propriedade privada. Na França, por exemplo, a mineração de carvão pertence ao Estado; nos Estados Unidos, são empresas particulares. Não há, contudo, diferenças importantes entre a organização técnica ou administrativa das empresas que são estatais ou das que são privadas. Quando as economias ocidentais são comparadas com as soviéticas, o que é mais marcante é que a grande empresa capitalista, privada ou pública, não é o único tipo de unidade de produção existente: no comércio, na agricultura, e mesmo numa parte da indústria, subsistem empresas individuais.

Insisto sobre este ponto, que constitui uma ironia da história. Os sistemas soviético e capitalista diferem muito menos no que concerne as grandes empresas industriais, que inspiraram a concepção marxista, do que no que diz respeito à sobrevivência da pequena empresa particular na agricultura, na indústria e no comércio.

Na agricultura dos países da Europa e dos Estados Unidos a empresa capitalista (com a separação entre o proprietário, o agricultor e o operário agrícola, que Marx observou na agricultura inglesa, e que acreditava viesse a ser o tipo dominante no futuro) tornou-se minoritária. O mesmo aconteceu, até certo ponto, no comércio e na pequena indústria. A originalidade do sistema soviético de produção é menos

uma inovação com respeito à grande empresa capitalista do que um esforço para generalizá-la, tornando-a um tipo único. Se refletirmos um momento sobre este fato, entenderemos melhor as reações políticas nos países ocidentais. Os grupos sociais menos sensíveis à doutrina e à propaganda marxista são, efetivamente, aqueles que tenderão a desparecer com a generalização da empresa pública. A despeito do que muitas vezes se ouve, a oposição de certos grupos sociais à doutrina soviética não vem da incompreensão, mas sim da compreensão exata do que ela significa.

Do ponto de vista do comércio, o decisivo não é que as trocas sejam mais complexas nos sistemas ocidentais do que no sistema soviético; decisivo é o fato de que as economias capitalistas se encontram integradas no circuito mundial. Diz-se muitas vezes que a primeira experiência de planejamento econômico foi feita na URSS, país industrialmente pouco desenvolvido e, por conseguinte, mal adaptado àquela experiência. Esquece-se, porém, que a planificação total da economia, num só país, só é possível se esse país for quase auto-suficiente. Não se pode conceber a Inglaterra introduzindo um sistema de planificação central total, quando para metade de sua alimentação ela depende do exterior. Na Rússia, ao contrário, que dispunha de quase todas as matérias-primas, o comércio exterior tinha um papel marginal. Por definição, o poder dos planejadores só vai até as fronteiras do país; e os planejadores não podem impor seus produtos; a não ser quando, ao mesmo tempo, também controlam os seus fornecedores e os seus compradores. Quando se quer vender no exterior, é necessário que os outros consentam em comprar. Até o presente a União Soviética podia ignorar, em larga medida, as preferências dos compradores estrangeiros.

Do ponto de vista do consumo, a natureza dos sistemas capitalistas faz com que as decisões dos indivíduos no mercado tenham um papel determinante na distribuição dos recursos coletivos. Está sendo deliberadamente prudente, porque seria falso afirmar que nos sistemas capitalistas atuais as decisões dos consumidores no mercado determinem diretamente o que é produzido; mas, a longo prazo, os desejos dos consumidores de obter este ou aquele produto refletem no mercado de bens de consumo e, indiretamente, exercem a sua influência sobre a produção.

Esse domínio do consumidor é limitado pelas intervenções do

Estado, que hoje se estendem progressivamente. O Estado modifica a distribuição espontânea dos recursos entre consumo e investimento (pelo menos a partir da Segunda Guerra), procurando induzir os consumidores a aumentar a poupança. Se não chega a determinar, por outros meios, a poupança dos indivíduos, influi sobre o montante dos investimentos. Em segundo lugar, o Estado modifica a distribuição espontânea das remunerações. As leis sociais e o sistema fiscal são os métodos empregados pelo governo para modificar a distribuição da renda, daquilo que ela seria enquanto resultado do livre jogo dos mecanismos do mercado. Finalmente, o Estado intervém de diversos modos para alterar o clássico e tradicional circuito poupança-investimento. Os investimentos são, cada vez mais, financiados, seja pelo sistema fiscal, seja pelo autofinanciamento dentro das empresas, o que representa uma espécie de financiamento coletivo, digamos, quase socialista, dos investimentos.

Nos sistemas econômicos capitalistas os indivíduos — operários e empresários — estão agrupados em sindicatos. Num sistema concreto de economia capitalista de hoje, há uma rivalidade permanente entre os indivíduos e os grupos, entre os grupos e o Estado. Considero uma das características mais importantes dos sistemas ocidentais o fato dos sindicatos operários se dedicarem à reivindicação sem serem submissos diretamente à vontade do Estado.

Se fosse necessário resumir as características do sistema econômico capitalista que o opõem ao sistema soviético, eu diria que são essencialmente quatro:

- 1) os sistemas econômicos capitalistas, de hoje, demonstram uma grande diversidade quanto às formas de propriedade; particularmente a manutenção da propriedade individual e da empresa individual no comércio e na agricultura;

- 2) os sistemas capitalistas excluem a separação radical da economia nacional com relação à economia mundial, e precisam se sujeitar às exigências do comércio exterior;

- 3) os consumidores continuam a exercer uma influência sobre a distribuição dos recursos nacionais que, a longo prazo, é dominante;

- 4) os sindicatos operários não são estatizados.

Passemos agora ao sistema soviético, que já defini parcialmente, mostrando, em cada passo da análise feita, as diferenças que apresenta com relação ao sistema capitalista. Convém não esquecer que o sistema

econômico soviético não é o protótipo da economia planificada; é um tipo particular da economia planificada, num país com características singulares, que vive uma fase determinada da sua evolução econômica.

Do ponto de vista da produção, a característica mais importante do sistema soviético é a intenção de introduzir a propriedade coletiva de larga escala em todos os setores: indústria, agricultura e comércio. Quando estudarmos rapidamente os resultados obtidos pelos diferentes setores da economia soviética, um fato simples nos chamará a atenção: os resultados alcançados são melhores nos setores mais conformes à concepção socialista; os melhores resultados foram obtidos na grande indústria e, os piores, na agricultura. Mas a doutrina jamais foi concebida como tendo, necessariamente, aplicação a todos os setores; é possível imaginar um sistema de economia industrial planificada com propriedade e empresa individuais na agricultura. Mesmo no sistema econômico soviético, há limites à propriedade coletiva e à produção em grande escala. Poderia citar pelo menos dois; de um lado os dirigentes autorizaram os *kolkhozianos* a manter a propriedade individual de uma pequena porção de terra e de algumas cabeças de gado, e esta propriedade individual tem um papel importante na produção agrícola⁽¹⁾; de outro lado, fizeram uma exceção curiosa em favor da construção de casas. Há alguns anos os cidadãos soviéticos têm o direito de construir uma casa; eles recebem uma certa quantidade de materiais para esse trabalho (que não implica em exploração, já que, em princípio, o proprietário e o construtor são a mesma pessoa).

A propriedade coletiva na agricultura comporta duas modalidades; uma, a verdadeira propriedade coletiva, é a *sovkhoze*, a outra, a propriedade dita cooperativa, é o *kolkhoze*. Na obra-testamento de Stalin a propriedade *kolkhoziana* é apresentada como uma fase transitória do desenvolvimento econômico; a única forma de propriedade que está de acordo com a doutrina, é a propriedade rigorosamente coletiva, o *sovkhoze*. Mas Stalin não definiu de modo preciso quando seria possível passar de uma para a outra.

Do ponto de vista do comércio, o traço característico do sistema soviético foi, durante muitos anos, a sua separação do mercado mundial, e o rigoroso planejamento do comércio exterior. Mesmo durante a

NEP^(*), quando os governantes soviéticos fizeram muitas concessões à iniciativa privada para repor nos trilhos o sistema econômico, eles nunca fizeram qualquer concessão em relação a dois pontos que consideravam, com justa razão, a base do seu regime: um era o comércio exterior, o outro a propriedade coletiva dos instrumentos de produção industrial.

Não é impossível imaginar uma economia mundial planificada. Há alguns anos que um comércio crescente se desenvolve no interior do mundo socialista, entre as várias economias nacionais. Por definição, os planejadores não podem impor suas mercadorias aos compradores estrangeiros. Mas se as diferentes economias nacionais são planificadas, passa a ser possível um planejamento em escala eurásiana, digamos, de Weimar a Hanói; isso, aliás, está em vias de se realizar.

Num sistema desse tipo há, também, oportunidades de exploração. Pensadores socialistas têm criticado muito o comércio do mundo capitalista, considerando-o injusto porque, alegam, as economias mais poderosas tinham a possibilidade de alterar as condições comerciais em benefício próprio. Isso é certo, mas num sistema internacional de economia planificada o mesmo fenômeno pode ocorrer. Os iugoslavos, por exemplo, quixam-se, nas suas querelas com os dirigentes da URSS, de que a Iugoslávia foi explorada no intercâmbio comercial com a União Soviética. Segundo eles, a URSS adquiria matérias-primas iugoslavas a preços inferiores aos do mercado mundial, e vendia seus produtos manufaturados a preços mais elevados. O risco de exploração decorre do fato de que os preços são arbitrários, sendo difícil estabelecer a paridade justa entre as mercadorias. Ao que parece, os países socialistas usam, até hoje, essencialmente, os preços capitalistas para assegurar a equidade no seu comércio internacional; isso garante, pelo menos, um compromisso honesto.

Do ponto de vista da regulação do sistema e do ponto de vista do consumo, os objetivos, no sistema soviético, como nós o conhecemos até hoje, têm sido, em substância, a industrialização rápida, ou ainda a maximização da força, do poderio da coletividade, graças a uma proporção de investimento elevada e à concentração desses investimentos na indústria pesada. Contudo, não há uma ligação lógica entre a idéia da planificação econômica e a do primado da indústria pesada.

(1) As pequenas propriedades fornecem aproximadamente metade do leite e da carne consumidos no país.

(*) Nova Economia Política. (N. do T.)

econômico soviético não é o protótipo da economia planificada; é um tipo particular da economia planificada, num país com características singulares, que vive uma fase determinada da sua evolução econômica.

Do ponto de vista da produção, a característica mais importante do sistema soviético é a intenção de introduzir a propriedade coletiva de larga escala em todos os setores: indústria, agricultura e comércio. Quando estudarmos rapidamente os resultados obtidos pelos diferentes setores da economia soviética, um fato simples nos chamará a atenção: os resultados alcançados são melhores nos setores mais conformes à concepção socialista; os melhores resultados foram obtidos na grande indústria e, os piores, na agricultura. Mas a doutrina jamais foi concebida como tendo, necessariamente, aplicação a todos os setores; é possível imaginar um sistema de economia industrial planificada com propriedade e empresa individuais na agricultura. Mesmo no sistema econômico soviético, há limites à propriedade coletiva e à produção em grande escala. Poderia citar pelo menos dois; de um lado os dirigentes autorizaram os kolkhozianos a manter a propriedade individual de uma pequena porção de terra e de algumas cabeças de gado, e esta propriedade individual tem um papel importante na produção agrícola⁽¹⁾; de outro lado, fizeram uma exceção curiosa em favor da construção de casas. Há alguns anos os cidadãos soviéticos têm o direito de construir uma casa; eles recebem uma certa quantidade de materiais para esse trabalho (que não implica em exploração, já que, em princípio, o proprietário e o construtor são a mesma pessoa).

A propriedade coletiva na agricultura comporta duas modalidades; uma, a verdadeira propriedade coletiva, é a *sovkhoze*, a outra, a propriedade dita cooperativa, é o *kolkhoze*. Na obra-testamento de Stalin a propriedade kolkhoziana é apresentada como uma fase transitória do desenvolvimento econômico; a única forma de propriedade que está de acordo com a doutrina, é a propriedade rigorosamente coletiva, o *sovkhoze*. Mas Stalin não definiu de modo preciso quando seria possível passar de uma para a outra.

Do ponto de vista do comércio, o traço característico do sistema soviético foi, durante muitos anos, a sua separação do mercado mundial, e o rigoroso planejamento do comércio exterior. Mesmo durante a

(1) As pequenas propriedades fornecem aproximadamente metade do leite e da carne consumidos no país.

NEP^(*), quando os governantes soviéticos fizeram muitas concessões à iniciativa privada para repor nos trilhos o sistema econômico, eles nunca fizeram qualquer concessão em relação a dois pontos que consideravam, com justa razão, a base do seu regime: um era o comércio exterior, o outro a propriedade coletiva dos instrumentos de produção industrial.

Não é impossível imaginar uma economia mundial planificada. Há alguns anos que um comércio crescente se desenvolve no interior do mundo socialista, entre as várias economias nacionais. Por definição, os planejadores não podem impor suas mercadorias aos compradores estrangeiros. Mas se as diferentes economias nacionais são planificadas, passa a ser possível um planejamento em escala eurásiana, digamos, de Weimar a Hanói; isso, aliás, está em vias de se realizar.

Num sistema desse tipo há, também, oportunidades de exploração. Pensadores socialistas têm criticado muito o comércio do mundo capitalista, considerando-o injusto porque, alegam, as economias mais poderosas tinham a possibilidade de alterar as condições comerciais em benefício próprio. Isso é certo, mas num sistema internacional de economia planificada o mesmo fenômeno pode ocorrer. Os iugoslavos, por exemplo, queixam-se, nas suas querelas com os dirigentes da URSS, de que a Iugoslávia foi explorada no intercâmbio comercial com a União Soviética. Segundo eles, a URSS adquiria matérias-primas iugoslavas a preços inferiores aos do mercado mundial, e vendia seus produtos manufaturados a preços mais elevados. O risco de exploração decorre do fato de que os preços são arbitrários, sendo difícil estabelecer a paridade justa entre as mercadorias. Ao que parece, os países socialistas usam, até hoje, essencialmente, os preços capitalistas para assegurar a equidade no seu comércio internacional; isso garante, pelo menos, um compromisso honesto.

Do ponto de vista da regulação do sistema e do ponto de vista do consumo, os objetivos, no sistema soviético, como nós o conhecemos até hoje, têm sido, em substância, a industrialização rápida, ou ainda a maximização da força, do poderio da coletividade, graças a uma proporção de investimento elevada e à concentração desses investimentos na indústria pesada. Contudo, não há uma ligação lógica entre a idéia da planificação econômica e a do primado da indústria pesada.

(*) Nova Economia Política. (N. do T.)

Por razões históricas e doutrinárias os governantes da União Soviética quiseram principalmente garantir a força da coletividade soviética. Mas é perfeitamente possível conceber uma economia que tivesse por objetivo principal o bem-estar, e que fosse planejada. Se objetarmos que a economia planejada será sempre uma economia de poder e de força estaremos formulando uma tese sociológica ou política. Economicamente, é lícito imaginar uma economia planejada em que os planejadores estabelecessem como objetivo elevar o mais rapidamente possível o nível de vida, limitando ao máximo as despesas militares ou mesmo sacrificando o poder da coletividade.

Insisto nessas distinções elementares porque elas não são feitas nem de um lado nem de outro. Os inimigos da planificação querem julgar e condenar, no exemplo soviético, toda planificação econômica. Os entusiastas da União Soviética têm a estranha capacidade de não admitir nem mesmo os fatos reconhecidos oficialmente na própria URSS. Até recentemente, na União Soviética, os objetivos da coletividade eram fixados soberanamente pelos governantes; as preferências manifestadas pelos consumidores, no mercado, não exerciam quase nenhuma influência sobre a distribuição dos recursos coletivos, e quase não eram levados em conta na composição da oferta de bens. Mas há alguns anos que os planejadores soviéticos já fazem indagações sobre o nível de vida, do baixo índice das vendas, da publicidade. Até hoje, todas as mercadorias oferecidas eram compradas devido à diferença permanente que havia entre o poder aquisitivo e o volume da oferta; há dois ou três anos que o consumidor soviético, graças à elevação do nível de vida, começa a poder escolher; e não escolhe necessariamente as mercadorias que lhe são oferecidas. Na medida em que o nível de vida se eleva, os riscos de encalhe de alguns produtos aumentam necessariamente.

No que concerne o funcionamento do sistema econômico, a moeda e o crédito eram considerados como *neutros*. O crédito, como sabemos, tem um preço: a taxa de juros. Mas as taxas de juros era fixada uma vez por todas e, ao contrário do que ocorre num regime capitalista, não se destinava a influenciar a repartição dos recursos disponíveis entre consumo e investimento, e menos ainda a distribuição dos investimentos pelos diferentes setores. O preço do crédito, a taxa de juros, devia impedir que as empresas fizessem apelo ilimitado ao crédito, lembrando o valor do capital.

A moeda devia também ser neutra, porque, segundo a teoria do planejamento econômico, deve-se distribuir os rendimentos monetários na mesma medida em que há disponibilidade de produção oferecida para o consumo. Contudo, como já comentei, a inflação tem sido um dado permanente do sistema soviético, pelo menos até recentemente, e é muito provável que ainda o seja hoje. Durante os primeiros planos quinquenais, entre 1928 e 1938, os preços aumentaram rapidamente, multiplicando-se por seis ou sete. Essa elevação dos preços era o resultado, não deliberado, das decisões tomadas pelos planejadores, que estavam decididos a construir o maior número possível de fábricas o mais depressa possível, distribuindo os rendimentos, de modo permanente, em valor superior ao das mercadorias a adquirir.

Enfim, parece que, até o presente, os investimentos têm sido escolhidos de acordo com considerações muito mais empíricas do que racionais.

A partir de 1928, os objetivos incluídos no plano eram quase sempre atingidos pela indústria pesada, mas nunca alcançados nos setores da indústria leve nem da agricultura. Se o plano tivesse sido um conjunto racional, com os seus diversos componentes comandando uns aos outros, jamais o sistema teria podido funcionar; nunca teria sido possível que um setor ultrapassasse as metas, enquanto outro não as atingisse. Na verdade, porém, não se pretendia essa racionalidade total. Os planejadores fixavam objetivos prioritários, num certo número de setores, canalizando para eles os recursos disponíveis, e aceitavam, implicitamente, que os demais setores não atingissem o objetivo fixado.

Para terminar num tom menos severo, vou contar um caso, que ouvi de um médico que morava na URSS na época do Primeiro Plano Quinquenal e que assistiu às deliberações para fixar certos objetivos do plano. Havia sido proposto, a um dirigente soviético célebre, um objetivo determinado para certa indústria, e o dirigente soviético quis saber qual era a produção correspondente nos Estados Unidos. Em seguida, ordenou: "Muito bem, ponham 25% a mais". Em outras palavras, a planificação consistiu, em primeiro lugar, na fixação de objetivos espetaculares, para se alcançar e ultrapassar os países capitalistas. Os primeiros planos soviéticos não foram um conjunto calculado rigorosamente, mas uma série de tentativas, amplamente ditadas pela ocasião. É inconteste, porém, que mesmo com esses métodos, nem sempre sutis, foram obtidos resultados substanciais.

LIÇÃO VIII

Sociedade industrial e crescimento

Comecei a última aula pela discussão dos argumentos empregados para criticar a essência dos dois tipos de economia, ocidental e soviética; estabeleci, em seguida, os critérios principais com que se pode caracterizar esses dois tipos de sociedade. Nas sociedades ocidentais, a forma de empresa mais importante é a capitalista, mas subsistem empresas diferentes, tanto por suas modalidades jurídicas como por suas dimensões. Por outro lado, continua existindo a soberania do consumidor, cujas preferências tendem a orientar a produção. Na maior parte das sociedades ocidentais, os sindicatos de trabalhadores não são estatizados, mas o Estado intervém no funcionamento da economia para manter o pleno emprego e para modificar a distribuição espontânea de renda. Por fim, as economias nacionais não são isoladas do mercado internacional, o que impede o planejamento global, já que, por definição, a autoridade dos planejadores não ultrapassa as fronteiras do país.

Como sabemos, a não-estatização dos sindicatos e a intervenção corretiva do Estado são características do estágio atual de evolução das sociedades ocidentais, e não das sociedades capitalistas do século passado.

Ao começar a examinar os traços mais importantes da economia do tipo soviético, constatamos o esforço feito para introduzir não só a propriedade coletiva mas também a grande empresa — tanto na indústria, como na agricultura e no comércio.

Essa generalização de uma forma determinada de empresa não é ainda completa. A propriedade individual subsiste parcialmente na agricultura, sobretudo nas democracias populares; conforme comentei,

é perfeitamente possível conceber e executar a planificação industrial respeitando a propriedade privada na agricultura.

Em segundo lugar, a decisão dos consumidores tem sido, até hoje, praticamente eliminada. A distribuição dos recursos nacionais, entre consumo e investimento, é determinada imperativamente pelos planejadores. Por outro lado, a decisão sobre a repartição dos recursos entre os diferentes setores industriais, ou mesmo entre a indústria e a agricultura, foi retirada dos consumidores. São os planejadores que decidem o que vai ser produzido, e em que condições. Essa eliminação da soberania dos consumidores não é, em teoria, uma característica necessária da economia planificada. É possível conceber que, a partir do momento em que a economia tenha atingido um certo nível de desenvolvimento, os planejadores deixem os preços dos bens de consumo flutuarem no mercado, em função das decisões dos consumidores, e retifiquem a distribuição dos recursos no nível da produção, em função dessa resposta dos consumidores.

Até hoje os consumidores não desempenharam um papel ativo porque os planejadores soviéticos estavam decididos a impulsionar rapidamente a industrialização, concentrando-a nos setores básicos; assim, os bens de consumo foram sempre insuficientes em relação às remunerações distribuídas. Todos os bens de consumo oferecidos eram comprados, e a resposta dos consumidores não podia alterar a escolha dos planejadores.

As decisões relativas aos investimentos têm sido empíricas. Os planejadores soviéticos parecem ter partido de dados elementares. Como a base do poder industrial é a indústria pesada, isto é, a produção de energia elétrica, carvão, petróleo, aço, decidiram aumentar o mais rapidamente possível os recursos em produtos de base, e, para isso, parecem ter distribuído os investimentos de modo a obter resultados no prazo mais curto possível. A preocupação com a defesa nacional influenciou também as escolhas. Portanto, a seleção dos investimentos refletiu considerações políticas e também, sem dúvida alguma, o exemplo oferecido pelas economias ocidentais mais desenvolvidas.

Os preços por atacado são determinados, em princípio, pelos planejadores. Contudo, preços por atacado e de varejo têm aumentado sem nenhuma proporção com as decisões dos planejadores, e os preços de varejo foram determinados essencialmente pelas necessidades do crescimento. Com efeito, toda economia supõe a restrição do consumo

em favor do investimento ou, em termos marxistas, a acumulação da mais-valia em benefício da reprodução ampliada. Na economia soviética também se utiliza o sistema de tributação indireta para desviar recursos do consumo: o imposto sobre as vendas tem por efeito elevar os preços dos produtos de consumo corrente muito acima dos preços pagos aos produtores. O Estado adquiria os produtos alimentares aos agricultores por preços baixos e revendia-os por preços relativamente altos aos consumidores das cidades. A diferença, que representava o imposto sobre as vendas, era retida pelo Estado para ser investida. É um processo que chamamos, no Ocidente, de "tributação indireta", e que se destina a criar poupança forçada. A poupança forçada, graças à tributação indireta, fornece de 55% a 60% da totalidade dos recursos de investimentos necessários à economia soviética. O imposto sobre as vendas varia segundo os produtos; e, no sistema soviético, era necessário, durante a primeira fase, que o imposto fosse mais elevado no caso dos produtos de maior consumo. O rendimento tributário seria insuficiente se o tributo fosse aplicado apenas a objetos de luxo ou supérfluos. O sistema de impostos sobre as vendas, incidindo sobre os bens de consumo, permite ao Estado fazer variar os preços das mercadorias sem relação com o seu preço de custo. De fato, basta multiplicar por dois ou três o imposto sobre as vendas para fazer com que um produto, cujo preço de custo é baixo, se torne oneroso para o consumidor, o que permite aos planejadores satisfazerem ou não os desejos desta ou daquela categoria de consumidores.

O lucro desempenhou, também, um papel no financiamento, sob duas formas: os lucros contábeis das empresas, calculados previamente pelos planejadores, e os lucros que podiam ser obtidos, fora do Plano, pelas empresas.

Existe, na URSS, um "fundo de lucro", que permanece no interior de cada empresa. Uma grande parte desse fundo é atribuída ao diretor da empresa. Os planejadores soviéticos consideraram útil, para assegurar o rendimento máximo, oferecer, aos diretores das empresas, algo equivalente ao que chamamos, no Ocidente, de "lucro", mas com uma diferença importante: no sistema capitalista o lucro da empresa é um incentivo aos empresários para produzirem o objeto considerado; no sistema soviético, o fundo de lucro não tem qualquer influência sobre a distribuição dos recursos entre os setores, e é apenas um incentivo para que o setor trabalhe com a maior eficiência possível. É um

estímulo ao rendimento máximo da empresa, e não ao aumento da produção de um certo bem.

A economia soviética permaneceu desvinculada do mercado mundial até depois da Segunda Grande Guerra, e continua isolada; mas, depois de 1945, desenvolveu-se um segundo mercado, rival do mercado capitalista, em que o comércio resulta de acordos intergovernamentais.

Esse sistema econômico, que tem semelhanças e diferenças em relação ao sistema ocidental, esteve ligado a um sistema político especial. Não se pode afirmar que esse sistema político, em teoria, deva estar necessariamente ligado ao sistema econômico, mas, de fato, ele esteve. Esse sistema comporta um único partido, a estatização dos sindicatos, a politização completa do conjunto da vida nacional. Nele, o Estado tem o monopólio da imprensa, da propaganda e da publicidade. A linha política determinada pelo partido é imperativa para todos. A doutrina política e econômica é oficial e contém uma ortodoxia tão rígida em seus princípios quanto variável na aplicação destes. Como é inevitável, toda vez que se compara o sistema econômico ocidental com o soviético, indaga-se não só sobre qual deles é economicamente o mais eficaz, mas também em que medida o sistema, cujas características principais enunciei, implica, necessariamente, os traços políticos que se conhecem como totalitários.

Há, pelo menos, três interpretações possíveis. Assim, é possível interpretar a sociedade soviética a partir da economia planejada, do partido revolucionário que detém o monopólio do poder e da ideologia, e da noção de fase do desenvolvimento econômico.

A teoria do tipo de sociedade econômica e a teoria do desenvolvimento econômico são clássicas na literatura atual. Menos comuns são as tentativas de combiná-las.

Começemos por algumas observações sobre a terminologia. Três termos são empregados (eu mesmo os tenho usado neste curso): desenvolvimento, crescimento e progresso. Não discutirei o *verdadeiro* significado de cada um destes conceitos: todos somos livres para escolher a terminologia que vamos empregar. O essencial é que estejamos de acordo a respeito do sentido que queremos dar às palavras.

Alguns autores distinguem crescimento e desenvolvimento: o primeiro termo sugere a transformação da economia e da sociedade, o segundo somente um aumento da produção, global ou *per capita*. Nas

próximas aulas não me preocuparei com essa distinção; tratarei do crescimento de sociedades industriais, onde o crescimento, nesse sentido restrito, pressupõe o desenvolvimento, ou leva a ele.

Outros autores, como Colin Clark, chamam de progresso o que eu denominaria desenvolvimento, ou crescimento. O livro clássico de Colin Clark, *Conditions of Economic Progress*⁽¹⁾, poderia ser intitulado "As Condições do Desenvolvimento Econômico". Toda vez que o valor produzido aumenta, há *num certo sentido*, progresso. Pessoalmente, não empregarei o conceito de progresso, que me parece preferível reservar para modalidades específicas de crescimento, ou desenvolvimento.

O problema do crescimento tornou-se um dos problemas centrais, talvez o problema central da ciência econômica moderna. É interessante refletir sobre os motivos dessa obsessão.

Em cada época, a ciência econômica teve por objeto principal um determinado aspecto da realidade. Na época dos mercantilistas, dava-se atenção, antes de mais nada, à quantidade de metais preciosos, considerados como fonte principal da riqueza e do poder. Em outra época, a preocupação predominante tinha a ver com a liberdade do comércio, buscando-se as leis naturais, necessárias e suficientes para aumentar a riqueza. Posteriormente, a atenção se fixou na noção de equilíbrio e no mecanismo dos preços, este último susceptível de estabelecer automaticamente o equilíbrio. Hoje, todos falam de crescimento, por razões essencialmente históricas. Tomamos consciência, ao mesmo tempo, de que as sociedades ocidentais são ricas, em relação às sociedades ditas subdesenvolvidas da África e da Ásia, e de que há dois métodos que podem ser utilizados para favorecer o crescimento. Os economistas já conheciam o fenômeno do crescimento ao qual não atribuíam, entretanto, importância fundamental. Mas, por um lado, a oposição entre o sistema soviético e o sistema ocidental (e a semelhança de determinados fenômenos dos dois sistemas) e, por outro, a desproporção no campo do conhecimento. Com efeito, a economia política comporta, por assim dizer, antinomias que são superadas pela teoria moderna do crescimento.

Essa transferência do centro de interesses provocou um progresso no campo do conhecimento. Com efeito, a economia política comporta,

(1) 2.^a edição. Londres, Macmillan, 1951.

por assim dizer, antinomias que são superadas pela teoria moderna do crescimento.

Uma primeira antinomia diz respeito às relações entre o micro e o macro. Certas proposições, que são verdadeiras no nível micro, não o são, necessariamente, no nível macro. Darei o exemplo mais simples: o da poupança.

Se um indivíduo se abstém de consumir, aumenta sua poupança. Se ele aumenta sua poupança, terá mais capital disponível, o que parece significar um aumento de investimentos. Mas o que é verdade para o sujeito econômico, considerado individualmente, não o é, necessariamente, a nível global. Keynes demonstrou que numa economia moderna pode acontecer que o aumento da poupança resulte numa diminuição da demanda e, em consequência, numa diminuição da produção, exercendo, finalmente uma influência negativa sobre o volume de investimentos. A ciência econômica se propõe a apreender a relação entre o que ocorre nos mercados individuais e o que ocorre no todo. O esforço da economia moderna para chegar ao macro, cujos grandes teóricos foram Quesnay, com o seu *quadro econômico*, Marx e Keynes, é retomado nas concepções atuais sobre o crescimento.

A segunda antinomia se refere às noções de equilíbrio e de desequilíbrio. Há muito que a ciência econômica emprega a noção de equilíbrio, sugerida por uma característica elementar da realidade econômica: a dependência recíproca das diversas variáveis de um sistema. O preço de um produto é, em teoria, o resultado do conjunto dos preços; o preço de cada mercadoria resulta do conjunto das preferências de todos os indivíduos e do conjunto das condições da produção. Ao mesmo tempo, a essência de uma economia progressiva é estar perpetuamente em desequilíbrio; os diferentes setores e empresas se desenvolvem desigualmente, os preços nunca são aceitáveis. Daí a distinção entre estático e dinâmico, o esforço para explicar os ciclos curtos e longos a partir do esquema de equilíbrio, para seguir os movimentos a longo prazo, além dos ciclos.

O economista sempre indagou qual o melhor regime. Se examinava os fenômenos a nível micro, sua tendência era no sentido do mecanismo dos preços. Se, ao contrário, considerava as relações entre a economia nacional e a economia mundial, sua tendência era para a liberdade de comércio, que assegura automaticamente o restabeleci-

mento do equilíbrio e da distribuição ótima da produção. Um só aspecto da economia contrariava a preferência liberal, os ciclos.

A teoria do crescimento obriga a repensar todo esse conjunto de problemas. É uma teoria macro, porque busca apreender o circuito global no interior das unidades, e o desenvolvimento da produção através do tempo. É uma concepção dinâmica, que não se baseia no equilíbrio, mas quer seguir a sucessão de desequilíbrios. Enfim, ela se prende aos fenômenos de longo prazo. Para os teóricos do crescimento, os ciclos curtos são um fenômeno secundário, de âmbito limitado; mesmo os ciclos longos estudados por Simiand lhes parecem secundários. A questão sobre qual o melhor regime, também foi renovada pela teoria do crescimento. Muitos economistas preferirão os regimes planejados simplesmente porque asseguram um ritmo mais rápido do crescimento. A teoria do comércio exterior também pode ser renovada, já que certas políticas comerciais favoráveis, em princípio, à divisão internacional do trabalho, são contrárias às exigências do crescimento.

Imagine-se um manual de economia política que partisse da noção de crescimento como princípio fundamental, subordinando-lhe todos os capítulos tradicionais da teoria econômica. Para isso teríamos de retornar às obras clássicas, procurando extrair delas os elementos essenciais dessa teoria, necessários para o nosso objetivo específico.

O livro clássico sobre o assunto é o de Colin Clark, *Conditions of Economic Progress*(2). Da bibliografia francesa, há interesse em consultar as obras de Fourastié, que retomam idéias diretrizes de Colin Clark, modificando-as, corrigindo-as e aprimorando-as em muitos pontos; *Machinisme et Bien-être, Le Grand Espoir du XXe. siècle*(*), *L'Économie de 1960*.

Desejaria recomendar ainda o livro do economista inglês Arthur Lewis, *The Theory of Economic Growth*(3), obra mais sociológica que a de Colin Clark; foi escrita quinze anos mais tarde, e utiliza os trabalhos realizados sobre o assunto entre 1940 (data da publicação do livro de Colin Clark) e 1955. O propósito fundamental de Colin Clark era fixar estatisticamente as características básicas do crescimento eco-

(2) *Op. cit.*

(*) *A Grande Esperança do Século XX*. São Paulo, Perspectiva, 1971. (N. do E.)

(3) Lewis, W. Arthur. *The Theory of Economic Growth*. Londres, Allen and Unwin, 1955.

nômico. Já o trabalho que se propõe Lewis é o de identificar, para uso das economias não-desenvolvidas, as condições em que se realiza o crescimento.

A teoria do crescimento, tal como é apresentada no livro de Colin Clark, diz respeito ao movimento econômico a longo prazo, abstraindo tanto os ciclos curtos quanto os ciclos longos. Consta, nos pontos essenciais, os *resultados* da história econômica, sem analisar os mecanismos pelos quais esses resultados foram alcançados. Insisto sobre este ponto, que é essencial. Colin Clark constata que o valor da produção, nos diferentes setores, varia, no tempo, de um certo modo, mas não analisa o mecanismo ou as causas. Um pouco como Marx, que supunha um movimento inexorável que impulsionava o capitalismo, Colin Clark, focalizando as estatísticas econômicas, constata o crescimento sem perguntar, contudo, sobre as condições que lhes são necessárias.

Enfim, a teoria do crescimento é global. Estuda os aspectos econômicos, uma vez que fixa os valores produzidos — valor da produção global, valor *per capita*, valor por setor econômico — mas estuda, simultaneamente, a distribuição da mão-de-obra pelos diferentes setores, as alterações do nível de vida e do modo de vida; é, portanto, uma teoria sobre o conjunto da sociedade, na tradição da sociologia marxista.

Desejaria resumir aqui, para os que não as conhecem, as idéias diretrizes de Colin Clark e de Fourastié.

O ponto de partida é uma idéia simples, conhecida há muitos anos, embora não tenham sido tiradas todas as suas conseqüências: o fenômeno essencial da economia moderna é o aumento do valor produzido por habitante, ou por trabalhador.

Num período determinado — digamos uma hora — um trabalhador produz um valor cada vez maior. A teoria do crescimento considera o progresso técnico — deixamos de lado a noção de progresso econômico como havíamos convencionado — como fenômeno fundamental. Uma hora de trabalho do operário de 1950 produz mais, em termos de valor, do que uma hora de trabalho do operário de 1850; este é o ponto essencial.

A segunda proposição, igualmente simples, porém muitas vezes esquecida, é a de que o progresso técnico não consiste em produzir sempre as mesmas mercadorias. Só há progresso técnico quando a reparição da produção, da mão-de-obra e do valor produzido por setor da economia se modifica. Aqui aparece outra idéia clássica dos teóricos do

crescimento, que distinguem três setores. Colin Clark coloca na primeira categoria a agricultura e a mineração; na segunda, as indústrias de transformação; na terceira, todo o restante. É a distinção mais simples.

Uma vez estabelecido que a economia pode ser dividida nesses três setores, os teóricos do crescimento verificam que o ritmo do progresso técnico não é o mesmo em todos os setores, e que o crescimento consiste em modificar a importância relativa de cada um deles, por um lado do ponto de vista da distribuição da mão-de-obra, por outro lado do ponto de vista da distribuição da renda nacional, e, em terceiro lugar, do ponto de vista do valor produzido por trabalhador. Em termos mais precisos, o progresso técnico acarreta a redução da parcela da população que se consagra à agricultura. A parte da população que deixa a agricultura é transferida para a indústria, e depois para o setor terciário, a menos que a transferência se faça simultaneamente para esses dois setores, pois o problema de saber como evolui a parte da mão-de-obra empregada no setor secundário ainda não foi resolvido.

A transferência é determinada pela desigualdade do processo técnico nos vários setores e pela saturação das necessidades. Os economistas dizem que as necessidades humanas são ilimitadas, e têm razão; basta incluir o lazer entre essas necessidades para concluir que são efetivamente ilimitadas, porque, por maior que seja a produtividade do trabalho, haverá sempre o desejo de reduzir a sua duração. Mas neste ponto, um princípio complementar, que deveria também ser evidente, interfere: muitas necessidades podem ficar saturadas. Por exemplo: depois de um certo nível de renda, o montante destinado à compra de alimentos não aumentará mais. Também na sociedade como um todo, constata-se a saturação das demandas primárias, fazendo com que a mão-de-obra empregada na produção de bens acima do nível de necessidade se transfira para o setor secundário ou terciário. O progresso técnico na agricultura permite a uma fração cada vez mais limitada da mão-de-obra total produzir os alimentos necessários para a população, já que o desejo de alimentação é limitado para cada indivíduo e para a coletividade.

A injustiça fundamental de todas as nossas sociedades reside em que tal saturação das necessidades primárias ocorre apenas para uma parte da população, sem que a outra parte possa atender a suas exigências fundamentais. Contudo, se tomamos as coisas globalmente, do ponto de vista macro, o progresso técnico, combinado com a possibi-

lidade de saturar certas necessidades, tem como resultado a diminuição constante da fração da mão-de-obra empregada na agricultura, nas sociedades progressivas modernas. Naturalmente, para sermos bem rigorosos, precisaríamos acrescentar: *desde que o aumento da população não ultrapasse a rapidez do progresso técnico*. Nas sociedades ocidentais e nas sociedades soviéticas o aumento da população não ultrapassou um certo ritmo. No ocidente, a natalidade diminuiu o suficiente para que uma fração decrescente da população total fosse capaz de satisfazer as necessidades primárias.

As necessidades secundárias, de produtos manufaturados, podem também ser satisfeitas. Depois da guerra a demanda de têxteis, na França, tende a aumentar mais lentamente do que a renda. À medida que a economia francesa cresce, tende a diminuir a parte dos rendimentos individuais aplicada aos produtos elementares do setor secundário, isto é, aos têxteis; mas aumenta a parte relativa ao complexo secundário, isto é, bens de consumo durável: geladeiras, automóveis, etc. À medida que a renda da coletividade aumenta, e que a produção global se expande, faz-se uma transferência de demanda, de um setor para outro; ou ainda, com a satisfação das necessidades primárias, uma parte crescente dos recursos se orienta para os bens recentemente criados.

O progresso técnico não é igualmente rápido em todos os setores da economia; é mais rápido no setor secundário; menos rápido no setor primário, isto é, na agricultura; e menos rápido ainda, podendo até não existir, no setor terciário. A ausência de progresso técnico no setor terciário pode ser ilustrada por dois exemplos, dos quais o primeiro é o exemplo predileto de Fourastié, e o outro é o que eu prefiro. Não houve aumento de produtividade no trabalho do barbeiro entre 1850 e 1950. De modo geral, o barbeiro corta o mesmo número de cabelos numa hora. Não houve também progresso técnico visível no rendimento do trabalho intelectual. O fenômeno é o mesmo quer se trate do barbeiro, do professor e do escritor. O que permite o progresso técnico nos setores primário e secundário é o aumento do capital disponível por trabalhador, a aplicação crescente da ciência à técnica e à produção; no setor terciário nem sempre é possível aumentar a quantidade de capital por trabalhador, ou aplicar mais conhecimentos científicos à técnica de produção.

Segundo os teóricos do crescimento, e dentro da sua perspectiva geral, pode-se dizer que as sociedades atuais se encontram numa fase

transitória, caracterizada por desequilíbrios constantemente renovados. De fato, o crescimento supõe alterações incessantes na repartição da produção, nas relações de preços, na distribuição da renda, na repartição da mão-de-obra. Mas pode-se perceber, no horizonte da história, uma nova fase de equilíbrio. Veremos mais adiante se será possível alcançá-la. Que fase será essa? Se quisermos saber quais as conseqüências da desigualdade de ritmo do progresso técnico nos diversos setores, o resultado será uma sociedade em que a parte da mão-de-obra empregada no setor primário será reduzida ao mínimo. Na Grã-Bretanha, essa parte corresponde a cerca de 6%; mas a Inglaterra importa metade dos alimentos que consome; nos Estados Unidos, 7% da mão-de-obra está empregada na agricultura. Como a parte da mão-de-obra empregada no setor terciário deve aumentar regularmente, se imaginarmos a prolongação do progresso técnico, veremos que chegará um momento em que a proporção de mão-de-obra ocupada nos setores primário e secundário será reduzida ao mínimo. Atingiríamos então o que Fourastié chamou de "estado estacionário". Com apenas 10% a 15% da população empregada no primário e no secundário, e o resto da população no terciário, estaríamos, de certa forma, no ponto de chegada do progresso técnico. Enquanto o alimento não cair do céu, e os automóveis não surgirem do chão, sempre haverá um mínimo de população necessário para produzir, por um lado a alimentação, e, por outro, os produtos industriais necessários para saturar as necessidades dos indivíduos.

Como utopia, essa concepção não é absurda. Mas o que nos importa, no momento, é saber se o "estado estacionário" será atingido ou não. A teoria implica, simplesmente, que necessidades podem ser saturadas plenamente, umas após as outras: as necessidades alimentares, depois as secundárias como a roupa, e até mesmo os automóveis. Nos Estados Unidos, para 60% ou 70% da população, as necessidades alimentares estão, de fato, a ponto de serem saturadas. Assim também, mas num grau menor, as necessidades de certos produtos secundários como receptores de rádio, televisores, automóveis. A proporção dos trabalhadores empregados no setor terciário deve aumentar, desde que o aumento da população não obrigue ao aumento da proporção dos trabalhadores empregados na agricultura.

As sociedades modernas não são exclusivamente — e nem primordialmente, — sociedades de operários; são, pelo menos na mesma medida, sociedades de empregados ou de funcionários que prestam

serviços. Segundo a concepção corrente, no século XIX, a sociedade deveria ter-se transformado numa grande fábrica. Hoje, tenderíamos a imaginar uma enorme burocracia. Mas esta segunda imagem simplificada seria, pelo menos, tão falsa quanto a primeira. Não devemos esquecer que a condição do crescimento é o progresso técnico nos setores primário e secundário. A transferência do setor primário para o secundário e o terciário se dá porque a renda por trabalhador é mais elevada no setor secundário do que no primário; em média, ganha-se mais na indústria do que na agricultura, mais nos serviços do que na indústria. Mas, para aumentar a riqueza da coletividade, não basta transferir trabalhadores de setor; pode mesmo acontecer que a transferência de mão-de-obra do primário para o secundário ou o terciário anteceda o progresso técnico. Nesta hipótese (da qual a França talvez nos dê um bom exemplo), a distribuição da mão-de-obra não corresponde às possibilidades do progresso técnico.

Uma última palavra, para comparar o otimismo e o pessimismo de um século atrás e de hoje. O otimismo do século XIX era essencialmente liberal; pensava-se que a riqueza aumentaria graças à ciência, à livre iniciativa, à competição. O pessimismo era, então, socialista. O otimismo catastrófico do marxismo consistia em imaginar que, no início, as coisas iriam de mal a pior no regime capitalista; então, num determinado momento, a situação se agravaria tanto que haveria uma explosão revolucionária. Depois disso, tudo correria bem, graças ao progresso técnico.

O otimismo de hoje, como o de Fourastié, por exemplo, não é nem liberal nem socialista, mas essencialmente técnico. A chave da história econômica moderna é o progresso técnico, que pode ocorrer tanto no regime capitalista como no soviético — duas modalidades diferentes do mesmo tipo de transformação.

Quanto ao pessimismo de hoje, pode ser marxista ou antimarxista. O pessimismo marxista, ou otimismo catastrófico, é o mesmo do século passado. O pessimismo antimarxista afirma que o regime liberal será destruído e que o regime planificado constituirá uma tirania política que, a longo prazo, fará com que cesse o próprio progresso técnico. Há, portanto, um otimismo a longo prazo que é marxista, e um pessimismo a longo prazo que é antimarxista.

Pessoalmente, pertencço à escola probabilista; não creio nem na necessidade do progresso econômico indefinido nem na necessidade de

catástrofes fecundas ou definitivamente desastrosas. Sou otimista, sob benefício de inventário. Creio que o progresso técnico pode continuar, tanto num regime como no outro, mas acho também que esse progresso está subordinado a pelo menos duas condições: a relação entre o aumento da população e o desenvolvimento dos recursos e, em segundo lugar, a relação entre os meios de produção e os meios de destruição. É impossível aumentar os meios de produção sem aumentar, simultaneamente, a capacidade dos homens de se destruírem uns aos outros; é difícil prever com precisão que uso os homens farão dos instrumentos de poder que eles acumulam.

Análise do crescimento

Vou dedicar ainda esta aula à teoria do crescimento. Na próxima, penso em abordar a comparação entre o crescimento das economias soviéticas e o das economias do Ocidente, em especial a norte-americana.

A teoria do crescimento afirma que as economias modernas são essencialmente progressivas; que a progressão se define pelo progresso técnico, ou o crescimento do rendimento do trabalho, o que implica uma atitude racional e, por assim dizer, científica, em relação à produção. As transformações são determinadas por fatores que parecem estar presentes em todas as economias: a saturação sucessiva das diferentes necessidades; a transferência da demanda de um setor para outro, em função do aumento dos rendimentos; e a diferença de ritmo do progresso técnico nos vários setores que compõem a economia.

Parece-me que seria útil, para os que não conhecem esse tipo de estatísticas, considerar alguns dados característicos.

Nos Estados Unidos, a produtividade-hora do trabalho, no conjunto das indústrias manufatureiras, passou de 27, em 1869, a 150 em 1944 (1913 = 100). Ao mesmo tempo, o número médio de horas de trabalho por semana caiu de 60, em 1869, para 36,3 em 1939. Uma parte do progresso técnico foi, assim, recebida pelos sujeitos econômicos, sob a forma de redução da jornada de trabalho, e não de aumento de riqueza.

A preços de 1925-1934, a renda nacional real passou de 6 a 150 bilhões de dólares, entre 1850 a 1964, o que significa uma multiplicação por 25. No mesmo período a população ativa passou de 7,7 para 55 milhões, de modo que a renda real *per capita* da população ativa subiu de 787 para 2.700 dólares.

Tomemos agora alguns dados relativos a um país onde o crescimento foi menos rápido: a França. No período de 1850-1859, a renda anual real *per capita* da população ativa se situava em torno de 426 unidades internacionais (a unidade internacional é o dólar, calculado segundo seu poder aquisitivo no período de 1925-1934). Esse dado passou a 597 no período de 1900-1909, e a 844 em 1928, caindo para 697 em 1934 — o que mostra que o progresso não é constante, nem regular, e nem fatal. Em 1938, o valor correspondente chegou apenas a 715.

Estou citando dados cuja margem de erro é difícil de precisar, e que se destinam apenas a dar uma idéia da ordem de grandeza, para mostrar que o crescimento econômico não é um presente dos deuses, ou uma dádiva da natureza, assegurada a todos os povos, em todas as circunstâncias.

Tomemos ainda um ou dois dados referentes à França, sobre a importância relativa dos três setores da economia.

A parte da agricultura no total da renda francesa era de 58% no período de 1860-1870, tendo caído para 21% em 1930 (num país onde o processo de industrialização não foi muito rápido). Entrementes, a participação do setor secundário passou de 21% a 41%, e a do terciário de 11% para 30%.

Eis alguns dados para ilustrar o aumento da riqueza nacional francesa. O número de automóveis existentes no país em 1938 era superior ao número de bicicletas existentes em 1900. O consumo de açúcar passou de 2,3 kg, em 1830, para 23 kg em 1838 (*per capita*, por ano). No mesmo intervalo — não sei se devemos nos regozijar ou lamentar — o consumo do tabaco quadruplicou, e, o da cerveja triplicou. Deixei de lado, intencionalmente, o consumo do vinho, que também mostraria um aumento sensível. Em 1938, os franceses consumiam sete vezes mais algodão e três vezes mais lã do que em 1830. O número de alunos na escola secundária tinha sido multiplicado por cinco, o dos estudantes universitários por três. Calculou-se que nas épocas de dificuldade econômica, durante a guerra, o consumo da nação francesa não chegou a cair ao nível de 1850. Caiu apenas ao nível de algumas décadas anteriores, o que já parecia ser uma situação de intensa penúria.

Os dados que vou apresentar agora, sobre o crescimento da economia francesa em período mais recente, entre 1949 e 1954, ilustram

um outro aspecto do crescimento: a desigualdade do ritmo de crescimento segundo os setores.

Entre 1949 e 1954, o consumo dos gêneros alimentícios de origem animal passou de 100 a 134; um aumento de mais de um terço. Mas, com relação aos demais produtos alimentares, o índice passou apenas de 100 para 119. No mesmo período, contudo, os produtos das indústrias mecânica e elétrica passaram de 100 para 137; os produtos industriais de 100 para 166 — um incremento de dois terços, em seis anos. O consumo dos têxteis aumentou apenas de 100 para 127, isto é, de cerca de um quarto. Esses dados relativos a um curto período dão uma idéia da desigualdade do ritmo do desenvolvimento num período mais longo.

Voltemos agora àquilo que os economistas matemáticos chamariam de literatura, isto é, considerações gerais sobre os problemas do crescimento.

Primeiramente, algumas palavras para comentar o que disse na semana passada — que a teoria do crescimento permite “repensar” muitos dos problemas tradicionais da economia. Consideremos a relação entre as unidades nacionais e a economia internacional. Hoje, seria considerado absurdo colocar de modo abstrato o problema “livre comércio ou protecionismo”. Esse é um problema que deve ser colocado em termos diferentes, conforme o estágio de desenvolvimento. Assim, impor a livre entrada de produtos manufaturados na Índia, por exemplo, no momento em que ela se encontra na fase inicial do seu processo de crescimento, só pode ser um meio sutil, consciente ou não, de paralisar a industrialização. Contudo, se se trata de um conjunto de economias num grau aproximadamente igual de desenvolvimento, o livre intercâmbio ou um alto grau de concorrência internacional pode favorecer o crescimento simultâneo de todas as economias em comunicação.

A teoria do crescimento permite explicar por que toda concepção puramente microeconômica da formação dos preços é artificial. Os preços de qualquer produto são sempre relativos ao conjunto dos outros preços (o que a teoria abstrata não ignorava) mas, além disto, em função do crescimento, as relações dos diferentes preços evoluem num determinado sentido.

Poder-se-ia retomar o problema de Simiand, relativo ao crescimento econômico mediante a alternância de ciclos. Simiand foi um

dos primeiros economistas, pelo menos na França, que estabeleceu como objeto principal de estudo o crescimento econômico. Mas o seu estudo focalizou o crescimento da economia francesa no século XIX, onde ele ocorreu sob a forma de fases alternadas de longa duração, de altas e baixas dos preços. Desse estudo, Simiand extraiu a conclusão de que a alternância, em si mesma, era indispensável. Para ele, certos fenômenos — como a intensificação do uso de máquinas ou o ritmo acelerado do progresso técnico — só eram produzidos pela pressão da baixa dos preços que, combinada com a resistência dos assalariados à baixa dos salários nominais, obrigava os empresários à racionalização. Contudo, pode-se discutir os resultados de Simiand à luz da teoria do crescimento, pondo em dúvida a idéia de que a alternância é indispensável.

Gostaria de dizer também algumas palavras para lembrar que essa teoria é econômica e, ao mesmo tempo, sociológica. Explica a distribuição das despesas em função das rendas, para uma população global e para uma classe particular. É uma explicação, por via econômica, sobre o modo de vida de uma determinada população, e de cada uma das suas classes. Ajuda-nos a compreender as alterações demográficas: a diminuição da natalidade, da mortalidade, e, também, a desigualdade do ritmo desses dois fenômenos. Explica-nos, ainda, as variações da duração da jornada de trabalho, e a modificação da duração dos estudos. Refere-se ao conjunto dos modos de vida das diferentes classes; é a base de uma teoria sociológica das sociedades industriais modernas.

Neste ponto, citaria um comentário do *Economist*, a propósito de um livro de Fourastié (cito de memória): “Quando se começa a ler, a primeira reação é de que é simples demais para ser verdade; se fosse verdadeiro, o fenômeno já teria sido observado há muito tempo. Mas a segunda reação, mais refletida, é de que há uma grande dose de verdade nessa teoria”.

Devemos agora complicar um pouco o que dissemos; vou demonstrar por que o sumário precedente é insuficiente, quase caricatural. Os elementos de complicação dizem respeito primeiro aos conceitos, depois às estatísticas, e, em terceiro lugar, às causas do fenômeno.

É necessário, primeiramente, conceituar com precisão os três setores em questão. Distingui o setor primário, agrícola, o setor secundário, da indústria de transformação, e o setor terciário, todo o resto. Não é preciso ser muito perspicaz para ver que o setor terciário é uma

miscelânea. O primeiro problema, portanto, é saber exatamente o que é abrangido pelo setor terciário. Pode-se distinguir nele três tipos de atividades. Há, em primeiro lugar, os serviços que existem tradicionalmente em toda sociedade — serviços pessoais e administrativos —, que continuam a existir numa sociedade industrial, e cuja importância relativa cresce porque, como o progresso técnico não se aplica no mesmo grau a esse gênero de atividade, aumenta a proporção da mão-de-obra aí empregada.

Em segundo lugar, vem o conjunto das atividades e, em especial, dos serviços que se tornaram necessários pelo desenvolvimento das atividades secundárias. Uma economia moderna, científica, pressupõe, tanto na agricultura como na indústria, um sistema bancário complexo, um sistema de seguros mais desenvolvido, serviços científicos e serviços de estudos mais desenvolvidos do que no passado. Está compreendido no setor terciário o que eu chamaria de *custos gerais da civilização industrial*: serviços indispensáveis para reduzir ao mínimo a mão-de-obra ocupada nos setores primário e secundário.

Em terceiro lugar, figuram as atividades de luxo, ou supérfluas, que a liberação de uma parte das rendas torna possíveis, liberação esta possibilitada, por sua vez, pela diminuição dos preços dos produtos primários e secundários. Este terceiro elemento é essencialmente uma conquista do progresso econômico, muito mais do que os dois primeiros. O aumento da produtividade do setor primário e do setor secundário, medido diretamente, amplia o progresso técnico real, porque não se levam em conta, nesse cálculo, os custos sociais extraordinários da indústria. Uma parte do terciário é apenas a condição necessária para a produtividade dos dois outros setores.

A distinção entre os três setores é, aliás, um pouco diferente segundo os teóricos. Colin Clark faz a distinção mais simples, pondo a agricultura de um lado, os produtos manufaturados de outro, e tudo o mais no setor terciário. Fourastié adota outra distinção, separando os três setores em função da rapidez do progresso técnico. O setor em que o progresso técnico é mais rápido é o secundário; o de progresso mais lento é o primário; aquele em que o progresso técnico é muito pequeno, ou nulo, é o terciário.

Grosso modo, as duas distinções coincidem com algumas discrepâncias marginais; as duas diferenças mais importantes são a mineração (ora considerada atividade primária, ora secundária) e, sobretudo, a

construção civil – que Colin Clark considera pertencer ao setor secundário, mas que, para Fourastié, é uma atividade terciária, pois o progresso técnico foi, até hoje, relativamente lento.

O crescimento quantitativo não corresponde sempre a um progresso humano, nem mesmo a um progresso econômico, no sentido mais vago e amplo da palavra progresso. Uma economia de guerra, com um desenvolvimento considerável da produção de armas e munições, provocaria um crescimento da produção que hesitaríamos em chamar de progresso. Concebemos dois casos de crescimento sem progresso econômico: quando os bens produzidos não correspondem a uma melhor satisfação das necessidades dos indivíduos, e quando o crescimento econômico geral se traduz por uma distribuição mais desigual do produto nacional.

Na maioria dos casos, o crescimento econômico é acompanhado por uma distribuição melhor. Contudo, o crescimento não implica necessariamente uma equalização de rendimentos e, como consequência, uma satisfação crescente dos indivíduos. Nada prova que uma população cujo produto cresceu rapidamente esteja, ao fim de dez anos, mais satisfeita do que antes. A satisfação ou insatisfação não depende da quantidade absoluta de bens que o indivíduo pode obter; ela pode ser função, em primeiro lugar, da desigualdade na repartição dos rendimentos e, de modo mais geral, da relação entre os desejos e sua satisfação.

Pode-se perguntar se na sociedade industrial os desejos dos indivíduos não aumentam mais rapidamente do que os recursos para satisfazê-los. É preciso não ter ilusões a esse respeito: a despeito dos dados que citei aqui, o mal de que sofre a humanidade, hoje, não é o excesso de capacidade de produção que as falhas de organização estariam impedindo de se propagar. A humanidade sofre ainda hoje, e por muito tempo ainda, de pobreza, definida como a desproporção entre os desejos dos indivíduos e os meios de satisfazê-los.

Passemos agora a um segundo aspecto dessa complicação necessária. Até aqui eu vinha citando dados estatísticos sem restrição de uso. Ora, todas as estatísticas desse tipo podem gerar, senão erros, pelo menos coeficientes de incerteza consideráveis.

Antes de mais nada, há as dificuldades relacionadas com o cálculo do produto nacional de uma coletividade em seu conjunto. Não se trata de explicar aqui as dificuldades desse cálculo àqueles que não as conhe-

cem. Algumas dessas dificuldades podem ser expostas em linguagem fácil de entender: é bastante fácil estimar a renda de uma pessoa medindo a relação entre os rendimentos que recebeu e os bens que pode adquirir com eles. Mas quando se quer somar os bens produzidos numa coletividade, encontram-se uma série de obstáculos. Assim, é difícil determinar o que, na produção de um ano, corresponde à renovação normal do equipamento existente, e o que representa investimento adicional. É difícil discriminar entre produtos intermediários e bens finais. Toda economia moderna consiste em produzir “por cálculos”, e em cada estágio um certo valor é acrescentado. Para somar os bens produzidos na coletividade, é preciso adicionar somente os valores acrescentados em cada estágio da produção. Mas não é fácil determinar rigorosamente o acréscimo havido em cada estágio e saber se o cálculo incluiu ou não duplo-emprego. De outro lado, o Estado presta numerosos serviços, que não se sabe muito bem como contabilizar. Por fim, há o trabalho, útil para a coletividade, que não é pago. O exemplo mais característico é o das donas-de-casa, cujo trabalho doméstico não é incluído no produto nacional, porque não é remunerado. Imaginemos que, por um passe de mágica, o sistema atual se modifique; que todas as mulheres passem a trabalhar em fábricas e escritórios, e que os serviços domésticos passem a ser feitos exclusivamente por assalariados: teríamos, de um dia para outro, um crescimento considerável do produto nacional bruto, já que um trabalho até então gratuito passaria a ser remunerado.

Um tipo de passe de mágica foi feito na União Soviética; o trabalho realizado nas empresas artesanais, ou pelas famílias, que não era contado na renda nacional, foi substituído por um trabalho remunerado, que passou a figurar nas estatísticas. Disso pode resultar um aumento nominal do produto nacional, maior do que o aumento real da produção.

Essas dificuldades são grandes, mas não tão grandes quanto as dificuldades relativas aos preços. Tentemos avaliar a modificação do valor do produto nacional entre duas datas. Para isso, precisaremos recorrer a um sistema de preços. Se abrangermos um período de dez ou quinze anos, teremos que escolher uma escala de preços determinada, entre várias escalas possíveis.

Em 1928, a economia soviética apresenta um desenvolvimento modesto da indústria produtora de máquinas ou máquinas-ferramenta;

o produto dessa indústria é caro, justamente porque se trata de uma indústria pouco desenvolvida. Quinze anos depois, nota-se um desenvolvimento surpreendente dessa indústria. Se, neste caso, utilizarmos a escala de preços de 1928, chegaremos a uma taxa teórica de crescimento do produto industrial extremamente elevada. Se usarmos a escala de preços no ponto final da série, quando as máquinas-ferramenta deixaram de ser raras, com a diminuição do seu preço, encontraremos uma taxa de crescimento menos elevada. Os especialistas da economia soviética têm que enfrentar o problema de que, na URSS, as estatísticas mais elementares são, muitas vezes, segredos de Estado; e também têm que enfrentar as dificuldades ligadas às escalas de preço. Até recentemente, as estimativas do produto nacional soviético eram feitas tendo como referência os níveis de preço de 1928. Usando uma escala de preço ligada a uma relação de escassez de bens que se alterou, chega-se a uma taxa de crescimento muito superior à que resultaria da utilização de uma escala de preço de 1937.

Não lhes peço para ficarem com uma informação de preferência a uma outra. Mas quando lemos num livro (seja ele escrito por um tecnocrata ou por um inspetor de finanças) uma afirmativa como esta: “A taxa anual de crescimento do produto nacional bruto soviético é da ordem de 10%”, devemos julgar com precaução. Em outra fonte, igualmente respeitável, encontraremos seguramente a indicação de uma taxa entre 6% e 8%, muito mais verossímil. Tudo vai depender da definição de produto nacional bruto, da escala de preço adotada, e de várias outras sutilezas técnicas. É preciso que nos armemos antecipadamente com o ceticismo necessário, não para afastar o significado geral da teoria do crescimento — que, a longo prazo, é válida —, mas para apreender o valor exato desse tipo de precisão, que um dos meus professores chamava de “precisão no sonho” ou “precisão no desconhecido”.

Além disso, se quisermos comparar os produtos nacionais de dois países, precisaremos levar em conta as diferenças existentes entre as escalas de preço desses países. As comparações desse tipo, publicadas regularmente por entidades como a Organização das Nações Unidas, usam um método simples: o produto nacional é calculado em moeda de cada país, e, depois, convertido segundo a taxa oficial de câmbio. Ora, todos sabemos que as relações entre taxas de câmbio não correspondem às relações entre escalas de preço. Uma organização internacional, a OCDE, quis medir o erro desse método de cálculo. Os técnicos

fizeram um trabalho difícil e ingrato que é o seguinte: procuraram primeiro determinar o valor global dos produtos terminais fabricados num país *A*, de acordo com a escala de preços do país *A* e, a seguir, de acordo com a escala de preços de um país *B*. O mesmo fizeram para o país *B*. Por fim, tiraram a média entre os dois resultados. Pois bem: pelos métodos clássicos, a relação entre o nível de vida da França e dos Estados Unidos era de aproximadamente 1 para 3. Com o método que descrevi, isto é, levando em conta a diferença das escalas de preço, a relação estava muito mais próxima de 1 para 2 do que de 1 para 3.

Essa comparação entre as escalas de preço dos países foi extraordinariamente instrutiva, mostrando que as relações de preço variam de modo considerável conforme os estágios do desenvolvimento econômico. As comparações entre a França e os Estados Unidos demonstram que, para os rendimentos de nível médio, o nível de vida francês está perto do norte-americano, pois muitos serviços e mercadorias adquiridos pela classe média são mais baratos na França do que nos Estados Unidos. Muitos produtos encarecem, num país de produtividade elevada, porque o nível dos salários do setor terciário é fixado em função da produtividade do setor secundário. Um professor universitário francês que, pela taxa de câmbio, ganha um terço ou metade do que ganha um colega norte-americano, pode ter, de fato, um nível de vida quase equivalente. As diferenças de escalas de preços fazem com que as desigualdades de níveis de vida variem de acordo com as classes sociais. A classe social que mais se beneficia do sistema de tipo norte-americano é incontestavelmente a classe operária — a qual, por razões políticas, se opõe àquele sistema. As classes que teriam menos a ganhar são as que, por razões políticas, o defendem. Isso prova que as preferências ideológicas não são determinadas de forma unívoca pelos interesses econômicos (ou que os homens conhecem mal os seus interesses).

Acrescentemos que, quando se trata de preços de objetos de consumo, as escalas podem ser muito diferentes, numa economia capitalista e na economia soviética. Vou dar um só exemplo, que me foi fornecido por um político alemão que acompanhou o chanceler Adenauer em sua viagem a Moscou. Ele se interessou, como todos os visitantes ocidentais, pelas lojas soviéticas, e procurou estudar os preços correntes de vários artigos, para determinar o nível de vida. Numa sapataria, constatou que um par de sapatos de couro comum custa 400 rublos — quase o equivalente ao salário mensal de uma empregada

doméstica (um operário pouco qualificado recebe salário da ordem mensal de 600 rublos). Aqueles sapatos comuns custavam, portanto, três quartas partes do salário mensal de um operário na base da pirâmide. Mas, em outra loja, verificou que o preço dos televisores começava em 700 rublos. Nova estupefação: o televisor mais barato custa o dobro de um par de sapatos de má qualidade. Ora, na França pode-se comprar um par de sapatos por 1.500 francos, mas um televisor custa, pelo menos, 100.000 francos. Isto dá uma idéia da desigualdade das escalas de preço, e das dificuldades que podem resultar para o cálculo dos níveis de vida comparados.

Por que essas discrepâncias tão grandes? O regime planejado dispõe, evidentemente, de facilidades que um regime não-planejado não tem. Neste último, há uma relação, ainda que aproximada, entre o preço de custo e o preço do objeto vendido. Mas, num regime planejado, pode-se fazer variar os preços quase à vontade, conforme as preferências dos planejadores. No caso concreto, por que essas preferências beneficiam o televisor, e oneram os sapatos?

O governo soviético está empenhado num grande problema de industrialização; quer desenvolver a indústria eletrônica por razões militares e também por razões culturais. Por isso, determina a produção de um grande número de rádios e televisores, que devem ser vendidos a preço baixo, para que muitas famílias possam adquiri-los. Em quase todos os lares de operários há aparelhos de rádio. E nas regiões atingidas pelas transmissões de televisão encontram-se receptores em muitas casas de operários. Em Moscou, vêem-se antenas de televisão nas casas pobres, nas velhas isbás. Contudo, no que se refere aos produtos têxteis de luxo ou de semiluxo, o governo soviético está decidido a encarecê-los porque não há abundância das matérias-primas necessárias, e porque o governo é indiferente a este tipo de produto.

O resultado dessa desigualdade entre o desenvolvimento dos produtos manufaturados de consumo e os produtos têxteis aparece numa outra citação do mesmo político alemão. Dizia ele a um engenheiro soviético: “Em suma, todos os cidadãos soviéticos são indistinguíveis, ou quase, no seu modo de vestir e também, aparentemente, quanto à moradia”. O engenheiro respondeu: “O Senhor está enganado. Veja aquele homem. Pela maneira como está vestido é possível determinar, sem grande risco de erro, o nível dos seus rendimentos mensais. Aquele

tecido de boa lã significa pelo menos 3.000 rublos por mês; pelos bons sapatos de couro, pode-se acrescentar 500 rublos. E assim por diante”. Em qualquer sociedade de tipo industrial, existirão sempre diferenças nos rendimentos e no poder aquisitivo, até que cheguemos à época da abundância absoluta. Mas num regime autoritário, com alguma sutileza, inverte-se o significado dos objetos de consumo; transforma-se o que seria aparentemente luxo no produto de consumo corrente; transforma-se o que é produto de consumo corrente em produto de luxo e semi-luxo. A manipulação dos preços é ainda mais fácil na União Soviética porque os recursos financeiros do Estado são obtidos sobretudo pela taxa de imposto sobre vendas, que permite modificar a relação de preços que resultaria da relação dos custos de produção.

Mal tenho tempo para expor o último aspecto da complicação necessária da teoria do crescimento, o mecanismo. Até aqui não indiquei as causas que determinam o crescimento, ou os fatores que o tornam mais ou menos rápido. Contudo, hoje, o que nos preocupa não é o fenômeno do crescimento em geral, mas as variações do seu ritmo. Fazem-se comparações entre países de civilização ocidental e países de outras civilizações; entre os países ocidentais e os países soviéticos; e, por fim, comparam-se os países ocidentais entre si. Mostra-se, por exemplo, que o crescimento da França tem sido inferior ao de outros países da Europa ocidental, o que foi verdade num certo período, mas não de modo tão geral quanto os franceses, com sua tendência para o pessimismo, se inclinam a acreditar.

A dificuldade em determinar as causas do crescimento se liga, antes de tudo, ao fato de que o crescimento em si é mensurável, mas os fenômenos que o determinam são essencialmente qualitativos. O que muda são os homens, a sua maneira de pensar e de trabalhar. O fenômeno real é a mudança social, de que os números são a expressão. Daí, a investigação das causas visa a apreender os fenômenos isoláveis conceitual ou quantitativamente, que explicam a desigualdade dos resultados quantificados.

Nos poucos minutos que me restam, gostaria de expor uma idéia; uma sociedade tradicional é perturbada pelo crescimento econômico característico da época moderna. Fora do mundo ocidental, o Japão é o país onde o crescimento econômico tem sido mais rápido — mais rápido mesmo do que na URSS. Um caso ainda mais extraordinário,

porque se trata de uma civilização muito diferente da nossa, que decidiu por si só efetuar esta transformação revolucionária sem que tivesse sido dominada ou explorada por qualquer país ocidental.

Os reformadores da Era Meiji queriam adaptar o Japão à economia ocidental com o objetivo de salvaguardar sua independência. Compreenderam que não seria possível criar uma força militar comparável à dos países ocidentais sem uma economia também comparável às economias dos países ocidentais, e que, portanto, era necessário todo o equipamento das sociedades ocidentais. Decidiram, assim, introduzir um sistema de educação de tipo ocidental. Começando pela escola primária, ensinaram todos a ler (hoje, o Japão é, em todo o mundo, o país que tem a menor proporção de analfabetos). Reconhecendo que a economia do tipo ocidental exigia um sistema jurídico individualista e racional, enviaram especialistas à França e à Alemanha: o sistema jurídico nipônico inspirou-se no daqueles países. Compreenderam também que a economia do tipo ocidental exigia a aplicação da ciência à indústria, e criaram muitas escolas técnicas. Perceberam que as empresas privadas não poderiam cumprir sua função se o governo não instituisse uma infra-estrutura administrativa e um sistema de comunicações e de transportes comparáveis aos do Ocidente. Viram, enfim, que era necessário mobilizar, a cada ano, uma grande parte do produto nacional, para investi-la.

Ora, o exemplo do Japão é instrutivo porque nos mostra como é difícil dar uma formulação simples às causas do crescimento econômico. O que causa o crescimento, num país não-ocidental, é o conjunto dessas transformações. Num país ocidental, o crescimento será tanto mais rápido quanto mais os indivíduos se comportarem dentro do tipo ideal do “sujeito econômico”: sujeito animado pela vontade de produzir sempre mais, seja de ganhar cada vez mais, seja de racionalizar cada vez mais. A economia crescerá tanto mais quanto mais ela for racional e animada por um dinamismo forte. O que determina a variação do ritmo de crescimento não é um fator exclusivo, isolado e isolável, mas o conjunto da realidade social e econômica do país considerado.

Se se levar até o fim este raciocínio, chegar-se-á à conclusão de que não é possível distinguir em abstrato os fatores do crescimento. Contudo, procurarei demonstrar que é possível, pelo menos, destacar alguns desses fatores, e constatar que o crescimento será mais rápido ou

mais lento de acordo com a intensidade dos fatores aceleradores ou inibidores. É importante observar, no entanto, no princípio dessa análise, que o fator decisivo do crescimento é a atitude dos sujeitos econômicos, uma certa maneira de ser e de pensar dos homens.

Os fatores do crescimento

Na última aula afirmei que *o crescimento é uma transformação qualitativa, cujos resultados podem ser medidos*. Vamos tomar essa fórmula improvisada como ponto de partida. No processo de crescimento econômico há uma dialética da quantidade e da qualidade, e, hoje, vou procurar mostrar alguns dos seus aspectos.

Se observarmos, num extremo, uma sociedade predominantemente agrícola, cujas demandas são fixadas pela tradição e onde os modos de trabalho são artesanais e, no outro extremo, uma sociedade industrial, onde as necessidades crescem a cada ano e a organização do trabalho não é fixa, diríamos que não são duas sociedades cujo produto nacional aumentou de modo diferente, mas que são, essencialmente, dois tipos de sociedade, supondo-se que se possa calcular a relação quantitativa entre o produto nacional de uma e de outra. Numa sociedade industrial, o progresso pode assumir uma forma essencialmente qualitativa, e, em outros casos, uma forma essencialmente quantitativa.

Sauvy distingue dois tipos de progresso técnico, conforme ele crie imediatamente empregos suplementares para a mão-de-obra ou, ao contrário, se traduza pela redução da mão-de-obra empregada. O progresso técnico que consiste na criação de uma indústria nova — cinematográfica ou eletrônica — é um progresso “processivo”, fornece imediatamente emprego a uma mão-de-obra suplementar. Mas o progresso técnico alcançado nos ramos industriais clássicos — por exemplo, na mineração de carvão ou na siderurgia — terá, de imediato, um caráter recessivo, traduzindo-se no aumento da produção de carvão ou de aço em função do número de trabalhadores empregados. Pode ser que haja uma compensação, e que as fábricas que produzem o equipamento

necessário para aumentar o rendimento dos mineradores empreguem uma fração desses mineradores, que perderam o emprego com o aumento de produção das minas. A outra parte ficará disponível para uma outra produção. Dessa distinção, pode-se chegar a uma outra, mais geral, entre o progresso técnico que se manifesta pela criação de novos produtos e o que se traduz pelo aumento da produção de mercadorias já conhecidas.

Entre as mercadorias oferecidas hoje numa economia industrial, encontram-se muitas que já existiam há um século, e que passaram a ser produzidas em quantidade crescente, com mão-de-obra decrescente; outras são criações qualitativas, originais em relação ao passado.

Essa distinção mostra imediatamente a precariedade da comparação do crescimento das sociedades industriais européias do século XIX com o crescimento das sociedades não-européias, um século depois. Quando uma sociedade européia tinha o nível de desenvolvimento atual da economia indiana, não havia aviação nem eletrônica. Todas as comparações entre fases não-contemporâneas de desenvolvimento de sociedade para sociedade são temerárias. Há uma diferença qualitativa entre a imitação do desenvolvimento das sociedades européias pelas sociedades não-européias e a criação dessa sociedade industrial na Europa.

Tomemos agora outros exemplos: vamos considerar o setor agrícola. Aí, o crescimento consiste essencialmente em produzir, em quantidade crescente com mão-de-obra decrescente, mercadorias já conhecidas. Há poucas criações radicalmente originais, mas o progresso técnico se realiza de muitos modos: pela escolha de sementes selecionadas, pelo emprego crescente de adubos, pela mecanização, enfim, pela melhor organização do trabalho. A qualidade das sementes, por exemplo, tem importância universal. É sempre útil, em qualquer agricultura, utilizar sementes de alto rendimento. Quando se consideram, contudo, os adubos e a mecanização, é preciso levar em conta a quantidade de capital investido e o aumento da produção resultante. A mecanização, de outro lado, é rentável, ou não-rentável, segundo múltiplas considerações relativas à dimensão das culturas e às outras possibilidades de tração de que se dispõe. Não se pode imitar servilmente os processos técnicos utilizados pelas economias agrícolas mais progressivas. O aumento da produção, com redução de mão-de-obra, obtido na agricultura norte-americana, por exemplo, à base de mecanização e adubos,

pode ser conseguido em outras culturas com outros procedimentos. Finalmente, é sempre possível *calcular* o progresso quantitativo, mas a forma que tomará irá variar de economia para economia e será um fenômeno qualitativo.

Qualitativa ainda será a atitude do produtor agrícola, e em particular do camponês. Para que o camponês empregue sementes selecionadas, entenda a vantagem de usar mais adubo, substitua o cavalo por um trator, é preciso que ele deixe de viver num universo tradicional, que aplique, ainda que de modo grosseiro, um cálculo econômico; é preciso que aceite como normal a transformação dos meios de produção. O que permite o aumento quantitativo trazido pelo crescimento é uma alteração na atitude do produtor com respeito ao seu trabalho, à tradição, e muitas vezes até uma transformação das instituições legais, já que pode ser impossível aplicar os meios técnicos mais aperfeiçoados dentro dos quadros jurídicos antigos.

Mesmo nessa análise, deliberadamente simplificada, encontramos diferenças qualitativas; os processos do crescimento econômico não podem ser transferidos automaticamente de um país a outro; o comportamento humano que produz o crescimento é específico, singular, implica a aceitação da inovação por parte dos produtores, e um certo estado de espírito que chamaremos, à falta de melhor palavra, racional.

Quando se pergunta, de modo abstrato, o que determina a rapidez do crescimento, é possível responder enumerando de modo quase ilimitado os fatores que entram em jogo. Mas o decisivo é a maneira com que os sujeitos econômicos interpretam seu relacionamento com o trabalho; uma maneira de pensar que é determinada pelo ambiente técnico e social. Na indústria pode-se fazer uma análise semelhante à que fizemos com respeito à agricultura. Os elementos de inovação radical são aí mais frequentes; surgem novos processos de fabricação, e, às vezes, somos tentados a fixar os diferentes períodos da evolução da civilização industrial pela fonte de energia utilizada.

O aumento é, às vezes, diretamente quantitativo. O dirigente industrial, quando pensa de acordo com as leis da sociedade industrial, faz a pergunta: considerando os meios de produção de que disponho, como poderei obter a máxima produção, e o lucro máximo? A noção de aumento quantitativo está presente no espírito do produtor, mas esse aumento de produção pode ser alcançado mediante procedimentos diversos, que não têm, necessariamente, alcance universal.

Distinguem-se correntemente na agricultura duas direções nas quais se procura maximizar a produção: ou o máximo por área cultivada, ou o máximo por trabalhador empregado. A escolha entre essas duas direções é determinada por um conjunto de circunstâncias. De acordo com a extensão disponível para o cultivo, procura-se maximizar a produção por hectare ou por trabalhador. Nos Estados Unidos, onde há uma extensão considerável de terra cultivável, em relação à população, os rendimentos por hectare são baixos, comparados com os que se obtêm na Europa. Mas a população agrícola é baixa, e, portanto, alcança-se um valor elevado por trabalhador.

Na indústria também há duas direções nas quais se pode desenvolver o progresso técnico: pode-se procurar economizar ao máximo a mão-de-obra ou, então, as matérias-primas. Essas são, também, duas atitudes típicas; a primeira é típica dos Estados Unidos; a segunda, de vários países europeus.

Nos Estados Unidos, os recursos em matérias-primas eram consideráveis; os recursos em mão-de-obra eram limitados, e a mão-de-obra, de modo geral, era cara. A tendência de todas as indústrias americanas foi, assim, economizar ao máximo a mão-de-obra, mesmo que às custas de grandes quantidades de matérias-primas. Os Estados Unidos e a Europa empregam, às vezes, mão-de-obra e matérias-primas de modo diferente nas mesmas indústrias, o que nos leva, mais uma vez, à idéia de que sempre é possível calcular os resultados dos processos, mas que esses processos são qualitativamente diferentes, ligados a condições múltiplas, presentes em cada sociedade.

O progresso técnico ou o crescimento econômico pressupõem o desenvolvimento de máquinas, ou ainda, em termos quantitativos, o aumento do capital disponível por trabalhador. Esta noção é tão banal que mal a mencionei. É o tipo de noção quantitativa. Quando economias são comparadas, muitas vezes utilizamos a noção de valor de capital empregado por trabalhador, que permite comparações grosseiras entre o estágio de desenvolvimento das economias. O perigo dessas comparações quantitativas é que a quantidade de capital por trabalhador é o resultado mensurável de uma transformação qualitativa; transformação qualitativa do que faz a máquina e do que faz o trabalhador, transformação qualitativa da relação entre o operário e a máquina. Uma determinada atividade que era inicialmente executada pela mão do trabalhador passa a ser feita pela ferramenta: um determinado con-

trole do instrumento pelo trabalhador é transferido para a máquina, até às formas extremas do controle automático pela própria máquina.

É possível estimar os resultados brutos dessas transformações complexas, de modo simplificado, pela quantidade de capital à disposição de cada trabalhador; mas não se deve pensar que esse resultado seja simplesmente o efeito final de acréscimos progressivos de capital. Chega-se a uma quantidade crescente de capital por trabalhador porque as relações entre os trabalhadores, e entre estes e as máquinas, foram repensadas de modo permanente, dentro de cada empresa, dentro de cada setor, dentro de cada oficina. Além do fenômeno quantidade de capital por trabalhador, intervém um fenômeno qualitativo que é a organização da produção.

Como chegar ao problema, que, no fundo, é o que nos interessa? Esse problema é: como comparar a influência dos diferentes tipos de regime econômico sobre o crescimento?

Se vocês seguirem o raciocínio, puderam ver o quanto o problema é complexo e o quanto ele desafia as simplificações da propaganda. Para isolar de modo rigoroso a influência do regime sobre o crescimento, teríamos que relacionar os diferentes fatores que determinam o crescimento e ver se são os mesmos em cada tipo de sociedade, para poder delimitar a ação do regime. Na verdade, essa delimitação é impossível. Mas vamos ver como os economistas e os sociólogos postularam o problema do crescimento, antes de considerar a influência do regime econômico.

Na importante literatura sobre o crescimento econômico e os fatores que o determinam encontramos dois tipos de livros: os escritos por economistas puros e os escritos por historiadores.

O protótipo da primeira categoria é a obra do economista norte-americano W. W. Rostow: *The Process of Economic Development* (*). Como economista, Rostow procura enumerar conceitualmente os fatores que determinam o crescimento. Enumera assim seis variáveis, que formula segundo o jargão dos economistas profissionais, em termos de "propensão" (*propensity*). São elas: a propensão ao desenvolvimento científico, a propensão a aceitar as possibilidades de inovação, a

(*) *Etapas do Desenvolvimento Econômico: Um Manifesto Não-Comunista*. 6.ª ed., Rio de Janeiro, Zahar, 1979. (N. do E.)

propensão à busca das melhorias materiais, a propensão ao consumo e a propensão a ter filhos. Essas seis variáveis econômicas podem ser simplificadas: as três primeiras são, em geral, englobadas pelos economistas profissionais na noção de capacidade de inovação, porque esta implica, simultaneamente, os conhecimentos teóricos, o gosto pela sua aplicação à técnica e o desejo de fazê-lo, isto é, a vontade de uma melhoria material. A propensão a consumir é relativa à propensão a investir, o que nos leva ao problema do capital. A última é a variável demográfica.

Essa enumeração estritamente econômica não é muito útil, sendo pouco satisfatória para o sociólogo. Situa-se entre a teoria abstrata do desenvolvimento e a teoria sociológica dos fatores de crescimento. Nesta última qualidade, é excessivamente formal, e não permite determinar, numa circunstância dada, o efeito sobre o crescimento do valor de qualquer uma das variáveis citadas. Para o economista propriamente dito, a tarefa consiste em determinar os fenômenos relativos ao funcionamento do sistema econômico, no sentido restrito, que agem sobre o crescimento, deixando a investigação dos fatores sociológicos para uma disciplina mais abrangente.

Quanto aos historiadores da economia, não se preocupam em determinar, de modo abstrato, as diferentes variáveis que atuam sobre a taxa de crescimento; querem saber como se desenvolveu, efetivamente, primeiro, a economia moderna, chamada capitalista, e, em seguida, a economia industrial nos diferentes países.

A pesquisa das origens do espírito do capitalismo tem sido objeto de discussão pelos historiadores, cujos temas principais são bem conhecidos: a teoria de Max Weber sobre a origem do espírito do capitalismo numa certa ética protestante, a investigação de Sombart sobre o papel dos judeus na vida econômica, a discussão geral sobre o papel exercido pelas invenções, pela ciência, pelos grandes descobrimentos. Deixo de lado as questões dessa natureza, de ordem estritamente histórica. Dentro do processo de desenvolvimento da sociedade industrial moderna, o historiador acompanha o que aconteceu, de fato, em cada país. Poderá constatar, assim, que em cada época havia uma indústria dominante, de desenvolvimento mais rápido, que arrastava todas as demais. Poderá distinguir as fases em que esse papel principal coube aos têxteis, à siderurgia, às estradas de ferro; identificará a era da eletricidade, da indústria automobilística, da indústria eletrônica. É possível seguir, na

história do século passado, as desigualdades do desenvolvimento características de cada setor; ver como uma indústria nasceu numa certa data, em determinado país, e como ela se expandiu às expensas de uma ou de outra indústria. Chega-se, desse modo, a uma certa história qualitativa do desenvolvimento moderno, um tipo de relato dos acontecimentos de ordem econômica. De um lado, os economistas teóricos procuram isolar as variáveis; de outro, o historiador da economia, no sentido estrito do termo, mostra a sucessão de ocorrências cujos resultados são, por fim, medidos pelos economistas.

Acho que se pode completar a história do desenvolvimento da sociedade industrial com a análise quantitativa dos valores produzidos por trabalhador, bem como da distribuição da mão-de-obra entre os diferentes setores. Trata-se de combinar o relato histórico dos fatos econômicos com a análise dos resultados do processo de crescimento. O historiador tem a virtude de nos relembrar uma idéia importante que sempre esquecemos: cada crescimento nacional é uma história, o crescimento apresenta, em cada país, características que lhe são peculiares. Há, naturalmente, traços que são comuns aos crescimentos das diferentes economias nacionais; contudo, cada crescimento nacional constitui uma história individual, ocorrida em determinada época, com determinados conhecimentos científicos e técnicos. O crescimento que permite reduzir a mão-de-obra empregada na agricultura de 80 % para 50 % não tem as mesmas características que o crescimento que faz essa mesma porcentagem cair de 50 % para 20 %; não é o mesmo crescimento ocorrido numa economia, cinquenta anos antes, para passar da primeira porcentagem à segunda. A solução intermediária entre a teoria abstrata das variáveis de crescimento e a história singular dos crescimentos seria uma tentativa de teoria sociológica do crescimento e dos crescimentos, que poderia combinar a análise econômica e o relato histórico.

Como colocar o problema dos fatores do crescimento? Parece-me que o crescimento depende essencialmente de uma *atitude dos sujeitos econômicos*. O sociólogo que estuda um fenômeno social toma por centro de interesses a atitude dos homens. Essa atitude me parece ter um tríplice aspecto, o que implica as diferentes versões existentes sobre o espírito da civilização industrial moderna: o espírito da ciência e da técnica, o espírito do cálculo econômico e, em terceiro lugar, o espírito e o gosto pelo progresso, pela mudança, pela inovação.

Insisto sobre esses três aspectos que são os três modos da racional

lidade econômica moderna; nem sempre eles se apresentam com o mesmo grau de intensidade. Ninguém é mais típico do cálculo monetário do que o comerciante; mas o comerciante que calcula o seu ganho não criou a civilização industrial. O espírito de cálculo é útil para a civilização industrial na medida em que vêm juntar-se a ele o espírito científico e a capacidade de inovação.

Em que condições esse espírito se desenvolve e dá frutos? Parece-me que é possível enumerar as circunstâncias favoráveis, desde que se admita um alto grau de abstração.

O primeiro tipo de condição é constituído pelo quadro institucional. A atitude de cálculo, o desejo de inovação e de ciência exigem uma administração e uma justiça relativamente racionais e previsíveis. Muitas condições de ordem institucional, moral e política são necessárias para que se constitua a atitude típica da civilização industrial.

As condições do segundo tipo estão ligadas ao que o jargão econômico denomina *incentivos*. Para que o espírito da civilização industrial desabroche, é preciso que haja uma certa relação entre o trabalho e a sua retribuição; que o produtor, o empresário e o trabalhador sintam que um aumento do seu esforço, um aumento da produção, irá se traduzir por uma melhora da sua situação.

O problema dos incentivos à produção, em termos abstratos, é simples. Na prática, não há instituição política e social que não exerça influência sobre os incentivos. Hoje, em muitas partes do mundo, o regime de propriedade da terra é tal que o trabalhador não tem grande interesse em aumentar a produção, já que a maior parte desse aumento vai beneficiar o proprietário. Portanto, e o exemplo é extremamente grosseiro, pode acontecer que uma organização jurídica da propriedade seja desfavorável ao incentivo e exerça influência sobre a taxa de crescimento.

Passemos das economias menos desenvolvidas às economias mais desenvolvidas. Um dos fatores que agem sobre a relação entre o trabalho e a sua retribuição é o regime fiscal, que pode ser analisado pelos efeitos sobre o incentivo à produção. Uma tributação excessiva a partir de uma certa faixa de renda pode contrariar diretamente o crescimento, fazendo com que os indivíduos percam o interesse em produzir além de determinado ponto. Uma certa desigualdade de salários pode ser favorável ao crescimento; pode haver um interesse em ampliar o leque das remunerações, se, dando-se um prêmio suplementar aos que trabalham

mais, houver um incentivo à maior produção. Como se vê, o incentivo à produção é certamente um fator de crescimento; mas esse incentivo é influenciado por todas as instituições econômicas e políticas.

A propriedade privada dos instrumentos de produção é favorável ou desfavorável ao crescimento? Se por propriedade privada da terra se entende a grande propriedade agrícola, em que o proprietário retém a maior parte do aumento da produção, pode-se dizer que ela é contrária ao crescimento. Quando se trata, porém, da propriedade individual do camponês que trabalha a terra, pode ser favorável mas também desfavorável ao crescimento. O camponês proprietário tem interesse em produzir, mas, se a sua propriedade for muito pequena, ou se ele tiver mentalidade conservadora, não utilizará os conhecimentos científicos.

A terceira categoria dos fatores de crescimento reúne o capital e a população. A idéia de que um dos fatores determinantes do crescimento é a importância do capital investido em relação ao número de trabalhadores, é aceita unanimemente. De modo geral, tudo o que favorecer grandes investimentos, portanto, tudo o que aumentar a disponibilidade de capital, favorecerá o crescimento. Mas que fatores determinam a importância do capital disponível? Temos que incluir múltiplos fenômenos: uns internos ao próprio sistema econômico, outros de ordem social. Numa certa fase, o sistema econômico pode contribuir para o aumento do volume do capital disponível, mediante a expansão da poupança. A psicologia dos indivíduos e dos grupos vai influenciar assim os efeitos dos movimentos de população sobre o montante dos capitais disponíveis ou dos capitais investidos. Em teoria, se o aumento da população é pequeno, as famílias serão pouco numerosas, e pode-se concluir que a poupança será grande. Desse ponto de vista, pode-se ter a tentação de dizer que o país onde a população aumenta pouco terá mais capital disponível, e o crescimento *per capita* será mais rápido. Mas esse era o caso da França que, em lugar de investir na indústria todos os seus capitais disponíveis, emprestou-o a países aliados. Serviram para aumentar o investimento não da França, mas dos países que receberam o empréstimo.

Por outro lado, o espírito de empreendimento pode ser afetado por uma população estacionária ou em declínio. Os efeitos indiretos, psicológicos, dos movimentos de população são mais fortes do que os efeitos diretos. No século XIX, o ritmo de crescimento da população constituía a condição mais favorável ao crescimento econômico. Assim,

a França, com a população estacionária, teve uma taxa de crescimento menor, mesmo em termos *per capita*, que outros países de rápida expansão demográfica.

Se admitirmos essa análise, centralizada na atitude econômica, contando como condições favoráveis o quadro jurídico-político, os incentivos à produção e os movimentos de capital e de população, não será possível simplesmente comparar países de regimes diferentes, para afirmar que um certo regime é mais favorável ao crescimento do que outro. Os regimes que costumamos comparar entre si são definidos por traços jurídicos e econômicos que não se referem diretamente ao problema do crescimento.

A teoria política distingue o regime monárquico, o aristocrático e o democrático. São conceitos que não podem ser aplicados adequadamente aos fenômenos de nossa época. Não sabemos bem como definir, por exemplo, o regime soviético, ou mesmo o regime inglês, que é, ao mesmo tempo, monárquico — pois tem uma rainha —, aristocrático — pois tem uma classe dirigente semi-hereditária —, e democrático — porque tem um parlamento eleito. As categorias que a filosofia política tradicional nos oferece datam de uma época em que os problemas tinham características diferentes.

O mesmo acontece com a economia. Os conceitos contestados apaixonadamente pelos partidos políticos e mesmo por blocos de países são, de um lado, a planificação e o mercado; de outro, a propriedade individual e a propriedade coletiva dos meios de produção. Nenhum desses conceitos se refere diretamente ao problema do crescimento e não autoriza a afirmar, de modo rigoroso, se um regime é, em princípio, favorável ou não ao crescimento.

Retomemos um a um os elementos conceituais que definem nossos regimes. Em primeiro lugar, a propriedade individual dos meios de produção. Um regime de propriedade individual pode reforçar o incentivo à produção, tanto para o operário quanto para o empresário; contudo, um outro regime de propriedade individual juridicamente semelhante pode abafar o incentivo. É fácil, com efeito, criar — com leis inadequadas — condições nas quais tanto o empresário como o trabalhador tenham a impressão de que não há proporcionalidade entre o esforço feito e o seu rendimento. Todo regime econômico moderno implica sanções, nos dois sentidos do termo: recompensa e punição. Um regime sem obrigações e sem sanções é, obviamente, desfavorável ao

crescimento. Mas, em teoria, uma economia socialista pode pertencer a esse tipo, do mesmo modo como uma economia capitalista. As considerações decisivas para o problema do crescimento não abrangem as diferenças implicadas nos conceitos de regimes. Isso pode ser mostrado em relação à população, ao capital e, provavelmente também, ao quadro institucional, moral e psicológico.

De acordo com a análise que fizemos, um dos fatores decisivos do crescimento é o espírito científico, a vontade de desenvolver os conhecimentos e de aplicá-los à indústria. O regime norte-americano cultiva a ciência (sobretudo a ciência aplicada) com uma grande determinação de aplicá-la à produção; no regime soviético, recursos consideráveis são dedicados todos os anos ao desenvolvimento científico, com a mesma determinação de aplicar a ciência à técnica. No regime francês, no entanto, dá-se preferência aos estudos literários; faltam pesquisadores e cientistas; não se acredita muito na ciência (acredita-se, a rigor, nas ciências naturais, mas não nas ciências sociais); há uma convicção generalizada de que todos os problemas sociais se resolvem com a aplicação da cultura geral. Quando alguém põe em dúvida a suficiência da cultura geral, é acusado de desconhecer o humanismo. Um estado de espírito desse tipo não é nem capitalista nem socialista; mas é, incontestavelmente, desfavorável ao crescimento.

Não creio que o crescimento seja um bem absoluto. Não me parece evidente que nos devamos preocupar antes de mais nada em ter a taxa de crescimento mais alta possível. Quero dizer apenas que mesmo a análise elementar dos fatores do crescimento nos oferece esses resultados, que os pensadores doutrinários dificilmente aceitarão: não há uma relação simples entre os regimes que se opõem e a rapidez do crescimento econômico.

Como é natural, deixei de lado a argumentação mais importante dos liberais, a tese de que o cálculo econômico rigoroso só é possível com o funcionamento do mecanismo do mercado, e que é indispensável ao crescimento rápido. Reconheço, porém, que no sistema planificado do tipo soviético o espírito da civilização industrial é muito mais o impulso de criação técnica do que a inclinação para o cálculo econômico. A diferença dessas atitudes espirituais acarreta uma série de diferenças na organização social e, em especial, na organização da indústria. De qualquer forma, não é possível fazer um julgamento categórico sobre os méritos respectivos dos diferentes regimes econômicos, em

função de uma teoria geral do crescimento e dos fatores do crescimento. É possível conceber (e, penso, pode-se mesmo observar) regimes que, sob denominações diversas, realizam de forma equivalente as causas do crescimento; por outro lado, há regimes nominalmente iguais que realizam de forma muito diferente as causas do crescimento.

Como seria necessário repensar os regimes econômicos para que fosse possível estabelecer uma relação entre eles e os fenômenos do crescimento? Só chegaremos a uma resposta mais adiante na nossa investigação. No momento, já que não se podem alcançar resultados categóricos com o raciocínio abstrato, que outro método podemos empregar?

É preciso tentar o método experimental. É importante ver o que se passa e comparar os crescimentos em países de diferentes regimes econômicos. A partir da próxima aula, faremos uma comparação desse tipo. Mas, antes de começá-la, desejaria dizer imediatamente por que as conclusões nunca serão categóricas; se a resposta não é categórica no nível abstrato, tampouco será após uma comparação histórica.

O primeiro obstáculo reside na diferença que há entre a criação da sociedade industrial e a sua imitação. Se compararmos o desenvolvimento industrial norte-americano de 1880 a 1910 com o desenvolvimento industrial soviético de 1928 a 1952, encontraremos períodos, sob certos aspectos, homólogos, mas com uma diferença fundamental: num caso são aplicadas técnicas próprias; no outro, técnicas criadas por outros.

Por outro lado, os recursos materiais de que dispõem as coletividades — as terras disponíveis, as riquezas minerais — são desiguais; e este é, sem dúvida, um fator que influencia a rapidez do crescimento.

O terceiro obstáculo são os movimentos da população. Se compararmos a economia americana do período entre 1880 e 1910 com a economia soviética entre 1928 e 1952, alguns fenômenos serão análogos, mas os movimentos populacionais serão diferentes. A economia norte-americana se beneficiou de um afluxo constante de mão-de-obra e importou capitais regularmente, dois fatores inexistentes no caso soviético. No século passado, o progresso econômico permitia a diminuição da mortalidade e, em consequência, o aumento da população. No século atual, a população aumenta mesmo sem progresso econômico; bastam a medicina e a higiene. Portanto, os dados fundamentais do crescimento econômico neste século são diferentes dos do século passado. Hoje, o

crescimento econômico tem como base uma população que já aumentou muito antes de se iniciar o desenvolvimento da sociedade industrial; no século XIX, o incremento demográfico acompanhava, de certa forma, o desenvolvimento da sociedade industrial.

Sabemos antecipadamente que não chegaremos a conclusões certas, universalmente válidas, o que procurarei resumir em duas fórmulas. A primeira é atribuída a Frederico II: "*Jeder muss auf seine Weise selig werden*". Isto é: cada um deve cuidar da sua salvação a seu modo. Em termos de crescimento econômico, pode-se dizer o mesmo que para a salvação individual. A outra é de Voltaire: "*Qui n'a pas l'esprit de son âge, de son âge a tout le malheur*"(*). É preciso responder, em cada época, às tarefas impostas pela respectiva etapa de crescimento. Se o desenvolvimento industrial está atrasado em relação ao desenvolvimento social — o que talvez seja o caso da França de hoje —, o país terá todas as infelicidades da época.

As singularidades nacionais, as particularidades próprias a cada fase econômica explicam os limites de toda teoria universal do crescimento.

(*) "Quem não possui o espírito da sua época, de sua época tem toda a infelicidade." (N. do E.)

Segunda parte

Tipos de sociedade industrial e modelos de crescimento

Os modelos de crescimento

Darei início, hoje, a uma nova parte deste curso. Partimos da noção de sociedade industrial, procuramos caracterizar as suas diferentes espécies; observamos que o crescimento é um traço comum a todas as sociedades industriais e chegamos, hoje, ao que eu havia anunciado sob o título de “Comparação do crescimento nas sociedades industriais de diferentes tipos”.

O objetivo desta investigação é chegar a duas noções, a de *modelo de crescimento* e a de *tipo de sociedade industrial*. Procuraremos ver em que medida os diferentes modelos de crescimento resultam em civilizações industriais de tipos diferentes, ou se, por caminhos diferentes, as sociedades industriais chegam ao mesmo resultado. É desnecessário dizer que é uma pesquisa aleatória. Não há uma doutrina estabelecida, entre os economistas e os sociólogos, a respeito da semelhança ou da oposição fundamental entre a sociedade do tipo soviético e a de tipo ocidental. Trata-se de uma investigação relativamente nova, que enfrenta as dificuldades e a incerteza inerentes ao tipo de estudo que procurarei desenvolver a partir de hoje.

Para começar, serei obrigado a lidar com certo número de dados. Não me agrada multiplicar as estatísticas, mas neste caso não posso evitá-lo.

Em 1955, a União Soviética produziu 45,2 milhões de toneladas de aço, 390 milhões de toneladas de carvão, 170 bilhões de kW-h e 70 milhões de toneladas de petróleo.

A produção de aço dos Estados Unidos era da ordem de 110 milhões de toneladas; a de carvão, de 500 milhões de toneladas; a de

petróleo, de 300 milhões de toneladas e, por fim, a produção de kW-h ultrapassava os 500 bilhões.

Quando a população norte-americana era de cerca de 160 milhões – contra cerca de 210 milhões da União Soviética –, a superioridade norte-americana na indústria pesada era ainda considerável com relação à URSS. Indico os resultados desta comparação não porque tenham grande interesse, mas porque são encontrados com muita frequência e tranquilizam os corações fracos.

Os dados do próximo plano quinquenal são os seguintes (conhecemos hoje os números absolutos porque, pela primeira vez em muitos anos, os dirigentes soviéticos publicaram os seus objetivos de produção em números absolutos): a produção de aço atingirá 70 milhões de toneladas, a de carvão 593 milhões; a produção de kW-h atingirá 320 bilhões e a de petróleo, 135 milhões de toneladas, o que deixará o potencial energético e siderúrgico soviético incontestavelmente abaixo do potencial americano atual. Mas é provável – para deixar os corações fracos assustados – que a diferença diminua nos próximos cinco anos, pelo menos em termos proporcionais. Com efeito, o ritmo de expansão da indústria pesada soviética é, hoje, mais rápido do que o da norte-americana. (Voltaremos, no momento oportuno, a comparações desse tipo.) Acrescentaremos que, comparações do tipo: a porcentagem atual de aumento anual é de tanto por cento na URSS, e de tanto por cento nos Estados Unidos são pouco elucidativas. Tomemos um exemplo: entre 1928 e 1955, a produção de aço da URSS multiplicou-se por 10, enquanto a produção norte-americana multiplicou-se por 2,5. Mas não basta reunir esses números para concluir com certeza que a produção nos dois países vai-se tornar igual; nos próximos anos a porcentagem anual de aumento da produção de aço na URSS seguramente diminuirá, porque o aumento é função do nível atingido.

Vale lembrar um dado: a produção de aço na URSS é, hoje, quase dez vezes o que tinha sido no princípio dos planos quinquenais, o que dá uma ordem de grandeza para o conjunto da indústria.

Passemos agora à indústria leve, começando pela indústria têxtil.

Os tecidos de algodão fabricados na União Soviética representam 6 bilhões de metros, ou seja, cerca de duas vezes mais do que a produção de 1928. No que concerne à lã, a produção é duas a três vezes mais elevada.

Portanto, para começar, constatamos uma banalidade: a indústria

pesada soviética multiplicou-se por dez (se admitirmos os dados da siderurgia entre 1928 e 1955) e a produção têxtil por dois ou três.

Em 1955, a produção soviética de automóveis foi de apenas 445 000 unidades, e a produção anual prevista para daqui a cinco anos é de 650 000 unidades, dois terços dos quais são veículos comerciais. Vale a pena nos determos um instante nesses números. A meta prevista para 1960 é sensivelmente inferior à produção francesa de hoje. Trata-se claramente de uma decisão dos planejadores, que consideraram que o transporte rodoviário, seja de mercadorias, seja de pessoas, não tem caráter de urgência. Não é importante saber se os consumidores soviéticos estão satisfeitos ou não com essa opção. O fato é que, num sistema planejado, é fácil reduzir a produção das mercadorias que os planejadores não consideraram necessárias.

Com relação, porém, aos aparelhos receptores de rádio e de televisão, constatamos que a produção soviética é de 4 milhões, e será de 10 milhões em 1960, ritmo de aumento rápido, enquanto que o previsto para os automóveis, e mesmo para os têxteis é lento. Lembremos o que eu disse, numa aula anterior, sobre os preços soviéticos. O preço de um televisor é baixo, o de um par de sapatos é elevado. As estatísticas indicam que se produz, hoje, na URSS, pouco mais de um par de sapatos por ano, por pessoa (297 milhões de pares). Necessariamente, os sapatos devem custar caro. Mas, se a produção de receptores de rádio e de televisão chegar a 10 milhões de unidades, o preço desses aparelhos poderá efetivamente diminuir.

Esses exemplos são grosseiros, mas interessantes. Mostram o perigo de generalizar sem precaução a experiência do crescimento econômico ocidental. No Ocidente, passou-se de um tipo de produção a outro à medida que as necessidades dos consumidores foram sendo saturadas. A vantagem – ou inconveniente, como se queira – do crescimento planejado é a possibilidade de se inverter a relação de desenvolvimento das diferentes indústrias.

Mais marcante ainda é o exemplo da agricultura. Não pretendo inundá-los com estatísticas da produção agrícola soviética, que apresentam dificuldades especiais. De acordo com o momento, as estatísticas soviéticas fornecem indicações sobre colheitas de cereais (nem sempre, aliás, distinguindo as diferentes espécies) no pé ou nos silos. A colheita no pé é, segundo certos estatísticos, de 15 % e segundo outros de 25 %, superior à colheita nos silos, o que introduz um elemento suplementar

de incerteza. Contudo, mesmo tomando os dados mais favoráveis, pode-se dizer que a produção soviética de cereais *per capita* praticamente não aumentou entre 1913 e 1955. Notem que esse não-aumento da produção de cereais *per capita* poderia ser uma prova de enriquecimento se, ao mesmo tempo, tivesse aumentado a quantidade de alimentos nobres. O fato poderia sugerir que a necessidade de alimentação comum estivesse saturada e se tivesse passado a uma alimentação mais nobre, isto é, carnes e laticínios. Mas na URSS, hoje, o gado cornífero é igual, em números absolutos, ao de 1928; a quantidade de carne, manteiga e leite por habitante é, em 1955, inferior à de 1928.

Não se deve concluir que a população soviética seja subalimentada, e voltar à imagem lendária do “inferno soviético”. É possível que a quantidade de calorias consumida por habitante tenha aumentado. Não tenho dados a oferecer sobre esse ponto, dada a incerteza dos cálculos. A população soviética se alimenta bem, mas de uma maneira que não seria satisfatória para os franceses, pois a quantidade *per capita* de alimentos como os que os franceses preferem, e, em primeiro lugar, a carne, é menor hoje do que em 1928, e muito menor na URSS do que na França.

Quando os economistas e os jornalistas nos querem convencer de que dentro em pouco o nível de vida na União Soviética será muito superior ao da França, obrigando-nos a instalar a nossa própria “cortina de ferro”, limito-me a lembrar dois dados estatísticos elementares, grosseiros: a produção de automóveis e de carne, as duas mercadorias pelas quais os franceses têm uma preferência manifesta. Curiosamente, os planejadores soviéticos não têm simpatia justamente pelos automóveis de passeio e pela carne.

O modelo de crescimento derivado da experiência ocidental não tem, portanto, um valor universal. É um modelo que está ligado à transferência sucessiva de desejos e de poder aquisitivo. Começava-se por satisfazer de modo cada vez melhor as necessidades elementares de alimentação; em seguida, melhorava-se a qualidade da alimentação. As necessidades de têxteis eram imediatamente satisfeitas, mas podiam-se satisfazê-las com produtos de melhor qualidade e chegava-se, em seguida, aos bens de consumo durável.

Esse é um esquema inexistente na União Soviética, por dois motivos. Primeiro, porque quando os países ocidentais atravessaram a fase que a URSS atravessa hoje, esses bens de consumo durável ainda não

existiam. No século XIX, e no princípio deste século, não se colocava o problema de escolher entre receptores de televisão e roupas de lã. Em segundo lugar, o tipo de regime soviético permite um crescimento econômico que não segue as transferências espontâneas dos desejos; as necessidades podem ser satisfeitas em ordem diferente daquela em que elas se manifestam num sistema de economia livre.

As coisas podem ser apresentadas de outro modo. A economia soviética tornou-se a segunda economia industrial do mundo. Como potência econômica mobilizável para a guerra, a Rússia é, há muito tempo, a primeira depois dos Estados Unidos da América. Em matéria de consumo de alimentos e de têxteis, não houve um crescimento paralelo, mas pode ser que haja, nos próximos anos, um incremento análogo no que diz respeito aos bens de consumo durável, seja porque estes (como o aparelho de rádio) têm um caráter coletivo, seja porque os planejadores vêem neles uma marca de cultura, seja, enfim, porque os métodos de produção industrial dão melhores resultados com esse tipo de mercadoria.

É costume dizer que os soviéticos sacrificaram o consumo durante longo período a fim de construir uma grande indústria. Os dados que mencionei permitem-nos verificar essa idéia banal, com um acréscimo importante: o crescimento não acompanha a transferência espontânea dos desejos quando há intervenção dos planejadores. Mas há outro comentário que precisa ser feito imediatamente sobre as relações entre o crescimento da produção e o incremento da produtividade.

Há hoje cerca de 45 milhões de empregos não-agrícolas na União Soviética (daremos, mais adiante, detalhes sobre a distribuição desse emprego não-agrícola), número inferior em cerca de um terço ao correspondente aos Estados Unidos; contudo, devido à maior concentração da mão-de-obra não-agrícola na indústria, a mão-de-obra industrial soviética não difere muito, em número, da norte-americana. No entanto, a produção industrial soviética é cerca de três vezes inferior à dos Estados Unidos. Como se vê, a produtividade da mão-de-obra soviética é muito inferior à da mão-de-obra norte-americana, muito mais do que sugerem os dados da indústria pesada.

A agricultura soviética emprega hoje cerca de 50 milhões de pessoas, que conseguem, com sacrifício, alimentar uma população de 210 milhões. A mão-de-obra norte-americana empregada na agricultura é da ordem de 6 a 7 milhões de trabalhadores (6 900 000, exatamente);

consegue alimentar fartamente 165 milhões de americanos e produz ainda excedentes consideráveis.

Essa comparação precisa ser qualificada de diversas maneiras. Não se devem esquecer as diferenças na fecundidade do solo e as diferenças de espaço disponível por habitante; também não se pode esquecer que, além da mão-de-obra diretamente ocupada na agricultura, há que considerar a que produz os tratores, e tudo o mais que é necessário para assegurar a produtividade da mão-de-obra agrícola. A comparação entre 7 milhões e 50 milhões não pode também ser interpretada como demonstração absoluta da superioridade do sistema de propriedade individual na agricultura.

Contudo, se a relação fosse a oposta, haveria um só economista que duvidasse da superioridade do sistema de propriedade coletiva sobre a individual? Digamos, simplesmente, que a mão-de-obra industrial soviética é mais ou menos equivalente à norte-americana, com uma produção muito inferior; que a mão-de-obra soviética empregada na agricultura é muito mais numerosa do que a norte-americana, com uma produção baixa em relação à americana. As missões agrícolas que os Estados Unidos enviaram à União Soviética observaram que a mão-de-obra disponível nos *kolkhozes* era extremamente abundante. No momento, existe o que se chama, em termos econômicos, um desperdício da mão-de-obra na economia soviética. Isso autoriza, aliás, a hipótese de que o aumento da produção agrícola e industrial será muito rápido nos próximos anos. Quanto mais insisto na diferença de produtividade entre essas duas grandes economias, mais sou tentado a colocar a seguinte pergunta: se essa diferença de produtividade diminuir, não teremos, nos próximos anos, um aumento da produção mais rápido na URSS do que nos Estados Unidos?

Como se originaram as diferenças que mencionei?(1) Para tentar responder, terei que lançar mão outra vez de alguns dados simples. Em 1928 havia, na União Soviética, cerca de 10 milhões de empregos não-agrícolas, numa população total de 151 milhões; em 1932, havia 20 milhões. O número de empregos não-agrícolas dobrou em quatro anos,

(1) A maior parte dos dados que utilizarei a seguir foram tirados de: Redding, A. David. "Comparison of Volume and Distribution of non Agricultural Employment in the U. S. S. R. 1928-1955 with the U. S. 1870-1952." *Review of Economics and Statistics*, vol. 36, nov., 1954.

e a porcentagem da mão-de-obra não-agrícola passou de 6,6 a 12,7 em quatro anos. Nenhum país ocidental conheceu uma concentração industrial e urbana tão rápida. Para mostrar a diferença de ritmo citarei alguns dados relativos aos Estados Unidos.

Naquele país, o número de empregos não-agrícolas passou de 6 600 000 em 1870 a 13 740 000 em 1890. Essa duplicação em vinte anos se fez com uma população que cresceu de 40 a 63 milhões, isto é, com um aumento da população global mais rápido do que na Rússia. Em termos percentuais, a mão-de-obra não-agrícola, durante esse período de vinte anos, passou apenas de 16,3 % para 21,8 %.

Vale a pena repetir, portanto, a afirmação que não se deve esquecer nunca: o ritmo de urbanização, durante o primeiro plano quinquenal soviético não tem precedente em nenhum país do Ocidente. Em 27 anos, entre 1928 e 1955, a mão-de-obra não-agrícola da URSS passou de cerca de 10 milhões de trabalhadores a perto de 45 milhões, isto é, quase quadruplicou em 27 anos. Mais uma vez, em nenhum país do mundo houve um aumento tão rápido da mão-de-obra. Nos Estados Unidos essa quadruplicação não se realizou em 27 mas em 50 anos (8,7 milhões em 1880, 35 milhões em 1930). E diga-se que essa multiplicação por quatro, nos Estados Unidos, aconteceu numa época em que a população norte-americana crescia rapidamente por meio da imigração; ora, os imigrantes se instalam diretamente nas cidades.

Portanto, muitos dos fenômenos que os adversários da URSS atribuem ao regime soviético são devidos diretamente a um ritmo de crescimento urbano que nunca se viu antes em nenhum país. Em nenhum outro lugar se constata a triplicação da população em tão pouco tempo.

Vamos passar agora a uma segunda comparação entre a distribuição da mão-de-obra nos Estados Unidos e na URSS.

Segundo a teoria corrente do crescimento, a mão-de-obra expulsa do setor primário (isto é, do setor agrícola) dirige-se aos setores secundário e terciário.

Na União Soviética, a proporção da mão-de-obra industrial — no sentido estrito da expressão — comparada à mão-de-obra não-agrícola global é praticamente constante, com tendência a aumentar. Essa proporção passa de 38 % em 1928 para 42 % em 1943. Nos Estados Unidos, essa proporção era, em 1870, igual à da URSS em 1928 (39 %). Desceu até 28 % em 1938, para subir durante a guerra até 39 %, voltando a cair até 32 % em 1952.

Detenhamo-nos um momento sobre este ponto, porque a proporção da mão-de-obra industrial no conjunto da mão-de-obra não-agrícola é um fator decisivo, que explica não apenas o modo diferente de crescimento, mas eventualmente a diferença de civilização.

O fato essencial que esses números mostram é o seguinte: a proporção da mão-de-obra não-agrícola empregada na indústria é mais elevada na URSS do que nos Estados Unidos. Essa proporção aumenta nos Estados Unidos nos períodos de guerra, mas volta a cair nas épocas de paz. A que se deve o fenômeno? Ele depende da demanda: em tempo de paz, a demanda do setor terciário cresce, e a porcentagem da mão-de-obra empregada no setor secundário tende a diminuir.

Poder-se-iam apresentar as coisas de modo mais rigoroso, distinguindo dois elementos no setor terciário. Esse setor abrange, em primeiro lugar, o que poderíamos denominar as despesas gerais do secundário, isto é, o conjunto da organização administrativa, intelectual, escolar e universitária indispensável para formar a mão-de-obra adaptada às exigências do setor secundário, garantindo a sua produtividade. Mas há um outro tipo de setor terciário que tende a satisfazer as demandas que surgem à medida que as necessidades do primário e do secundário vão sendo saturadas.

Todos os teóricos ocidentais do crescimento admitiram que a partir de um certo momento há uma transferência do secundário para o terciário. Na minha opinião, não está provado que essa transferência deva ocorrer numa economia do tipo soviético. Até hoje, ela não ocorreu; a proporção da mão-de-obra industrial no conjunto da mão-de-obra não-agrícola permanece constante na URSS, situando-se regularmente em torno dos 40%, e sensivelmente mais elevada do que a proporção atual de mão-de-obra industrial nos Estados Unidos. Equivale, aproximadamente, à proporção norte-americana de cinquenta ou sessenta anos atrás. Os planejadores soviéticos desejam fazer crescer a produção industrial o mais depressa possível, mesmo que isso implique reduzir ao mínimo a mão-de-obra ocupada no setor chamado terciário.

Como se manifesta a diferença da repartição da mão-de-obra? Uma diferença fundamental é a importância da mão-de-obra empregada no comércio, cuja proporção, nos Estados Unidos, é mais do dobro da soviética.

A proporção da mão-de-obra não-agrícola ocupada no comércio passou, nos Estados Unidos, de 12,4 % em 1870 para 21,9 % em 1930.

Essa proporção se vem mantendo, o que parece indicar que — diferentemente da mão-de-obra convencional — não depende tanto da fase de crescimento, mas sim do modelo de crescimento, e do tipo de sociedade industrial.

É curioso e interessante constatar que, na educação, a proporção é mais elevada na União Soviética do que nos Estados Unidos. Na URSS ela é de 7 % a 10 %; nos Estados Unidos, de 3 % a 5 %. É uma discrepância que pode ser explicada por diferenças de classificação. Nunca se sabe exatamente o que deve ser considerado como “educação”, podendo-se incluir nessa categoria todo o sistema de propaganda. Mas não acho que este seja o ponto essencial. O número absoluto da mão-de-obra necessária é função do número da população, e não da fase de desenvolvimento. À medida que aumenta, em números absolutos, a mão-de-obra não-agrícola, a proporção empregada na educação em relação ao emprego não-agrícola total na Rússia tenderá a diminuir porque o seu número absoluto será o mesmo enquanto a população não aumentar. A diferença de proporção, nesse caso, não revela uma diferença de estrutura, mas sim a constância das necessidades, qualquer que seja a importância do desenvolvimento industrial. Não é menos verdade que temos aí um fato de experiência confirmado por muitos outros dados estatísticos. Desde 1928, a URSS não parou de gastar somas consideráveis com a educação da população — somas que, em proporção, certamente são muito maiores do que as gastas nos países ocidentais para os mesmos fins.

Faltaria comparar as porcentagens relativas à construção e a algumas outras especialidades, nos Estados Unidos e na União Soviética. No relativo aos transportes, a proporção diminui nos Estados Unidos, tendo caído nos últimos anos de 10 % para 7 % ou 8 %; ela se mantém ligeiramente superior na URSS. Quanto à construção, a proporção é maior na União Soviética do que nos Estados Unidos; mas essa superioridade relativa é ilusória, porque é preciso levar em conta dois fatos: por “construção” os russos entendem tanto a construção de fábricas como a de prédios residenciais; de outro lado, dada a rapidez da urbanização na URSS, a proporção de mão-de-obra empregada na construção teria forçosamente de ser bem mais elevada que nos Estados Unidos, para evitar uma crise habitacional.

Ainda me falta examinar uma última série de dados que nos levarão a determinar o modelo de crescimento. São dados bastante

diffíceis de encontrar, relativos à repartição dos investimentos na União Soviética e nos Estados Unidos.

Na URSS a distribuição dos investimentos durante o período dos planos quinquenais é mais ou menos a seguinte: a indústria propriamente dita recebe de 40 % a 50 %; a agricultura, entre 15 % e 19 %; os transportes e as comunicações, entre 10 % e 11 %; o comércio entre 1 % e 3 %; os serviços administrativos, entre 20 % e 25 %.

A proporção dos investimentos na agricultura, ao contrário do que poderiam sugerir os dados de produção, é maior do que a dos Estados Unidos, que foi da ordem de 10% do total entre 1880 e 1912. No setor dos transportes, contudo, os investimentos norte-americanos são muito maiores, tendo chegado a atingir 22 % (são hoje superiores a 15 %). Essa diferença resulta, em parte, das condições geográficas diversas. Um dos itens mais importantes de investimento, no setor dos transportes, é a construção de estradas. Ora, as estradas desempenham um papel de pequena importância na circulação de mercadorias e pessoas na URSS. Há ali boas estradas nos arredores das cidades; contudo, devido às enormes distâncias, o transporte de mercadorias pesadas utiliza as ferrovias; o transporte de pessoas, as ferrovias e o avião.

A diferença fundamental está nos investimentos industriais, que na URSS se situam entre 40 % e 50 % do total, e nos Estados Unidos representam 25 %. A razão fundamental da diferença no crescimento da União Soviética e dos Estados Unidos é justamente essa distribuição diferente dos investimentos dirigidos para a indústria (nos Estados Unidos, os investimentos industriais não representam mais do que um quarto ou, quando essa proporção é elevada, um terço do total investido). Somente durante a guerra é que os investimentos industriais se aproximaram do nível dos investimentos soviéticos: os investimentos na indústria americana representaram, então, efetivamente, mais de 40 % do total dos investimentos.

A que setores se destinam os investimentos norte-americanos? Já sabemos que os investimentos industriais representam cerca de uma quarta parte do total; os transportes recebem uma proporção ligeiramente superior à soviética; a agricultura, uma proporção menor; 55 % dos investimentos norte-americanos se destinam, a longo prazo, a atividades fora da indústria, da agricultura e dos transportes: àquilo que os especialistas ocidentais do crescimento chamam de setor terciário. Toda a teoria do terciário se baseia, de fato, no exemplo ocidental. É

espantoso que nenhum desses especialistas tenha, ainda, colocado claramente a questão: uma sociedade industrial do tipo soviético deve desenvolver o setor terciário da mesma forma que as sociedades ocidentais?

A diferença essencial entre o modelo de crescimento soviético e o norte-americano, ou ocidental em geral, se prende, naturalmente, à diferente distribuição da mão-de-obra e à distribuição diferente dos investimentos. Na URSS, é dada ênfase aos investimentos industriais propriamente ditos e à indústria pesada enquanto, no Ocidente, os investimentos nos serviços e no comércio representam mais da metade do total.

Falta considerar um último elemento, a construção. A construção residencial, como porcentagem do investimento global, permaneceu constantemente maior nos Estados Unidos do que era na Rússia, elevando-se, num dado momento, até atingir quase um terço do total (na URSS, representa cerca de 10 % no período entre 1928 e 1932). Se nos lembrarmos que o ritmo de urbanização na URSS foi muito mais rápido do que em qualquer outro país ocidental, inclusive os Estados Unidos, teremos uma explicação para o fenômeno constatado por todos os viajantes, isto é, a superpopulação das cidades, onde as famílias moram em apartamentos de um ou dois cômodos — fenômeno que as estatísticas, mesmo as mais grosseiras, mostram claramente.

Vamos procurar rapidamente extrair algumas conclusões das comparações feitas.

Há certas características comuns entre o crescimento segundo o modelo soviético e o crescimento segundo o modelo ocidental. Nos dois casos, há uma transferência de mão-de-obra, em termos relativos e absolutos, da agricultura para as cidades e a indústria; há um aumento da produção global, e aumento da quantidade de valor produzido por habitante; nos dois modelos, a decisão de investir implica restringir o consumo para ampliar a porcentagem de poupança. Esses traços comuns são tão evidentes que não se justificaria enumerá-los se muitos defensores do planejamento não acreditassem que a economia planificada, ou o socialismo, pode alcançar o progresso sem lágrimas, a abundância e a igualdade. Os liberais que pensavam que o crescimento não podia ocorrer numa economia planificada se enganaram, como cometeram um equívoco os planejadores que confiavam em que a planificação permitia reduzir os prazos e obter miraculosamente o que o capitalismo construía lentamente. Foram necessárias lágrimas para construir um grande parque

industrial na URSS, e se os resultados obtidos no que diz respeito à produtividade não demonstram a superioridade do regime de planificação sobre o regime liberal, tampouco demonstram, de maneira decisiva, o contrário.

Gostaria de recapitular as diferenças fundamentais identificadas em nossas comparações, e que vale a pena enfatizar:

1) O crescimento da URSS ocorreu numa época em que o crescimento da população soviética era menos rápido que o da população inglesa ou norte-americana no século XIX; o crescimento do setor industrial se tornou possível graças à transferência brutal de população do campo para as cidades, brutalidade sem equivalente na história dos países ocidentais.

2) A segunda diferença diz respeito à repartição do crescimento entre agricultura e indústria, entre indústria pesada e indústria leve.

3) Refere-se à relação entre o aumento da produção e o aumento da produtividade.

A dificuldade para avaliar o aumento exato da produtividade industrial durante o período de 1928-1955 está ligada à dificuldade de medir o aumento da produção industrial global.

No seu discurso ao Soviete Supremo, Krushev disse que a produção industrial soviética se multiplicara por 20 entre 1938 e 1955, mas que a produção de aço se havia multiplicado por 9 ou 10. Ora, nos países do Ocidente o aumento do consumo de aço indica aproximadamente, a longo prazo, o aumento da produção industrial global. Todos os dados sugerem-nos que na produção industrial soviética a indústria pesada representa uma proporção maior do que nos países ocidentais. Portanto, se a produção de aço é multiplicada por 10, seria extraordinário que a produção industrial total se multiplicasse por 20. Admitindo a multiplicação da produção industrial global por 10, teríamos uma taxa de aumento da produtividade da ordem de 3 % ao ano, desde 1928.

Esse aumento da produtividade é respeitável, e não se distancia do que foi observado no Ocidente, em períodos comparáveis. A particularidade do crescimento industrial soviético é a rapidez com que a indústria absorveu a mão-de-obra suplementar. A ênfase foi dada à indústria pesada, que é a que exige o máximo de capital por trabalhador. Para absorver a mão-de-obra não-agrícola, que aumentou de 10 para 45 milhões de trabalhadores em 27 anos, o país foi obrigado a fazer enor-

mes investimentos, reduzindo o consumo e o salário médio mais do que já se tinha feito no Ocidente em período comparável. Essa diminuição do nível de vida da massa, durante o período de industrialização, não resulta da maldade dos planejadores, mas do conjunto das transformações por que passou a economia soviética, sob o efeito da industrialização.

Que aconteceu na União Soviética? Decidiu-se absorver na indústria, o mais rapidamente possível, a mão-de-obra suplementar. Para isso, seria necessário criar o capital indispensável, e, ao mesmo tempo, abastecer as cidades. Para abastecer a população das cidades, era preciso comprar dos camponeses os seus produtos, ou confiscá-los. Para comprá-los era necessário dispor de produtos industriais de consumo. Mas não havia disponibilidade suficiente de produtos industriais de consumo, porque tinha sido dada prioridade à indústria pesada. Só havia, então, uma possibilidade: tomar uma parcela suplementar das colheitas; e considerou-se que a melhor solução era coletivizar a terra.

Essa coletivização da terra resultou de uma preferência doutrinária ou de uma necessidade técnica? As dúvidas sobre a intenção são sempre difíceis de esclarecer. Em 1928, a propriedade individual dominava na agricultura; tinha-se formado uma classe de camponeses ricos — os *kulaks* — que, aos olhos dos doutrinadores bolchevistas, constituíam o início de uma burguesia. De outro lado, uma economia agrícola fundada sobre a propriedade individual levantava um obstáculo à industrialização rápida, reduzindo a porção das colheitas que era comercializada. Em 1928, antes do início dos planos de industrialização, a fração da colheita de cereais que o Estado recebia dos camponeses era da ordem de 15 %. Dez anos mais tarde, ela se elevava a 35 %. Sem a coletivização teria sido possível retirar uma parte tão grande da produção agrícola, considerando que não havia ainda disponibilidade de produtos de consumo corrente?

A coletivização desencadeou uma série de fenômenos que não tinham sido previstos. Os camponeses resistiram à coletivização, abateiram grande número de cabeças de gado, promoveram a crise da agricultura soviética que teve como resultado a fome de 1932-33, cujas consequências ainda hoje se fazem sentir.

Esses acontecimentos, no entanto, não fazem parte do *modelo* de crescimento soviético, mas sim da *história* do crescimento soviético. Nada impede que se aplique o modelo de crescimento soviético evitando

os fatos que narrei aqui: a coletivização, a resistência dos camponeses e a fome. Em nenhum dos países-satélite houve uma “guerra de camponeses”, mas, em todos eles, aconteceram fenômenos análogos aos que descrevi como sendo o resultado da vontade do Estado planejador de promover o desenvolvimento rápido da indústria pesada. Essa decisão resultou na insuficiência de produtos de consumo necessários para adquirir a produção do campo, levando à necessidade de se retirar uma grande parte da colheita, e à dificuldade de criar, na agricultura, uma das condições que já sabemos, em teoria, ser necessária para o crescimento: o *incentivo*. Para que os camponeses produzissem, era preciso que tivessem interesse em produzir; mas, para que tivessem interesses em produzir, era necessário que o regime sob o qual viviam lhes deixasse uma parte suficiente do que produzissem.

Na próxima aula, teremos oportunidade de ver como, partindo de uma determinada concepção do crescimento econômico, os planejadores soviéticos encontraram obstáculos que não haviam previsto, o que significa que os planejadores não são oniscientes.

LIÇÃO XII

O modelo soviético

Continuaremos hoje nosso estudo dos modelos de crescimento e dos tipos de sociedade industrial.

Na semana passada abusei das estatísticas. Hoje, vou procurar formular as idéias que aquelas estatísticas sugerem.

Antes de mais nada, porém, vale a pena lembrar que as comparações que fizemos têm valor limitado. Não há fases rigorosamente homogêneas da economia americana e da economia soviética. A comparação entre o aumento da produção siderúrgica soviética no período de 1928-1950 e o da produção siderúrgica norte-americana entre 1890 e 1928 tem utilidade relativa, porque a siderurgia soviética usou a técnica do século XX, e não a que foi empregada nos Estados Unidos meio século antes. A comparação de períodos contemporâneos seria também discutível, porque estabeleceria uma analogia entre economias em fases diferentes de crescimento.

A função dessas comparações é apenas marcar alguns pontos de semelhança e de diferença na evolução econômica de países diferentes.

O crescimento de cada economia depende, globalmente:

- 1) da relação entre o movimento da população e o movimento dos recursos;
- 2) da relação entre o aumento dos recursos agrícolas e o aumento dos recursos industriais;
- 3) da relação entre o aumento da produção e o aumento da produtividade.

Cada crescimento econômico é distinto, quer se trate do primeiro, do segundo ou do terceiro elemento.

Tomemos a relação entre o movimento da população e o dos

recursos. Se quiséssemos fixar as datas comparáveis da economia soviética e da economia norte-americana, tomando como referência a distribuição da mão-de-obra entre os diferentes setores, chegaríamos a conclusões arbitrárias. Em que data a economia norte-americana tinha uma distribuição da mão-de-obra ativa igual à da economia soviética atual, da ordem de 50 % na agricultura e 50 % nos setores secundário e terciário? Por volta de 1870, quando os Estados Unidos tinham quarenta milhões de habitantes e o crescimento dos recursos disponíveis acompanhava o crescimento maciço da população. Por outro lado, no caso da economia soviética, a fase da industrialização foi precedida por crescimento considerável da população. Não nos esqueçamos de que a população da URSS se multiplicou por dois ou três no curso do século XIX (e a industrialização soviética só começou no fim daquele século). A industrialização da economia soviética surgiu após uma fase prolongada de aumento da população sem industrialização.

O aumento da população sem a industrialização só foi possível porque a agricultura soviética dispunha de uma grande quantidade de terras. Este aumento gerou o que os economistas chamam de superpopulação rural. A mesma produção agrícola podia ser obtida com menos mão-de-obra, o que tornava possível o crescimento econômico que analisamos na semana passada, por meio de transferências maciças de população do campo para a cidade.

Na Europa, a economia soviética foi a primeira a conhecer uma fase de industrialização primária depois do crescimento maciço da população. No século XIX, os países europeus ocidentais viveram o desenvolvimento simultâneo da população e da indústria. O período da construção industrial na URSS não foi acompanhado por um aumento rápido da população. Mas na Inglaterra a população aumentou mais depressa no século XIX (quase quadruplicou naquele século), durante o processo de industrialização. No início do século XX, os economistas calcularam que, a ser mantida a taxa de crescimento demográfico do período de 1890-1910, a população russa atingiria em 1950 cerca de 350 milhões de habitantes.

Esse erro de previsão demográfica é facilmente explicável. Uma parte da diferença entre aquele cálculo e a população soviética atual está relacionada com o fato de que em 1919 alguns territórios, com 35 ou 40 milhões de habitantes, deixaram de ser russos. A outra parte — cerca de 100 milhões — se deve, em parte, à diminuição da taxa de nata-

lidade e, em parte, às catástrofes históricas. A Primeira Guerra, a Guerra Civil, a coletivização, a Segunda Guerra, provocaram perdas que, segundo os demógrafos, representam cerca de 70 milhões de pessoas. Esta redução do ritmo de aumento da população soviética, durante a fase de industrialização, não tem equivalente nas fases que se poderiam considerar homólogas das economias ocidentais.

Não é possível comparar rigorosamente a agricultura soviética à de qualquer outro país da Europa ocidental, porque os camponeses europeus dispõem de relativamente poucas terras e, obrigados à prática da agricultura intensiva, obtêm rendimentos elevados graças à utilização intensa de mão-de-obra ou de capitais. A agricultura soviética pode ser comparada, em termos grosseiros, à norte-americana no sentido de que é extensiva, e se contenta com um rendimento modesto por hectare. Mas as condições climáticas são diferentes. Da mesma forma, a comparação direta do uso da mão-de-obra nos dois países, que fizemos na semana passada, é bastante discutível.

A insistência no aumento mais rápido possível da produção, a criação de novas indústrias, a acumulação de mão-de-obra para aumentar a produção (com riscos de reduzir o nível de vida) são, como vimos, típicas do crescimento industrial soviético. No Ocidente não foi necessário empregar essa técnica, porque não havia o mesmo grau de superpopulação rural, nem a mesma determinação de construir uma indústria a qualquer preço. O modelo de crescimento soviético, que examinamos na semana passada, pode ser atribuído, em parte, às condições do solo, da agricultura e da população, existentes no início da fase de industrialização. Além disso, o modelo de crescimento respondeu à concepção dos planejadores soviéticos que os ocidentais não podiam ter, porque não tinham pensado antecipadamente no seu crescimento, e não tinham nenhum modelo de industrialização que lhes servisse de referência.

O crescimento soviético se explica, assim, pelos dados naturais que indiquei, e também pelas seguintes idéias, que serviram como diretrizes: 1) transferir a qualquer preço, o mais rapidamente possível, uma parte da mão-de-obra excedente da agricultura para as cidades e a indústria; 2) atribuir prioridade absoluta à indústria pesada; em caso de necessidade, sacrificar os objetivos da indústria leve e da agricultura. Na verdade, o primeiro plano soviético atribuía à agricultura metas superiores aos resultados obtidos em 1955. Os próprios planejadores soviéticos estariam acreditando nos objetivos que propunham para a agricultura?

Em todo caso, a prioridade da indústria pesada foi sempre um imperativo absoluto.

Quem quiser saber qual o equivalente desse sistema, deve procurar lembrar a experiência da economia de guerra no Ocidente, que incluía um certo número de objetivos prioritários, que se decidiu atingir a qualquer preço: a fabricação de armas e de munições. A economia soviética chegou a uma ordem de prioridades comparável à que nos aplicamos no caso de economia de guerra. Ela não se desenvolveu regularmente de acordo com as proporções estabelecidas pelos planos: em cada época os planos fixavam alguns objetivos em favor dos quais todo o resto era sacrificado.

Essa prioridade da indústria pesada tornava impossível o intercâmbio entre os produtos industriais das cidades e os produtos agrícolas do campo. Era necessário, assim, recorrer aos confiscos; a coletivização da agricultura foi, pelo menos em parte, o resultado da necessidade, sentida durante a primeira fase dos planos quinquenais, de aumentar maciçamente os suprimentos enviados pelo campo às cidades sem que houvesse um aumento simultâneo da produção agrícola global e sem a expansão correlata das vendas efetuadas pelas cidades à população rural. Daí a necessidade de um governo autoritário, capaz de extrair dos camponeses uma parte substancial da colheita, e de vender essa colheita, nas cidades, a preço superior àquele pago aos produtores. A diferença fornecia capital para os investimentos que se queriam fazer.

Será que o ritmo reduzido do crescimento agrícola tem a ver com o fato de que a exploração coletiva é, em si, ineficaz? Ou será que o excesso dos confiscos dos produtos agrícolas desencorajava os produtores? As duas causas podem ser invocadas; é possível que ambas tenham desempenhado um papel. Em todo caso, essa lentidão do crescimento agrícola não parece ter sido consequência da vontade deliberada dos planejadores (que, como dissemos, fixaram metas ambiciosas para a agricultura nos primeiros planos), e sim o efeito não deliberado da ordem de prioridade estabelecida para o crescimento industrial.

Com esse modelo de crescimento, chega-se, por fim, a uma sociedade industrial de tipo especial, onde o poder econômico-militar não tem comparação com o nível de vida da população e com o que se poderia chamar de infra-estrutura geral da civilização industrial. Uma indústria enorme, de qualidades às vezes igual ou superior à da indústria

ocidental, é, por assim dizer, implantada sobre um fundo de civilização tradicional.

A diferença entre o modelo de crescimento soviético e o modelo de crescimento ocidental é particularmente fácil de perceber porque o desenvolvimento russo tinha começado, antes de 1917, seguindo o modelo ocidental, com assistência do capital francês, inglês, alemão e belga. Esse desenvolvimento inicial incluía a construção de uma rede ferroviária; o aumento da produção agrícola (entre 1890 e 1914), sensivelmente mais rápido do que o aumento da população; e a expansão da indústria leve, mais rápida do que a da indústria pesada.

Em 1928, depois de um período de guerra e de perturbações, o valor da produção da indústria leve era estimado pelos estatísticos soviéticos em 10,1 bilhões de rublos, contra 8,2 para a indústria pesada. Em 1940, a indústria leve não chegava a representar mais de 53,6 bilhões de rublos de produção, contra 83,9 da indústria pesada.

Uma vez mais, trata-se de precisão em sonhos, ou, pelo menos, no aleatório; mas é uma indicação que nos dá uma ordem de grandeza. O que importa é constatar o fato, muitas vezes ignorado, de que o crescimento da economia russa começou nos vinte anos que precederam a revolução de 1917, e que foi um crescimento inicial muito rápido. Alguns inimigos da URSS se deram ao trabalho de prolongar até 1955 a curva de crescimento da produção siderúrgica russa de 1890 a 1914 para demonstrar que, extrapolando os resultados anteriores à revolução, chega-se bem perto do nível atual. Por definição, este tipo de demonstração é duvidoso. Mas não há dúvida de que o desenvolvimento da indústria do carvão ou da indústria siderúrgica foi rápido nos vinte anos que precederam a revolução; quase todos os observadores da economia russa antes de 1914 previram que em meados do século XX a economia russa seria a primeira da Europa. Por outro lado, não se deve esquecer que, durante quinze anos, devido às guerras e à revolução, o crescimento russo estancou, e que foram precisos os planos quinquenais para chegar ao nível que teria sido atingido com um progresso contínuo.

Em que medida o modelo de crescimento soviético foi o resultado da vontade dos planejadores, ou simples efeito das circunstâncias? Em que medida seu objetivo se opõe aos dos países ocidentais?

Nos meios hostis à União Soviética, uma das respostas habituais é a de que esse modelo deve ser atribuído à determinação dos planejadores de sacrificar o bem-estar à soberania; que a economia soviética

seria uma “economia de poder”(*), enquanto que as economias ocidentais são “economias de bem-estar”. Esta antítese inverte a posição habitual dos socialistas, porque interpreta a economia soviética, dita socialista, como o modelo da economia que sacrifica o consumo ao poderio ou, como diria o marechal Goering, “a manteiga aos canhões”.

Essa interpretação nos parece simples demais. A filosofia dos comunistas é uma filosofia da abundância; não há dúvida de que, sob muitos aspectos, eles se preocupam com o bem-estar das populações. Seria um exagero afirmar que os planejadores soviéticos quiseram a soberania, o poderio, a qualquer custo, de modo consciente e cínico. A União Soviética levou a termo sua tarefa de industrialização sem o capital estrangeiro; ora, o crescimento da economia russa, antes de 1914, comportava contribuição considerável de capitais estrangeiros — como havia acontecido com a economia norte-americana durante sua fase de industrialização rápida. A industrialização soviética ocorreu num período e com uma ideologia, que obrigavam os planejadores a temer uma agressão externa. Por isso, os soviéticos não deixaram de consagrar à guerra e à preparação da guerra recursos maiores do que aqueles que os países ocidentais gastaram em períodos comparáveis.

Quando se trata de medicina, hospitais e educação, os soviéticos não desconhecem as necessidades da população. Tem-se também a tentação de dizer que houve, no desenvolvimento da economia soviética, uma mistura do intencional e do imprevisto.

A palavra de ordem oficial do primeiro plano era alcançar o mais depressa possível os níveis de produção das economias capitalistas — em particular da economia norte-americana. Na época, os dirigentes soviéticos consideravam que era necessário dar à economia soviética uma base de poder que a tornasse capaz de resistir a uma eventual agressão capitalista. Os planejadores, provavelmente, se iludiam sobre a eficiência do método seguido no plano, comparado com a eficiência de outros métodos. Para atingir os objetivos dos três primeiros planos, não pretendiam exigir sacrifícios de consumo comparáveis aos que foram realmente necessários. A coletivização da agricultura enfraqueceu a agricultura soviética durante longos anos. De outro lado, os primeiros planos industriais só foram executados mediante o emprego de mão-de-obra em escala muito superior à prevista. O aumento da produtividade era

(*) No original: *économie de puissance*. (N. do E.)

regularmente inferior à previsão, e as previsões de produção global só eram realizadas mediante a utilização de operários suplementares. Por outro lado, verificou-se que as previsões da produção agrícola nunca chegaram a ser concretizadas porque os camponeses eram hostis ao regime; a organização coletiva da agricultura, tolerável para o cultivo de cereais, era ineficaz para a pecuária; e talvez, também, porque se queria confiscar uma parte muito grande da colheita.

Esse modelo de crescimento, em parte intencional e, em parte, resultado involuntário da ação dos planejadores, é tanto mais atraente quanto mais os países se assemelhem à Rússia de antes e depois dos planos quinquenais. Ele parece mais razoável quando há uma superpopulação agrícola, e quando se acredita que é possível criar uma grande indústria transferindo a mão-de-obra excedente dos campos para as fábricas. E no século XX, de fato, encontramos numerosos países que apresentam os mesmos problemas da Rússia antes da planificação, consideravelmente agravados.

Seria absurdo pretender que a industrialização russa não teria sido possível sem os planos quinquenais. Basta observar o que aconteceu na Rússia entre 1890 e 1914 para perceber que o crescimento do tipo ocidental teria sido economicamente possível. Digo *economicamente* possível porque esse tipo de crescimento exige um governo capaz de superar as tensões sociais criadas ou agravadas pelo desenvolvimento. A França conhece, hoje, algumas destas tensões; mas o governo francês é, provavelmente, capaz de resistir a elas. Na Rússia do princípio do século XX, o crescimento no estilo ocidental, economicamente possível, era, talvez, muito pouco compatível com a manutenção do regime político tsarista, o que torna pelo menos compreensível a explosão ocorrida em 1917.

A imitação da técnica soviética de crescimento encontrará dificuldades tanto maiores quanto mais estreita for a base agrícola do país. Na Rússia, aquela técnica provocou a fome, embora a base agrícola da economia soviética tenha sido, inicialmente, extremamente ampla. A utilização do modelo soviético pelos países asiáticos poderia comportar, na agricultura, dificuldades tais que as enfrentadas pela União Soviética pareceriam irrisórias⁽¹⁾.

(1) A penúria que assola a China, em 1962, no momento em que corrijam estas provas, confirmam esta previsão feita há sete anos.

A técnica soviética de crescimento, cujos aspectos econômicos teve ocasião de descrever, tem naturalmente seus aspectos políticos; pressupõe um regime de certo tipo, e implica um elemento ideológico. O elemento ideológico essencial consiste em fazer do crescimento econômico em si um objeto de fé. Os países ocidentais construíram suas fábricas, no século XIX e mesmo no século XX, e transferiram trabalhadores do campo para as cidades, sem que jamais esse processo de crescimento tivesse sido, em si mesmo, o objeto do engajamento das massas. O sistema soviético tem o mérito (ou o demérito) de chamar de *construção do socialismo* o que se conhecia, no século passado, como acumulação de capital. Do ponto de vista psicológico, é muito preferível a expressão *construção do socialismo*, que dá um sentido moral, espiritual, aos sacrifícios exigidos às massas. Uma ideologia que atribui sentido aos sacrifícios da coletividade não deixa de ter eficácia histórica.

Naturalmente, é também essencial que essa ideologia não se formule nesses termos: o plano da ideologia e o plano da análise científica não se confundem.

Será que esses dois tipos de sociedade industrial vão finalmente se aproximar? A diferença entre eles se refere apenas ao modelo de crescimento? Haverá uma tendência para que os dois tipos se aproximem, a partir de uma certa etapa?

O raciocínio segundo o qual a diferença entre os tipos de sociedade industrial vai diminuir é freqüente nos meios favoráveis à planificação, que permanecem fiéis aos valores do liberalismo político. Gostam de acreditar que o regime do partido único e a ortodoxia obrigatória pertencem à fase de construção industrial, e que desaparecerão logo que o crescimento atingir um grau suficiente. Prolongam, em imaginação, o crescimento atual, calculam uma certa taxa de crescimento, extrapolam essa taxa para imaginar, dentro de alguns anos ou de algumas décadas, um volume suficiente de produção. Tratar-se-á, então, de dividir os recursos coletivos de modo diferente do que se faz hoje. Quando os dois tipos de sociedade tiverem igual nível de vida, e o mesmo tipo de repartição da população ativa, essas duas sociedades, vivendo do mesmo modo, terão aproximadamente a mesma organização.

Observe-se que a questão de saber se as sociedades industriais se parecem ou não nada tem a ver com o problema de saber se elas entram em guerra uma com a outra. No final das contas, as únicas guerras

verdadeiras são os conflitos entre irmãos. Se amanhã as sociedades soviética e norte-americana se assemelharem, isto não quer dizer que serão amigas. As duas questões são distintas.

Mas em que medida os dois tipos de sociedade vão se aproximar? Prometi evitar as estatísticas, mas desejaria dizer umas poucas palavras sobre as razões que nos recomendam utilizar com muita prudência os dados comparativos sobre crescimento.

Em primeiro lugar, é preciso estar seguro de que o cálculo da renda nacional numa economia do tipo soviético é igual ao de outra de tipo ocidental. Em seguida, é preciso evitar os erros resultantes de escalas de preços diferentes. E, também, eliminar, nas estatísticas, as consequências das diferenças de estrutura de produção e de consumo. Dito isso, a taxa de crescimento da indústria soviética, e em especial da indústria pesada, durante o período dos planos quinquenais, é, sem dúvida, mais elevada do que a atual taxa de crescimento da indústria norte-americana, talvez mais elevada mesmo que a taxa de crescimento da indústria norte-americana durante fases anteriores.

Essa taxa de crescimento mais elevada explica-se facilmente: se repartirmos os investimentos atribuindo uma porcentagem maior aos investimentos industriais propriamente, a taxa de crescimento da indústria, no sentido estrito do termo, será normalmente mais elevada do que num país onde a porcentagem dos investimentos industriais é menor.

No que diz respeito ao nível de vida, não pretendo citar estatísticas. Os que quiserem conhecer uma versão favorável à União Soviética poderão encontrá-las no livro de M. J. Romeuf⁽²⁾. Os que quiserem conhecer uma versão desfavorável, irão encontrá-la no livro de Laurat⁽³⁾. Os que têm tempo e disposição para as comparações estatísticas verão como é possível extrair conclusões bem diferentes dos mesmos dados, pela maneira de interpretá-los ou mesmo de apresentá-los. Há, nesses livros, dados sobre o número de horas de trabalho necessárias para que um operário possa comprar um quilo de farinha ou de carne, uma bicicleta, um automóvel ou um televisor; são comparações que perdem o rigor quando não incluem todo o conjunto dos preços (um preço individual nada significa).

(2) *Le Niveau de vie en U. R. S. S.*, Paris, 1954 (este livro, em muitos pontos, parece-me que induz o leitor a erro).

(3) *Bilan de vingt-cinq ans de plans quinquennaux*, Paris, 1955.

Quem se contentar com dados aproximados, encontrará nesses livros o essencial. As condições de habitações nas cidades soviéticas são bem inferiores às das cidades francesas: este é um resultado que se obtém qualquer que seja o método de cálculo utilizado. A urbanização soviética foi muito rápida; para impedir a deterioração das condições de moradia teria sido necessário desviar, para a construção residencial, uma parte de recursos que ultrapassava, em muito, o que os planejadores estavam dispostos a dedicar a esse fim. No que diz respeito à alimentação, o número de calorias pode ser o mesmo, mas a “nobreza” das calorias é diferente. No que diz respeito aos produtos industriais de consumo durável, a diferença — bastante considerável há dez anos — diminuiu, e muito provavelmente continuará a diminuir. Quanto aos têxteis, os números sobre metros de algodão ou de lã disponíveis por habitante na URSS, são inferiores aos dos países ocidentais, com tendência à redução dessa diferença.

A comparação é especialmente difícil quando chegamos ao que denominamos, de modo grosseiro, serviços. A sociedade soviética fornece certos serviços que não existem nas condições de vida ocidentais; e um grande número de serviços oferecidos nos regimes ocidentais são ignorados na União Soviética.

Contudo, a despeito de todas as complicações estatísticas, os movimentos de conjunto não são misteriosos. O valor real do salário do operário individual diminuiu entre 1928 e 1937, durante o primeiro plano quinquenal; diminuiu também durante a guerra, para subir lentamente até 1948-1949; de 1949 a 1955 aumentou rapidamente. De acordo com o sexto plano quinquenal, nos cinco anos vindouros o valor real dos salários aumentará de 30 %, e não me parece impossível que tal aumento seja alcançado(4). Admitida a continuação do crescimento industrial soviético, os planejadores poderão aumentar regularmente o nível de vida, embora continuem a consagrar recursos maciços para a indústria pesada. No entanto, quando se considera o futuro e a aproximação dos dois tipos de sociedade, dos dois estilos de vida, há dois dados que são fundamentais.

O primeiro é a agricultura. No Ocidente, a condição para a melhoria do nível de vida foi o aumento da quantidade de alimento disponível por habitante. A produção agrícola aumentou mais depressa do que o

(4) Estava sendo muito otimista; esta meta não foi atingida.

número de bocas; em conseqüência, o preço dos alimentos baixou, liberando poder aquisitivo para a compra de outras mercadorias. A longo prazo, o progresso da agricultura soviética é a condição da aproximação entre os níveis de vida dos dois lados da cortina de ferro. Enquanto a produção agrícola da URSS aumentar apenas lentamente, os seus planejadores não terão condições de distribuir generosamente um poder aquisitivo que correria o risco de ser destinado, pelos consumidores, à compra de produtos alimentares. Pode-se evidentemente imaginar que a União Soviética compre do exterior parte dos alimentos de que necessita, pagando-os com produtos industriais, mas essas compras no momento são pequenas.

O outro dado fundamental, além da habitação, diz respeito às perspectivas de crescimento da produtividade na indústria. Já vimos que o crescimento industrial soviético só foi possível devido ao aumento maciço da força de trabalho empregada. O próximo plano quinquenal prevê o aumento do número dos trabalhadores, mas conta também com o aumento da produtividade.

Desejaria terminar com algumas observações sobre o debate ideológico entre socialistas e capitalistas do século passado, e a discussão contemporânea entre os defensores da economia soviética e os defensores da economia capitalista.

Os economistas que acreditam na maior rapidez do crescimento soviético dizem que a vantagem daquele regime consiste em que os seus planejadores estão decididos a empregar ao máximo os meios técnicos disponíveis. A virtude do sistema depende da atitude dos dirigentes, na economia e no partido. Os gerentes e os empresários têm autoridade quase incondicional sobre o pessoal, e podem, assim, desenvolver ao máximo a produção sem levar em conta as considerações que surgem nos regimes capitalistas ou democráticos. O regime soviético dedica ao investimento uma porcentagem considerável dos recursos nacionais. Embora a porcentagem do investimento bruto não seja muito mais elevada do que no Ocidente, a porcentagem do investimento líquido é mais elevada, e a distribuição dos mesmos é determinada pelos planejadores. Os observadores favoráveis nos dizem também que, na economia soviética, se multiplicam, de todas as formas, os “incentivos” à produção: grandes desigualdades salariais, prêmios por rendimento. Além disso, qualquer tentativa dos sindicatos de reduzir a produção seria

considerada um crime. Por fim, todos os segredos de fabricação são, em princípio, difundidos por todo o conjunto da indústria.

Em outras palavras, encontraremos certos fatores de crescimento: a economia soviética comporta, por parte dos dirigentes, dos líderes do partido, dos planejadores e dos gerentes, a atitude econômica, a vontade de crescer, a aspiração técnica. Os “incentivos” são multiplicados, as falhas punidas, o esforço recompensado. Desse modo, o capital é acumulado ainda mais rapidamente do que acontecia com os capitalistas do século passado.

Se os resultados obtidos na agricultura e na construção civil são menos brilhante, isto se deve ao fato de que os soviéticos não aplicaram aí os incentivos à produção. De fato, não houve incentivos na agricultura, em primeiro lugar porque se quis confiscar uma parte grande demais das colheitas; e, também, porque é difícil diferenciar a retribuição dos produtores agrícolas em função do esforço fornecido — salvo se for restabelecida uma certa propriedade individual. É por isso que se acabou por restaurar um setor limitado de propriedade individual onde o “incentivo” à produção pode atuar plenamente.

Os resultados obtidos na indústria, de um lado, e na agricultura, de outro, ilustram quase perfeitamente a facilidade e a dificuldade de aplicação da técnica de produção coletiva à indústria e à agricultura. Nada impede de aplicar a técnica de produção coletiva à indústria, e obter um crescimento rápido nesse setor. Mas na agricultura — e provavelmente também no comércio e na construção — as dificuldades são grandes. Em todo caso, chamarei a argumentação favorável ao crescimento soviético de *produtivista*. Ora, a teoria socialista original era igualitária: depois do capitalismo injusto viria o regime socialista que, beneficiando-se da acumulação dos meios de produção, poderia, enfim, dividir equitativamente os benefícios do esforço coletivo.

Eis uma ironia da história: um século mais tarde, a principal argumentação contra os regimes ocidentais é a de que não favorecem o bastante o crescimento da economia. Ora, o crescimento da economia não passa de uma forma moderna de designar o acúmulo dos meios de produção, e o próprio aumento da produção. O mérito supremo atribuído a um regime de tipo soviético é justamente o de promover ao máximo a produção.

Esse deslocamento da controvérsia ideológica merece ser considerado. Se se observar a realidade, talvez se descubram antinomias funda-

mentais. Não está provado que o regime que produz mais seja, sob outros aspectos, o mais desejável; como também não está provado que o regime mais equitativo seja, ao mesmo tempo, o mais eficaz. Seria bom que todas as virtudes fossem reunidas, mas nem sempre, talvez, seja possível fazê-lo. Mais vale, assim, não atribuir a cada regime virtudes exatamente opostas às que os especialistas reconhecem nele.

A autodestruição do capitalismo

Encerrei a última aula colocando — sem lhe dar resposta — a seguinte questão: existem dois modelos de crescimento econômico; mas existem dois tipos de sociedade industrial? Para dar uma resposta convincente seria necessário, é claro, seguir o desenvolvimento da sociedade industrial, nos dois tipos diferentes, além das fases iniciais. Ora, qualquer que seja o critério utilizado, não há dúvida de que a sociedade soviética não está no mesmo estágio da sociedade capitalista. Um dos critérios usados com muita frequência é o da proporção da população ativa empregada na agricultura, que é da ordem de 50 % (ou 45 %) na URSS, e de menos de 10 % nos Estados Unidos. Contudo, não há qualquer prova de que todas as sociedades industriais devam chegar às mesmas proporções. Seria necessário, em todo caso, para levar mais longe a comparação, indagar sobre as transformações por que passam as sociedades industriais do tipo capitalista, que são as que conhecemos melhor. Ao mesmo tempo, encontraremos o problema que havíamos indicado há algumas semanas; entre as principais objeções ao capitalismo citei a da sua “autodestruição”. Deixei de lado esta questão porque não tinha condições de examiná-la antes de ter comparado o crescimento dos dois sistemas. A partir de hoje, todas as nossas aulas serão dedicadas à evolução do regime capitalista.

Quando nos perguntamos o que acontecerá com os regimes capitalistas, temos três níveis de opção:

O primeiro é o mais concreto; indagamos qual será o futuro das sociedades ocidentais capitalistas — a inglesa, a americana ou a européia —, consideradas como realidades *históricas*. A evolução dessas sociedades capitalistas, consideradas concretamente, pode ser determi-

nada por causas que os economistas chamariam *exógenas*. Por exemplo: a destruição devido a uma invasão externa, como aconteceu com a civilização dos astecas, que foi destruída pela invasão espanhola. Nesse caso, trata-se de previsão relativa à realidade histórica.

O segundo nível é o da evolução econômico-social. Pode-se observar quais são os fenômenos sociais e econômicos que, numa sociedade capitalista, resultam do desenvolvimento da riqueza, e procurar saber em que medida as classes sociais criadas e as relações entre as classes suscitadas pelo desenvolvimento capitalista contribuem ou não para paralisar o funcionamento do regime.

O terceiro nível, de abstração máxima, é o da evolução estritamente econômica. Pode-se perguntar se um regime capitalista, isto é, um regime baseado na propriedade privada dos meios de produção e no mecanismo do mercado, tende a ser paralisado pelo seu próprio funcionamento. Ou, em termos mais simples, se uma sociedade capitalista muito desenvolvida, do tipo americano, encontra mais dificuldades de funcionamento do que uma outra, como a francesa, que é, em termos econômicos, menos desenvolvida.

Do ponto de vista científico, não se devem confundir esses três níveis; e também seria errado acreditar no valor absoluto das conclusões a que se chega num determinado nível. Por exemplo: acho que o regime capitalista pode continuar funcionando qualquer que seja a fase de crescimento, mas isso não quer dizer que as sociedades capitalistas não serão, finalmente, destruídas. Pode haver, como pensava Schumpeter, razões sociais e políticas pelas quais, a partir de uma certa fase, seja provável que o capitalismo se paralise ou transforme.

Não devemos esquecer, em todo caso, de que os resultados a que chegaremos são comparáveis a experiências mentais. A realidade está constituída pelo conjunto dos três níveis que distingui por necessidade da análise. Mas a questão decisiva tem a ver com a realidade histórica. No entanto, para pensar claramente é necessário distinguir, por assim dizer, três modalidades de morte: uma estritamente econômica; outra, social e política; a terceira, ligada à relação de poder entre os universos de regimes opostos.

A questão que coloco é de origem marxista. No passado, foram Marx e os marxistas que colocaram a questão da autodestruição do capitalismo. Mas não creiam que se trate de uma obsessão; muitos economistas burgueses colocaram a mesma questão, e muitos deram mesmo

uma resposta afirmativa. Na década de 1930 a resposta positiva, isto é, a pessimista, estava na moda, devido, simplesmente, à grande depressão. Durante as épocas de crise os economistas acreditam facilmente numa paralisia inevitável; mas nas fases de expansão tendem a crer no prolongamento indefinido da prosperidade.

Quais são as diferentes versões da teoria propriamente econômica da autodestruição do capitalismo?

Procurando refletir, no nível mais abstrato, sobre as teorias da autodestruição, cheguei mais ou menos à seguinte classificação:

A primeira teoria, originada em Marx, mas que assume formas inumeráveis, baseia-se na disparidade permanente e crescente entre a distribuição da renda e a capacidade de produção. O regime capitalista seria incapaz de absorver a própria produção, porque a distribuição da renda é tal que haveria um excesso da capacidade de produção sobre o poder aquisitivo disponível.

A fórmula clássica da contradição entre as forças e as relações de produção sugere (na medida em que tem alguma significação) que num regime capitalista é possível produzir mais do que se pode vender, e que a renda disponível é menor do que o valor das mercadorias oferecidas no mercado. É preciso, naturalmente, refinar a teoria. Em qualquer regime as mercadorias são, afinal, trocadas por mercadorias e não se percebe bem por que motivo tal disparidade seria constante. Segundo a teoria que focalizamos, a contradição entre renda e capacidade de produção aumentaria com o crescimento.

A segunda teoria se fundamenta na insuficiência dos investimentos: a demanda global, num sistema econômico, é composta pela demanda de bens de consumo e pela demanda de bens de produção. Portanto, para que o sistema capitalista se paralise será necessário que uma das duas demandas se torne insuficiente. Alguns postulam a insuficiência da demanda de bens de consumo e os outros, a insuficiência da demanda de bens de produção, isto é, insuficiência de investimentos. Por que haveria insuficiência de investimento? Porque, segundo essa teoria, à medida que o capitalismo se desenvolve, diminuem as oportunidades para investimentos rentáveis, de modo que a demanda dos bens de produção se tornaria insuficiente para manter o pleno emprego.

A terceira teoria da autodestruição do capitalismo, fundada sobre a propriedade privada, consiste em dizer, ou que o crescimento da economia tem como resultado a supressão da concorrência, necessária

ao próprio regime capitalista ou, então, que a propriedade privada, a partir de certo ponto, é um obstáculo ao crescimento econômico.

Vocês encontrarão inúmeras versões de cada uma dessas idéias simples, mas, no final, as três teorias fundamentais constituem uma enumeração completa. Definindo-se o capitalismo pela propriedade privada dos bens de produção, e pelos mecanismos do mercado, a sua paralisação pressupõe que o regime de propriedade impede o crescimento ou, então, que é a insuficiência da demanda que o faz; a insuficiência da demanda podendo ser, por sua vez, de bens de consumo ou de bens de produção.

Ainda há uma outra teoria, mais complicada, em particular a de Rosa Luxemburgo, segundo a qual o regime capitalista só pôde funcionar e crescer, através da absorção, pelo sistema, de territórios que lhe eram exteriores. Contudo, no fundo, essa tese também se reduz a uma ou outra das três versões que examinamos.

A primeira teoria, segundo a qual a insuficiência da demanda de bens de consumo ou a desigualdade da distribuição das rendas seria a causa da paralisação do capitalismo, é superficial, aborrecida, facilmente refutável em abstrato e destinada a ser repetida inesgotavelmente, quaisquer que sejam os argumentos que se apresentem.

Por que não se pode eliminá-la? Qualquer que seja o nível de desenvolvimento econômico, pode-se observar, numa economia moderna, a justaposição da produção excedente e da pobreza. Há sempre bens de consumo disponíveis e uma parte da população que não pode adquiri-los. O fenômeno é evidente, e não pode deixar de causar um sentimento de escândalo. Cada vez que esse fenômeno clássico se acentua, a teoria da autodestruição do capitalismo pela insuficiência da demanda retorna com uma força emocional irresistível porque ela é imposta, aparentemente, pelos próprios fatos.

Se só houvesse excesso de produção num certo setor — quero dizer, insuficiência da demanda de um bem determinado — poder-se-ia dizer que a estrutura da produção não estaria correspondendo à distribuição da demanda. É fácil admitir que não havendo a desigualdade natural entre o conjunto da demanda e o conjunto da oferta surgem defasagens entre o que as pessoas querem comprar e o que os produtores querem vender. Mas, em muitos casos, ocorre aparentemente um *excesso geral* de produção, que se chama uma crise. Esse excesso de produção sobre a demanda talvez não seja nunca global como parece, mas as circunstâncias em que o excesso parece global são bastante

numerosas para o reaparecimento da tese da autodestruição do capitalismo pela insuficiência da demanda.

É certo que um regime capitalista, isto é, não planejado, comporta o que chamamos de anarquia. Há uma permanente discrepância entre o que seria racional (produzir exatamente o que as pessoas querem comprar) e aquilo que ocorre de fato. Basta que essa anarquia seja aparente para que os homens (que, logicamente, exigem que as sociedades satisfaçam o espírito) protestem. Contudo, contra a aparente justificação da teoria há, num plano abstrato, provas irresistíveis.

Fala-se do excesso de produção em relação ao poder aquisitivo. Mas já se falava disso há um século, exatamente nos mesmos termos de hoje. Diverti-me relendo um livro de um marxista — e, para afastar qualquer suspeita, tomei um livro de um marxista violentamente anticomunista: Lucien Laurat. Laurat escreveu, em 1931, que nos Estados Unidos havia um excesso de produção em relação ao poder aquisitivo disponível, e que a prosperidade excepcional dos anos de 1923 a 1928 não estava destinada a se reproduzir. Estamos agora em 1956, a produção norte-americana se multiplicou por 2, e não há mais excesso de produção. Vocês podem se divertir também abrindo o livro, sobre os Estados Unidos, escrito por Siegfried em 1928; ele explica que naquele país havia um excesso de produção em relação à capacidade de consumo; mas, hoje, produz-se duas vezes mais, e há consumidores. A tese da insuficiência do poder aquisitivo pode ser aplicada a todos os níveis de crescimento. Mas ela só teria sentido se se pudesse demonstrar a existência e o aumento desse excesso de produção, o que, pelo menos até o momento, não se conseguiu.

Devemos também lembrar uma proposição velha e banal: toda produção cria, automaticamente, um poder de compra de valor igual ao da produção. Como se distribui esse poder de compra? Toda produção se resume, afinal, em despesas — seja de salários dos operários, seja de aquisição de matérias-primas e de máquinas — que, por sua vez, se dividem em salários ou lucros. Para confirmar a tese da autodestruição haveria que demonstrar, portanto, que à medida que o capitalismo se desenvolve realiza-se a predição de Marx em certos textos: a acumulação da riqueza de um lado, e a acumulação da pobreza de outro. Haveria que demonstrar a desigualdade crescente da distribuição de renda, o que tem como resultado impedir que os consumidores absorvam as mercadorias produzidas em larga escala.

Digamos algumas palavras sobre a teoria — que voltou à moda — da pauperização absoluta e da pauperização relativa. Deixo de lado a teoria da pauperização absoluta; ela não merece ser discutida, pois é facilmente refutável. Contudo, a teoria da pauperização relativa nada tem de absurda, e já foi sustentada por economistas sérios.

Por pauperização relativa entendia-se o fato de os salários dos operários — ou, de modo geral, a parte da renda nacional atribuída aos trabalhadores — diminuir continuamente.

É difícil discutir uma teoria desse tipo, porque os economistas não dispõem de uma teoria geral da distribuição, mesmo em abstrato. Se existe uma teoria abstrata dos salários, é a da produtividade marginal, que afirma que o salário dos operários se situa aproximadamente no nível da produtividade do último trabalhador empregado. Se se admite essa teoria, não há razão para crer na pauperização relativa. De outro lado, quando se observa a relação entre os níveis de salários, nos vários países, verifica-se haver uma correspondência aproximada entre os níveis de salários e os níveis de produtividade média. Essa comparação só pode ser feita de modo muito genérico; mas, na França e nos Estados Unidos, constata-se uma relação análoga entre o nível dos salários e o das produtividades.

Acrescentemos que, em *O Capital*, não há qualquer demonstração, em termos abstratos, da pauperização relativa: o valor do salário é determinado pelo valor das mercadorias necessárias para a vida do operário e de sua família. Marx acrescenta que as mercadorias necessárias à vida do trabalhador e de sua família são definidas mais do ponto de vista psicológico e social do que propriamente econômico. Ele observa também que o aumento da força de produção — o que chamaremos de aumento da produtividade — permite diminuir o valor dos bens necessários à vida do operário e de sua família. Assim, a parte do trabalho necessário à manutenção dos operários tende a diminuir. Desse modo, se a taxa de exploração não aumentar, será possível um aumento do salário real do operário. O único argumento pelo qual Marx procura demonstrar a pauperização relativa é o exército industrial de reserva. O motivo pelo qual, no sistema marxista, os salários reais não podem aumentar, a longo prazo, seria exclusivamente a pressão exercida sobre o mercado de trabalho pelos operários desempregados. Se imaginarmos a presença de sindicatos organizados, capazes de pressionar os empresários, não encontraremos qualquer contradição entre as proposições abstratas de

O Capital e o aumento do salário real. Em linguagem econômica, o aumento da produtividade, em qualquer esquema, acarreta logicamente a elevação dos salários reais dos operários, a menos que haja fatores sociais agindo em sentido contrário. O esquema de *O Capital* não implica a pauperização relativa e nunca houve demonstração propriamente econômica, abstrata, da pauperização, absoluta ou relativa.

A demonstração da pauperização absoluta ou relativa encontra uma dificuldade evidente, que salta aos olhos: o aumento da produtividade. Num sistema em que a produtividade do trabalho aumenta, é quase inconcebível que os salários dos operários diminuam. Quando Marx refletiu sobre o fenômeno do aumento da produtividade, não pôde chegar, por razões econômicas, a uma conclusão desse tipo. Dito isso, é possível que em certas fases do crescimento econômico num regime capitalista haja efetivamente uma diminuição do salário real — por exemplo, quando há um excesso considerável de operários em relação ao capital disponível, ou quando a classe dos empresários é especialmente forte, e a classe operária extraordinariamente fraca. Sabemos hoje, contudo, que, de fato, o desenvolvimento das sociedades capitalistas, num regime de democracia política, leva ao aumento relativo da pressão dos trabalhadores sobre os empresários.

No que diz respeito a uma teoria mais geral da distribuição da renda, é difícil determinar, em abstrato, como se distribui a renda global dentro de um setor; entre proprietários e lavradores, na agricultura; entre empresários e assalariados, na indústria; ou entre pequenas e grandes empresas. Esses fenômenos de distribuição são determinados por muitos fatores, sendo provavelmente impossível isolar, entre eles, o fator estritamente econômico. Poder-se-ia dizer, em termos sociológicos, que a distribuição da renda nacional entre os diversos grupos sociais é, pelo menos em parte, determinada pelas relações de força. Em certas fases, os rendimentos de um grupo aumentam em detrimento dos outros; é duvidoso que haja uma linha geral de evolução. Podem-se observar certas tendências da evolução, como a diminuição da parte que cabe à agricultura, o crescimento da parcela da renda nacional destinada ao setor terciário, mas nenhum desses fenômenos justifica a tese da autodestruição pela pauperização da grande massa.

Se passarmos da teoria ao concreto, o que nos revelam as estatísticas a respeito da pauperização?

Basta ver as estatísticas mais gerais para constatar que os salários

das massas operárias da Europa ocidental e dos Estados Unidos são mais elevados do que há um século.

No que diz respeito à pauperização relativa, os intérpretes das estatísticas se dividem em duas escolas, pelo menos entre os economistas burgueses. A escola menos otimista diz que a repartição da renda nacional entre salários e lucros é, no conjunto, constante. Schumpeter, comparando as estatísticas, diz que não há tendência nem para o aumento, nem para a redução dos lucros. Outros, como Colin Clark, são mais otimistas e acreditam que, no conjunto, a parte dos lucros tende a diminuir, e a dos salários a aumentar. Basta que a distribuição permaneça constante para que a tese da autodestruição por insuficiência da demanda de bens de consumo caia por si mesma.

Se nos reportarmos à experiência histórica do último século, não deixaremos de constatar um grande número de fenômenos a propósito da distribuição da renda, mas nada que confirme a tese da autodestruição. Por exemplo: há uma modificação constante na relação entre os rendimentos mistos e os rendimentos propriamente capitalistas. Na maioria dos países capitalistas, os rendimentos mistos (rendimentos dos empresários que são, ao mesmo tempo, empresários e assalariados), os das pequenas propriedades rurais, comerciais ou industriais vão diminuindo. Constata-se que o nível dos salários reais aumenta, aproximadamente, em proporção ao produto nacional.

As alterações mais rápidas na distribuição da renda parecem devidas não a fatores econômicos, mas a medidas políticas. Na Grã-Bretanha, por exemplo, houve uma modificação substancial na distribuição da renda entre 1938 e 1955, que resultou no aumento da parte dos salários baixos, em relação à dos salários elevados e, de outro lado, no aumento da parte dos salários em relação à dos lucros. São alterações que podem ser obtidas por medidas econômicas diretas, ou então por medidas fiscais.

O crescimento da tributação na maior parte dos países capitalistas parece ter resultado, não na supressão das rendas muito elevadas, dispendidas de maneira ostentatória, mas na redução da proporção desses rendimentos. Na medida em que se pode observar, na medida em que se pode raciocinar, não há razão alguma para crer que o crescimento econômico crie, por si mesmo, as causas de paralisia, devido à distribuição da renda. Há, sim, motivos sérios para pensar que a insuficiência do poder aquisitivo aparece de modo mais claro numa fase inicial do que

numa fase de maturidade. Suponhamos, por exemplo, que se queira construir uma fábrica de automóveis na Índia: levando-se em conta qual seria a dimensão mínima de uma fábrica de automóveis, haverá dificuldade em fazer escoar a sua produção, devido à pobreza da população. É num país subdesenvolvido, no início do seu desenvolvimento econômico, que aparece o fenômeno do contraste entre a capacidade de produção e a capacidade de compra.

Em compensação, nos países desenvolvidos, as dificuldades intrínsecas ligadas à pobreza tendem a diminuir. Além disso, nos países menos evoluídos, as classes dirigentes são mais autoritárias, menos conscientes das necessidades econômicas, mais inclinadas a gastar e menos dispostas a investir.

Se vocês levarem em conta todos esses fenômenos, poderão compreender a teoria marxista, extrapolação indefinida de fenômenos que podem ser observados nas fases iniciais da industrialização mais do que nas fases de maturidade.

Passo agora à segunda teoria — mais interessante, e mais difícil de discutir em termos abstratos —, que diz respeito à decisão de investir. É verdade que há cada vez menos oportunidades para investimento? Em termos dialéticos, a idéia poderia ser apresentada do seguinte modo: ou os empresários querem manter seus lucros, e então eles não podem pagar salários elevados e, em consequência, o poder aquisitivo será insuficiente; ou preferem pagar salários elevados, para manter o nível do poder aquisitivo e, nesse caso, seus lucros diminuirão. Pode-se tornar a teoria mais sutil, mas volta-se sempre à idéia básica de que o sistema econômico será paralisado pela escassez de lucros ou de poder aquisitivo. É um aspecto novo do caráter alternativo das duas teorias: ou há demanda insuficiente de bens de consumo ou há demanda insuficiente de bens de produção.

Durante o século XIX, a teoria marxista da autodestruição do capitalismo não era levada a sério no mundo ocidental. No período da baixa dos preços, no fim do século, os economistas burgueses começaram a se interrogar; com um novo período de expansão e alta de preços, antes da Primeira Grande Guerra, a teoria desapareceu, para reaparecer na década de 30, sob uma nova forma e com o nome de teoria da estagnação, ou da maturidade.

A nova formulação foi desenvolvida em especial por um economista norte-americano, Hansen, que procurou demonstrar que as condi-

ções do regime capitalista na terceira década do século XX tornavam provável a paralisia do sistema ou, pelo menos, a sua estagnação. A teoria da estagnação assume formas variadas, e, naturalmente, sutis. Um adepto dessa teoria não afirmará que um regime fundado na iniciativa privada deixa de progredir a partir de uma determinada fase; dirá que há um intervalo crescente entre a produção possível e a produção efetiva, ou que há um intervalo crescente entre o emprego possível e o emprego efetivo — o que significa, em outras palavras, que haverá um desemprego permanente, cada vez maior. E dirá também que o ritmo de crescimento da economia se reduzirá gradualmente, passando a ser cada vez menor em relação ao ritmo possível.

A que está vinculada a demanda dos bens de produção? A resposta mais simples é dada pelo modelo keynesiano, que serviu como ponto de partida para as teorias da estagnação: a decisão de investir tem a ver com a relação entre o custo do dinheiro e a produtividade marginal do capital. Para que haja a decisão de investir é necessário que se possa tomar dinheiro emprestado a um custo inferior ao rendimento esperado. É possível imaginar situações em que o custo do dinheiro seja, de fato, mais elevado do que o rendimento marginal do capital. Vale lembrar que o rendimento marginal do capital não é o rendimento real, mas o rendimento do capital obtido pelo investidor. Ora, a expectativa de lucro do investidor é um fenômeno em boa parte psicológico; pode-se imaginar situações em que a depressão impere, em que os empreendedores percam a confiança em si mesmos, convencendo-se de que o mercado está saturado, ou de que o custo do dinheiro é tal que o rendimento obtido com o capital parece insuficiente. Numa conjuntura desse tipo, não haverá muitas decisões de investir, e a demanda dos investimentos pode não ser suficiente para manter o pleno emprego. Foi uma situação assim que provocou a teoria keynesiana; não é impossível que ela volte a ocorrer.

Admitindo-se tal possibilidade, essa insuficiência dos investimentos, ou do rendimento marginal do capital, será consequência necessária ou provável do crescimento econômico? Que causas determinam essa insuficiência de investimentos à medida que se processa o crescimento?

Os adeptos da teoria da estagnação apresentam três razões principais:

A primeira seria o desaparecimento das fronteiras. O capitalismo

teria se desenvolvido com tanta facilidade porque dispunha de novas terras para conquistar ou explorar. Nos Estados Unidos, por exemplo, haveria ainda terras virgens além da fronteira da ocupação econômica. Essa absorção de recursos suplementares constituiria um fator necessário, ou pelo menos favorável, ao crescimento. De certo modo, é a retomada da teoria de Rosa Luxemburgo.

A segunda razão está em que os investimentos mais fáceis já foram realizados; e que, à medida que se acumulam os investimentos, há cada vez menos investimentos possíveis, isto é, menos oportunidades de lucro. Os defensores da teoria da estagnação tendiam a achar que os progressos técnicos mais importantes já tinham sido realizados, ou que os avanços técnicos de hoje exigiriam menores somas de capital. De um modo ou de outro, o crescimento tornar-se-ia mais lento à medida que avançasse.

A terceira razão é de ordem demográfica. Como o aumento da população foi um dos fatores decisivos do crescimento econômico no século XIX, os países ocidentais de população estacionária estariam expostos ao perigo da estagnação econômica.

Nenhum desses argumentos me parece decisivo. Se voltássemos a ter uma crise econômica séria, eles tornariam a receber muita atenção. Contudo, nos períodos caracterizados pelo crescimento, são argumentos que deixam o observador cético.

No que diz respeito ao recuo das fronteiras, há, ainda hoje, um grande número de países subdesenvolvidos que quase não chegam a estar integrados na civilização industrial. Continua a haver, portanto, fronteiras abertas e territórios por conquistar. A expressão de Valéry "*le temps du monde fini commence*" (*), repetida há vinte anos, não passa de uma frase literária, que só é verdadeira na medida em que visa à solidariedade dos países e dos continentes. *Economicamente* não há falta de terras a conquistar. Aos cientistas não faltam projetos grandiosos; e mesmo os franceses os têm para o Saara; não se deve temer o desaparecimento das fronteiras, mas o dos recursos naturais. É claro que, se a reserva de matérias-primas e de alimentos fosse insuficiente para manter a produção, surgiria um obstáculo irredutível ao crescimento; mas não chegamos ainda a esse ponto.

Por outro lado, não há nenhuma demonstração possível, não há

(*) "Começa a era do mundo finito." (N. do T.)

nenhuma demonstração plausível de que um crescimento interno em intensidade esteja excluído. Talvez seja especialmente fácil criar uma economia do tipo moderno partindo da estaca zero. É preciso construir rodovias e estradas de ferro, e as oportunidades de investimento são imediatas. Quando as estradas estão construídas, e só é preciso mantê-las, desaparecem essas oportunidades de investimento. Mas, à medida que se desenvolve o processo de crescimento, o nível de vida da população melhora, e há uma demanda crescente de bens pelas classes que até então não podiam pretender esses bens. Assim, teoricamente, não há razão para pensar que uma economia não pode mais se desenvolver se não incorporar novos territórios.

O argumento da falta de oportunidade de investimento pode assumir duas formas. Assim, pode-se afirmar que as principais descobertas técnicas já foram realizadas, e que, por conseguinte, não serão criadas novas indústrias. O fato seria bastante sério, pois um dos fatores de crescimento econômico, no século XIX, foi o surgimento de novas indústrias. Contudo, essa tese foi lançada na década de 1930; depois disso, pelo menos três novas indústrias foram criadas, e exercem uma função importante no processo de crescimento: algumas indústrias químicas (matérias plásticas), a indústria eletrônica e a indústria atômica.

Pode-se dizer, por outro lado, que a falta de oportunidades de investimento não se deve ao envelhecimento técnico, mas a uma causa econômica: a redução da taxa de lucro. Haveria falta de oportunidades de investimento não pela ausência de novas invenções, mas por falta de lucros. Retorna-se, assim, a uma idéia de Marx — a lei da baixa tendência da taxa de lucro. Não pretendo examinar aqui em detalhe essa lei, que pressupõe o conhecimento do conjunto da teoria marxista, mas é preciso dizer que os economistas burgueses encontraram o seu equivalente. De resto, há na origem dessa lei, a convicção dos clássicos segundo a qual a taxa de lucro tenderia a baixar. Marx quis explicar isto da seguinte forma: como o lucro é retirado do trabalho operário, à medida que a parte do trabalho operário diminuísse no valor total das mercadorias, haveria uma baixa taxa de lucratividade. Keynes também focalizou um fenômeno desse tipo, e pensou que, em certas circunstâncias, poderia haver, de fato, insuficiência de lucros.

Para examinar, de modo rigoroso, a teoria da baixa da taxa de lucro, seria necessário dispor de uma teoria geral do lucro; saber de

onde vem o lucro, e se há alguma razão para que o lucro diminua à medida que ocorre o crescimento econômico.

Sem querer entrar numa discussão acerca da taxa de lucro, noto que há, pelo menos, um fator de lucro reconhecido por todos os economistas: a vantagem do produtor que inova, que cria ou aplica um novo processo de fabricação. Basta, assim, que a inovação continue, e que haja progresso técnico, para que pelo menos uma fonte de lucro seja mantida, o que acontece por meio da dianteira que um empreendedor particular, ou um grupo particular de empreendedores, toma em relação a seus concorrentes. Portanto, para que se possa demonstrar, com argumentos econômicos, a diminuição das perspectivas de lucro, seria preciso provar que a fonte do lucro é tal que se esgota à medida que ocorre o crescimento. A única demonstração tentada é a de *O Capital*, vinculada a uma série de hipóteses, hoje abandonadas. No estado atual dos nossos conhecimentos, há, de fato, circunstâncias, possíveis ou reais, em que a taxa de lucro é tal que torna o volume de investimentos insuficientes; mas, até hoje, ninguém provou que a baixa da taxa de lucro obedeça a uma tendência secular, e que a partir de um certo ponto, no processo de crescimento, o lucro não seja mais possível; ou ainda que, após uma certa fase, o lucro possível seja tal que não consiga mais manter o pleno emprego.

Gostaria de dizer algumas palavras sobre o argumento da redução do ritmo de crescimento da população. Não há dúvida de que o crescimento da população é um fator direto do crescimento econômico se considerarmos os dados globais. Mas será impossível o aumento do produto *per capita* de uma população estacionária? Mais uma vez se procurará em vão uma demonstração desse tipo. Mais uma vez, a tese da estagnação em razão do caráter estacionário da população supõe que não possa haver um crescimento intensivo; supõe que uma população não possa aumentar o produto nacional pelo aprimoramento da técnica e pelo aumento da produtividade.

Os adeptos da tese da estagnação desenvolveram teorias muito complexas para explicar por que a diminuição do ritmo de aumento da população exerceria uma influência paralisante: numa população que cresce rapidamente, há uma grande proporção de jovens, isto é, de indivíduos que consomem sem produzir. Trata-se, portanto, de população que tem normalmente uma elevada propensão a consumir, e uma baixa

propensão a poupar. Não se produziria assim o excesso de poupança, gerador de desemprego.

Por outro lado, uma população estacionária — quando aumenta a duração média de vida — abrange uma proporção importante de gente idosa, que pode também consumir sem produzir. Por isso, na época em que se temia o excesso de poupança e a insuficiência de investimentos, podia-se objetar que uma proporção relativamente baixa de jovens seria compensada por uma proporção relativamente elevada de velhos e que, em conseqüência, não faltaria a propensão a consumir considerada indispensável.

Não chego a afirmar que uma população estacionária não seja levada à estagnação. É possível que a diminuição do ritmo de aumento da população seja um fator de redução do crescimento; mas o argumento pelo qual se passa de um conceito para o outro é de natureza social e não-econômica. É possível que uma população que não mais aumente seja uma população que não sonha com o futuro, onde os empresários não se interessam mais em ampliar suas empresas, onde se invista pouco e onde se criem poucas riquezas. É possível que uma população estacionária seja, também, uma população de reduzido crescimento econômico. Na verdade, porém, estamos fazendo, aqui, um tipo de experiência mental: de acordo com a teoria econômica a ausência de aumento da população pode ser considerada um fator direto de estagnação? Se nos guiarmos pelo raciocínio econômico abstrato, a resposta é negativa; uma população estacionária pode perfeitamente apresentar crescimento econômico.

Para passar da teoria aos fatos, conhecemos economias que têm uma baixa taxa de crescimento, e são quase estacionárias. Mas não se trata das economias mais desenvolvidas. A economia norte-americana tem, ainda hoje, uma taxa de crescimento elevada⁽¹⁾; é muito mais madura do que a economia francesa, por exemplo, que, durante cerca de quinze anos, foi estacionária, talvez devido à ausência de aumento da população (situação que não perdura). No terreno dos fenômenos sociais, é possível que haja alguma relação entre o movimento da população e o crescimento econômico. Mas o que estou examinando, aqui, é a teoria abstrata da autodestruição do capitalismo devido a causas criadas pelo próprio crescimento. A teoria supõe que o crescimento se tor-

(1) Esta proposição deixou de ser válida depois de 1955.

ará impossível quando não houver mais terras a incorporar ao sistema, ou quando cessarem as oportunidades de investimento, ou ainda, quando a população não aumentar mais. Contudo, sabemos que, depois que se apresentou esta tese, a população da Europa ocidental e dos Estados Unidos recomeçou a crescer; foram feitas descobertas técnicas fundamentais; e houve absorção, no sistema, de novas terras e novos recursos.

Portanto, não é possível demonstrar a autodestruição no plano econômico, abstrato. Isso é uma vitória precária, pois significa dizer que, se houvesse destruição do regime capitalista, não seria devido a causas propriamente econômicas. Ora, não se consola um moribundo dizendo que ele não vai morrer da doença diagnosticada pelos médicos, mas de uma outra.

A autodestruição do capitalismo (continuação)

Na semana passada discuti a tese da autodestruição do regime capitalista no plano estritamente econômico. Limitei-me a uma análise rigorosamente abstrata, examinando dois dos argumentos invocados: a insuficiência do poder aquisitivo que se cria à medida que ocorre o crescimento econômico, devido a uma distribuição cada vez mais desigual da renda; e a insuficiência dos investimentos, especialmente o desaparecimento progressivo das oportunidades de investimentos lucrativos. Procurei mostrar que nenhum desses dois argumentos pode ser demonstrado. Falta examinar um terceiro argumento — o da autodestruição progressiva da propriedade privada e da concorrência — o que farei hoje.

Em sua forma inicial o argumento se encontra na obra de Marx. Foi retomado sob múltiplas formas na literatura econômica tanto marxista como burguesa. De modo geral, pode ser reduzido ao seguinte: à medida que ocorre o crescimento econômico, as formas jurídicas da propriedade privada se tornam cada vez mais incompatíveis com uma economia desenvolvida e a concorrência em especial teria por resultado se autoparalisar. O sistema capitalista implicaria a concorrência, e a concorrência, com o tempo, teria um papel cada vez menor.

Há um sentido no qual a fórmula da autodestruição da propriedade privada é, em certa medida, verdadeira: é verdade que com o desenvolvimento da economia moderna, um certo tipo de propriedade privada desaparece de certos setores, ou de certos tipos de empresa. À medida que ocorre o crescimento econômico em determinados setores, nascem empresas imensas, que não apresentam mais as características que Karl Marx considerava típicas da propriedade privada. Há uma frase de Marx que gosto de citar: as sociedades acionárias e a dispersão do

capital das grandes empresas entre múltiplos acionistas constituem já uma destruição da propriedade privada. Mas é claro que ele acrescentava: dentro do contexto do capitalismo. Se a dispersão da propriedade das grandes empresas por milhares, dezenas ou centenas de milhares de acionistas equivale à eliminação da propriedade privada, uma grande corporação norte-americana não é mais uma propriedade privada e, neste sentido, o crescimento econômico provoca uma espécie de socialização da propriedade.

Em certos setores, os meios de produção precisam estar concentrados; na maior parte dos casos, essa concentração técnica obriga a uma dispersão jurídica entre os indivíduos, ou à estatização da propriedade. Não se trata de uma necessidade rigorosa; é possível haver uma concentração técnica e uma concentração de capital extremamente grandes, sem dispersão da propriedade jurídica. As indústrias Krupp e Ford, por exemplo, permaneceram propriedade privada de uma família. Mesmo no caso de uma enorme concentração técnica e capitalista, a propriedade privada pode subsistir; mas, pelo menos no caso da Ford, as ações foram dispersadas entre muitas pessoas e, em geral, observa-se uma tendência à dispersão da propriedade, e, portanto, a uma mudança da natureza da propriedade privada (a nacionalização é uma outra resposta ao mesmo problema).

Mas politicamente, ideologicamente, o fato de que as ações das grandes empresas sejam dispersadas entre numerosos proprietários não representa uma destruição do capitalismo; num certo sentido, representa mesmo a expansão do capitalismo.

O argumento empregado com maior frequência refere-se à auto-destruição da concorrência. À medida que os meios técnicos de produção implicam concentrações imensas de capital, criam-se monopólios que tenderiam a destruir a própria concorrência, da qual teriam surgido.

A tese da paralisia do capitalismo pelos monopólios foi discutida por Schumpeter de maneira tão brilhante e convincente que não me deterei no assunto, limitando-me a lembrar algumas das idéias essenciais.

Não é fácil definir rigorosamente o que se entende por “monopólio”. À medida que se procura precisar esta noção, descobre-se que, mesmo nos setores de maior concentração, nunca chega a haver monopólio, no sentido rigoroso do termo. Qualquer que seja o setor considerado, nunca há uma única empresa; e mesmo supondo que houvesse

uma empresa única num determinado setor, ainda assim não haveria um monopólio absoluto, já que raramente, numa economia moderna, um produto não tem substitutos; há então uma concorrência indireta, pelos produtos substitutivos.

Num outro sentido, existe sempre monopólio. Sobre esse assunto recomendo-lhes a leitura do livro de um economista norte-americano, E. H. Chamberlin: *La Concurrence monopolistique*. Nunca dois produtos são exatamente os mesmos; todo vendedor de um produto tem uma espécie de monopólio daquele produto específico; quando menos, tem o monopólio de se estabelecer num determinado ponto de venda, de apresentar o produto a determinado consumidor, em determinado lugar.

Esse segundo argumento é, de certa forma, contrário ao primeiro; num certo sentido nunca chega a haver monopólio, num outro, sempre há monopólio.

Os dois argumentos, contraditórios e complementares, só têm por objetivo mostrar o equívoco da noção abstrata de monopólio, e nos levar à discussão verdadeira: o resultado da intervenção de empresas imensas e da substituição da concorrência ideal dos economistas liberais pela concorrência oligopolística será a paralisia do sistema capitalista? Schumpeter mostrou que o funcionamento real da concorrência não é excluído pelo fato de os produtores estarem concentrados e de que os grandes produtores tenham condições de influir sobre o preço por meio da política que eles seguem. A argumentação clássica contra os monopólios era fundada sobre o fato de que o mercado ideal dos liberais supõe um grande número de produtores, de poder semelhante, sem que nenhum deles tenha condições de manipular os preços por sua própria ação, sem que nenhum deles tenha condições de reduzir a produção global.

O que mostramos de muitas maneiras é que a concorrência entre um pequeno número de produtores é bem diferente da concorrência ideal entre muitos produtores, de poder equivalente. É possível que uma determinada grande empresa siga uma política de preços e uma política de produção diferentes das que seriam realizadas no caso da concorrência ideal. Mas mostrou-se, também, que essa concorrência entre grandes empresas não impede nem o progresso técnico, nem o desenvolvimento da produção.

A concorrência ideal entre um número muito grande de produ-

tores era considerada a melhor possível, numa hipótese estática. A partir do momento em que entram em jogo considerações ligadas ao crescimento, isto é, as inovações, as transformações dos meios de produção, o lançamento de novas indústrias, pode ser útil que as grandes empresas auferam lucros excedentes que recompensem as inovações; pode ser útil que os produtores mais conservadores consigam amortecer o choque das inovações. A maneira imperfeita pela qual funciona a concorrência não é necessariamente a pior.

Pode-se demonstrar que a concorrência de fato não se desenrola de acordo com os esquemas do liberalismo ideal, mas nem por isso se estará demonstrando que essa concorrência imperfeita seja pior do que a concorrência teoricamente perfeita. Em todo o caso, por mais intensa que seja a concentração em um ou outro setor, subsiste uma concorrência entre as grandes empresas e entre os produtos substitutivos, o que contradiz a tese da autodestruição do capitalismo pela paralisia progressiva da concorrência.

Já passamos em revista os três argumentos empregados mais freqüentemente para justificar a tese da autodestruição do capitalismo. Mas os resultados que obtivemos são fáceis demais; fica-se a pensar se algum economista jamais pôde acreditar, realmente, na teoria da autodestruição do capitalismo por razões estritamente econômicas. A própria idéia de um esquema ideal do regime capitalista destruindo-se a si mesmo é inconcebível.

O que chamamos comumente de regime capitalista é um regime fundado sobre a propriedade privada dos instrumentos de produção e sobre a concorrência. Para demonstrar que a autodestruição ocorre em consequência de causas estritamente econômicas, precisaríamos demonstrar que esse regime não cria um poder aquisitivo regularmente proporcional à produção, o que, em abstrato, é inconcebível. Pode-se imaginar que, concretamente, em situações históricas, haja um poder aquisitivo insuficiente para absorver uma certa produção, mas não é concebível que um sistema de propriedade privada tenha como consequência criar permanentemente — ou a partir de um certo momento — um poder aquisitivo insuficiente para absorver a produção.

Mesmo supondo que um sistema de propriedade privada implique uma tal distribuição da renda disponível que a produção não possa ser absorvida, faltaria ainda demonstrar que, num sistema desse tipo, o Estado não pode tomar medidas para retificar essa distribuição da

renda. Ora, uma vez que se nega a capacidade do Estado de modificar a distribuição espontânea da renda, deixa-se a demonstração estritamente econômica para chegar a uma demonstração sociológica. A verdade é que economista nenhum desenvolveu uma teoria econômica da autodestruição do capitalismo, nem mesmo Marx. As duas idéias atribuídas a Marx para justificar essa teoria — a da pauperização e a da tendência para a baixa da taxa de lucro — não levam a uma demonstração econômica da autodestruição do regime capitalista. Com efeito, a pauperização se fundamentará, em Marx, no conceito de exército industrial de reserva, isto é, no excedente de operários em relação à oferta de trabalho, o que é um fenômeno demográfico e social, muito mais do que fenômeno econômico. Mesmo admitindo que a lei da tendência para a baixa da taxa de lucro seja verdadeira, nada fica demonstrado, pois mesmo Marx não pôde fixar a taxa de lucro a partir da qual o sistema capitalista não pode mais funcionar.

Justamente porque esta refutação é muito fácil, chega-se ao problema real, que é o seguinte: a eficiência do sistema baseado na propriedade privada e nos mecanismos de mercado seria cada vez menor à medida que ocorre crescimento econômico, tal como tentei analisá-lo? Até aqui demonstrei apenas que não é possível extrair do esquema idealizado de tal sistema a idéia da paralisia progressiva, mas não demonstrei que o crescimento não cria fatores que provocariam a desaceleração ou a paralisia do desenvolvimento.

Chego assim ao seguinte problema: pode-se, através da análise dos fenômenos do crescimento, demonstrar que os fatores que tendem a acelerar o crescimento desaparecem progressivamente, ou que os fatores que tendem a desacelerar o crescimento se reforçam com o próprio progresso do crescimento? Esta maneira de colocar o problema é mais complicada e não permite resposta tão categórica quanto o problema precedente.

Para resolvê-lo precisaríamos dispor de uma teoria geral do crescimento; teríamos que enumerar os fatores que normalmente tendem a acelerar o crescimento; a seguir teríamos que enumerar os fatores que tendem a desacelerá-lo ou paralisá-lo e indagar se, à medida que ocorre o crescimento, uns ou outros se enfraquecem ou se reforçam.

Acabo de definir os termos abstratos, ideais, nos quais se colocaria hoje, em função da teoria do crescimento, o problema marxista tradicional: o capitalismo tende a provocar, progressivamente, a sua

própria paralisação? Naturalmente, é mais fácil colocar o problema do que resolvê-lo. Limitar-me-ei a enumerar um certo número de fatores favoráveis ou desfavoráveis ao crescimento, os quais tendem a se reforçar à medida que o próprio crescimento ocorre, não para chegar a uma conclusão dogmática — esta nunca será a minha intenção neste curso —, mas para mostrar como se colocam os problemas.

Quais são os fatores favoráveis ao crescimento que parecem reforçar-se pouco a pouco? Vou indicar-lhes alguns, comentando-os.

Um dos elementos essenciais de uma economia moderna é a atitude propriamente econômica dos homens, que pode ser definida pela busca do cálculo racional, ou pelo esforço de aplicar a ciência à indústria. Constitui-se de uma mistura de cálculo racional e do sentido de inovação ligado à técnica. Parece aumentar cada vez mais, à medida que ocorre o crescimento.

Assim, na maioria dos países, é o produtor rural que assume mais lentamente a atitude econômica moderna. Num país como a França, uma boa parte da massa dos camponeses trabalha e produz de acordo com a tradição, e não de acordo com um cálculo econômico rigoroso. Mas, normalmente, a atitude econômica se generaliza com o próprio crescimento. Esse é um fator que, longe de se enfraquecer no decorrer do desenvolvimento econômico, tende a se reforçar por si mesmo.

As economias mais desenvolvidas, como a economia norte-americana, são aquelas em que as ilhas de forma de trabalho tradicional tendem a desaparecer. Pode-se dizer que as sociedades ocidentais tendem a se tornar cada vez mais capitalistas, no sentido de que a atitude limitada inicialmente a um pequeno número de indivíduos tende a se difundir progressivamente a camadas cada vez maiores da população.

O segundo fator favorável ao crescimento, e que também, longe de se enfraquecer, torna-se mais forte, é o progresso científico. Em meados do século XX, o ritmo de progresso científico parece bem mais rápido do que em meados do século XIX; de qualquer modo, como os conhecimentos científicos e técnicos disponíveis sempre são aplicados a uma parte da produção, o próprio desenvolvimento capitalista permite que se generalize a aplicação da ciência à indústria.

Procurou-se calcular esse fator favorável ao crescimento, colocando-se o seguinte problema: qual é o montante do capital necessário para obter um determinado aumento da produção? É um problema que Colin Clark estudou recentemente; não faltam economistas que susten-

tem que o volume de capital necessário para obter um certo aumento da produção é menor hoje do que há um século, ou do que há cinquenta anos. Com o mesmo montante de capital, poder-se-ia obter um aumento mais rápido da produção; estaríamos, assim, diante de um fator favorável ao crescimento, que o próprio crescimento tenderia a reforçar.

O terceiro fator favorável ao crescimento, e criado pelo próprio crescimento, é a disponibilidade de capital. Nas fases iniciais do crescimento, o baixo nível de vida é um fator que tende a limitar as disponibilidades de capital, porque não se pode reduzir o consumo abaixo de um certo ponto. Quanto mais elevado for o nível de vida, mais elevada será a renda *per capita*, e mais aumentará a margem do produto nacional que poderá ser investida sem sacrifícios extremos por parte da população. Em termos simples, quanto mais rica uma sociedade, mais ela pode poupar, mais ela pode investir, e, nesse sentido, chegaríamos a uma idéia simples: o crescimento tende a promover a si mesmo, e não a se paralisar.

O quarto fator de acumulação do crescimento pode ser enunciado assim: quanto mais rica uma coletividade, mais ela pode destinar uma parte importante de sua riqueza à educação das gerações jovens. Ora, quanto mais instruída uma população, maior será o número de técnicos e mais o crescimento será beneficiado. Os recursos coletivos disponíveis para a educação das gerações jovens constituem um dos fatores decisivos para racionalizar o comportamento econômico da população. Desse modo, o crescimento, longe de se enfraquecer, se promove e se reforça.

Por fim, o último argumento: quanto maior for o poder aquisitivo de uma população, mais fácil será criar indústrias novas, e colocar em circulação novos bens. O exemplo mais evidente é a rápida difusão da indústria eletrônica dos Estados Unidos, exatamente porque uma grande parte da população americana pode adquirir bens de consumo duráveis. Como a maioria da população norte-americana não precisa se restringir a gastar a sua renda na aquisição de produtos de primeira necessidade, foi possível desenvolver rapidamente a produção em larga escala de receptores de rádio e de televisão, por exemplo.

O fenômeno que chamou a atenção de Marx, e que o levou a propor a teoria da insuficiência permanente do poder aquisitivo, pertence à fase inicial do processo de acumulação de capital. Na época de Marx, as rendas disponíveis eram baixas, e em todas as sociedades onde

as rendas são baixas há a ameaça da insuficiência de poder aquisitivo. A idéia parece paradoxal, e toda vez que se procura explicar o mecanismo envolvido, enfrenta-se um ceticismo indignado. Para resolver o problema basta empregar o método dos soviéticos: acumular capital na indústria pesada, cujos produtos servem para instalar novas fábricas. Nesse caso, com um mínimo de desenvolvimento da indústria leve, pode-se evitar, evidentemente, as dificuldades da insuficiência de poder aquisitivo que encontramos nos países de economia moderna, durante as fases iniciais do crescimento. Mais precisamente: durante o crescimento a dificuldade provocada pela insuficiência do poder aquisitivo tende a diminuir.

Eis a primeira parte do díptico: os fatores de crescimento que são reforçados pelo próprio crescimento.

A segunda parte reúne os fatores de crescimento que parecem, ao contrário, enfraquecer com o desenvolvimento da economia.

O primeiro fator é a redução progressiva do crescimento da população. Como indiquei na semana passada, não é fácil medir com exatidão o efeito dessa redução sobre o crescimento do produto *per capita*, pois surgem várias dificuldades. Por exemplo, no que respeita à produção de base, como a agrícola. Se não há aumento da população, corre-se o risco constante de que a produção agrícola ultrapasse as necessidades da população. De fato, basta que um país tenha população estacionária e uma produção agrícola crescente para que haja um excesso da produção agrícola em relação ao poder aquisitivo que se destina espontaneamente à alimentação. Pode-se reduzir a fração da população que trabalha na agricultura, mas esta redução exige transferências penosas. De modo geral, uma população estacionária, sem ser condenada à paralisia, encontra dificuldades de crescimento derivadas do fato de que as transferências de mão-de-obra em termos percentuais, sempre necessárias, se efetuam inevitavelmente sob a forma de transferências em quantidades absolutas. É mais fácil reduzir a proporção da mão-de-obra agrícola sem diminuir a população rural do que diminuir o número de homens que trabalham na agricultura. Se a população é estacionária, só se pode reduzir a proporção empregada na agricultura mediante a transferência de população do campo para as cidades. Essas transferências reais são mais lentas e custosas do que a simples absorção da população suplementar nas cidades ou na indústria.

É possível que haja também uma diminuição das oportunidades

de investimento lucrativo, ou, pelo menos, que o número dos investimentos mais fáceis — aqueles que se apresentam de modo mais imediato aos empreendedores — tenda a ser menor. Um fenômeno oposto ao que mencionei há pouco — o rendimento decrescente do capital — pode ocorrer se, por exemplo, houver necessidade de cultivar terras mais pobres. Mas nenhum desses fenômenos me parece decisivo em termos quantitativos.

Outro fator possível é não haver mais territórios que ainda não estejam integrados no sistema da sociedade industrial.

Um último fator seria a ausência de novas indústrias, aquelas que facilitam o crescimento efetivo. Se chegássemos a uma fase em que não houvesse mais indústrias basicamente novas, continuaria a ser possível um crescimento intensivo, uma melhor utilização dos meios técnicos e a transformação das antigas indústrias; mas, sem dúvida, o crescimento fundado apenas na racionalização das antigas indústrias seria mais difícil do que o crescimento sustentado por indústrias novas. Isto é verdade, quando menos por uma única razão, que Sauvy indicou bem: a criação de novas indústrias permite a absorção de mão-de-obra suplementar enquanto o crescimento pela simples racionalização das indústrias antigas tem muitas vezes como efeito a diminuição da mão-de-obra empregada.

Além desses fatores estritamente econômicos de redução do ritmo de crescimento, temos que levar em conta certos fenômenos que estão no limite entre o econômico e o social, e sobre os quais já se falou muito, sem que se lhes pudesse medir o alcance com precisão. Um deles seria o que se chama a rigidez crescente das estruturas. Esta seria a responsável pela enormidade do capital investido em muitas empresas. Seria ainda por causa dela que não se poderia, sem provocar graves problemas, paralisar as atividades de uma grande empresa ou mesmo reduzir a sua produção.

Outro fator seria o desaparecimento dos lucros excepcionais ou a sua menor freqüência. Como os lucros tendem a ser crescentemente disciplinados pelo fisco, o incentivo a produzir, a criar, a inovar, seria menor. Poder-se-ia também acrescentar que, à medida que uma sociedade enriquece, ela pode tornar-se psicologicamente indiferente ao crescimento. Seria um fenômeno oposto ao que analisei primeiro: a generalização da atitude econômica. É incontestável que nas sociedades onde o capitalismo é mais antigo os homens são mais capitalistas, são

melhores calculadores, mais propensos a organizar racionalmente o seu trabalho. De outro lado, quando o nível de vida melhora (ao se aproximar a meta para a qual tendem as sociedades modernas), desaparecem os grandes criadores de indústria — os Rockefeller, os Renault —, surgindo um outro tipo de homem, menos inclinado às transformações, à criação, às inovações necessárias ao crescimento. Finalmente, as transferências de mão-de-obra — um dos fatores necessários para o crescimento — tornam-se cada vez mais difíceis. Resumindo estas observações, diríamos que os fatores da produção se tornam cada vez menos móveis, à medida que a sociedade industrial progride.

Todos esses argumentos já foram utilizados; mas nenhum deles é convincente, quando confrontado com a experiência histórica. A mobilidade dos fatores de produção é atualmente maior nos Estados Unidos — o país mais adiantado na corrida industrial — do que na Europa, o que demonstra, pelo menos, que não há uma relação direta entre o estágio de crescimento e a mobilidade dos fatores de produção. É possível, aliás, que mesmo nos Estados Unidos essa mobilidade tenda a diminuir.

Durante o processo de crescimento, aumenta a parte da população empregada no setor secundário e no setor terciário; desaparece concomitantemente um fator de crescimento, porque a produção por trabalhador é maior no secundário e no terciário do que no primário. A rapidez da transferência do setor primário para os outros setores age diretamente, portanto, sobre a taxa de crescimento global. No que diz respeito a cada setor em especial, está claro que a taxa de crescimento vai depender do nível atingido. Um país que produz anualmente um milhão de toneladas de aço, e que, ao fim de um ou dois anos, passe a produzir dois milhões, terá tido um aumento de produção de 100%. Mas um país que produz 100 milhões de toneladas de aço, e que dentro de dois anos passe a produzir 110, só terá tido um aumento de produção de 10%. À medida que as economias se modernizam, se industrializam, a taxa de crescimento tende a diminuir, o que não significa que, em termos absolutos, o seu progresso diminua. Por outro lado, não são os mesmos setores que se desenvolvem, nem o mesmo tipo de produção que aumenta, nas diferentes fases.

Não tenho a pretensão de poder medir os fatores favoráveis e desfavoráveis ao crescimento; mas se compararmos as duas partes do dístico, serei tentado a dizer que os fatores do primeiro tipo são mais

fortes. Acrescento, logo, que se trata de uma opinião não-demonstrável. Para demonstrá-la seria necessário quantificar o efeito dos diferentes fatores. Ora, é rigorosamente impossível isolá-los em abstrato, porque não se pode calcular a eficácia da atitude econômica difundida entre camponeses. E também não se podem isolá-los em concreto, pois não encontraremos nunca dois casos que sejam inteiramente semelhantes, com a exceção de um só fator — cujo efeito seria então perceptível isoladamente. Assim, é perfeitamente admissível que essa minha opinião seja explicada por uma preferência ideológica. É possível que as preferências ideológicas sejam mesmo inevitáveis, em situações como esta.

Essas duas séries de análises não tocam num terceiro aspecto do problema, que é o mais importante. Para que uma economia continue a progredir, é preciso que os sujeitos econômicos tenham condições que lhes permitam tomar as decisões necessárias para o crescimento; é preciso que os empresários sejam incentivados a investir. Ora, as condições econômicas podem ser de natureza a impedir que haja esse incentivo. Para empregar linguagem técnica, se admitirmos que a decisão de investir depende da relação entre a taxa de juros e a produtividade marginal do capital, poderemos conceber situações em que, a despeito de todos os fatores favoráveis que relacionamos, não haja mais crescimento, simplesmente porque as decisões de investir estejam paralisadas pela relação entre duas variáveis econômicas. Para compreender a significação do caso abstrato que citei, basta lembrar o que aconteceu na década de 1930 na França. A crise econômica se prolongou porque a ação dos governos teve como resultado uma tal relação entre os diferentes preços que os empreendedores perderam interesse em investir. Muitas vezes os governos criam condições que impedem o crescimento econômico. É concebível, portanto, que numa economia baseada nos mecanismos de mercado ocorram situações em que não haja mais crescimento porque as decisões de investir não são mais tomadas ou o são em número insuficiente.

A questão decisiva, no problema que estamos considerando, é saber se o processo de crescimento pode criar uma situação em que o rendimento marginal do capital seja insuficiente em relação ao custo do dinheiro e, em consequência, as decisões de investir não sejam mais tomadas. É mais ou menos o que pensava Keynes, que tendia a crer que o próprio crescimento econômico podia criar situações nas quais os empreendedores perderiam o incentivo a produzir. Mas não concluía

que o regime não poderia funcionar, e sim que só poderia funcionar com um acréscimo permanente de investimentos do Estado, para compensar a insuficiência dos investimentos privados.

Transcorridos vinte anos, somos tentados não a negar a possibilidade de uma situação como a concebida por Keynes, mas a rejeitar a interpretação de que a crise da década de 1930 tivesse resultado do próprio processo de crescimento. Duas décadas depois, e já num nível mais avançado de crescimento, essa suposta insuficiência dos investimentos não aparece. A estagnação dos anos trinta, numa parte da economia européia, foi determinada por causas múltiplas, que não terei tempo de analisar aqui, mas ela não era o resultado adequado, para usar uma expressão de Max Weber, do crescimento puro e simples. Há razão para pensar que essas fases transitórias de estagnação pudessem ser, talvez, reduzidas, mas não suprimidas, na medida em que os economistas conhecem, hoje, os fenômenos econômicos melhor do que há um quarto de século. Se admitirmos o otimismo dos economistas segundo os quais a insuficiência de investimentos privados pode ser corrigida pela terapêutica keynesiana, que é capaz de restabelecer o pleno emprego e o crescimento, é lícito acreditar que as fases de estagnação serão cada vez menos frequentes e menos longas. É preciso não esquecer que, se as sociedades ocidentais são capazes de reduzir a duração e a gravidade das fases de estagnação, por outro lado elas são bem menos capazes, hoje, de suportar essas crises do que há trinta anos — mas dizer isso é sair da análise puramente econômica. As sociedades capitalistas modernas, pelo modo como se desenvolveram, não podem mais tolerar o equivalente das crises do século XIX e da primeira parte deste século. O que significa, de certo modo, que não haverá mais grande crise, com milhões de desempregados, mas que bastará uma crise mais séria para que os governos renunciem ao mecanismo do mercado e se decidam pelo planejamento.

Para que um determinado regime econômico se transforme, ou desapareça, não é necessário que deixe de poder funcionar; basta que deixe de poder suportar certos fenômenos que lhe são associados. Assim, se se afirmasse que as crises são inseparáveis de uma economia não-planificada, haveria razão para crer que as sociedades ocidentais estão destinadas a uma aproximação cada vez maior de um regime planificado, pelo simples fato de que uma crise que teria sido aceita outrora, como parte da ordem natural das coisas, não o seria nos dias de hoje.

Ultrapassamos assim os fenômenos estritamente econômicos. Por enquanto, na minha opinião, a experiência permite afirmar que em todas as economias nacionais que foram vítimas de estagnação, esta estagnação foi o resultado histórico de múltiplas causas concretas, e não o resultado necessário do crescimento.

A França era um país muito menos capitalista, muito menos avançado industrialmente do que a Alemanha, a Grã-Bretanha ou os Estados Unidos. A estagnação francesa de 1930 a 1939 resultou de fatores múltiplos, econômicos e sociais: a ausência de aumento da população, a política monetária que mantinha os preços franceses abaixo dos preços estrangeiros, uma relação de preços que suprimia o incentivo ao investimento, etc. A estagnação francesa serve para lembrar que não há fatalidade em relação ao progresso, como não há fatalidade em relação à catástrofe; dependerá dos homens usar ou não os meios para o crescimento. Fenômenos desse tipo justificam, no máximo, a tese da paralisia de um certo regime capitalista; uma possível paralisia, de natureza histórica ou sócio-econômica, da qual examinaremos certas modalidades, mas não a tese da autodestruição do capitalismo.

Falemos um pouco sobre a tese da autodestruição numa economia do tipo soviético. O crescimento de estilo soviético tende a paralisar a si mesmo? Como, por definição, uma economia de estilo soviético é uma economia planificada, não se concebe que o crescimento planificado possa paralisar a si mesmo. Dependerá dos planejadores determinar o montante do produto nacional a ser investido, e orientar os investimentos neste ou naquele sentido. Os anti-soviéticos poderão alegar que a orientação dos investimentos é má em todas as fases do crescimento soviético, mas evidentemente não poderão dizer que a distribuição dos investimentos será pior numa fase de maturidade do que numa fase inicial. À primeira vista, a tese da autodestruição do regime soviético pelo crescimento parece desprovida de fundamento. Não pode haver, de fato, uma teoria da autodestruição do regime soviético no nível propriamente econômico. Procurei demonstrar do ponto de vista econômico que o esquema ideal de um capitalismo se autodestraindo é inconcebível; direi, igualmente, que o esquema ideal de uma economia planificada se autodestraindo é inconcebível. Contudo, nos dois casos, colocasse a seguinte questão: quais são as transformações sociais determinadas pelo crescimento econômico, e qual o seu efeito sobre o regime econô-

mico propriamente dito? Hoje vou fazer alguns comentários sobre esse problema na União Soviética.

Durante as fases iniciais do crescimento, os planejadores agiam com indiferença quase total pelas preferências do consumidor. Eles se inclinavam a ignorar essas preferências porque os desejos do consumidor eram tão grandes em relação aos produtos oferecidos no mercado, que tudo o que era colocado no mercado encontrava comprador. À medida, porém, que se processava o crescimento, aumentavam os rendimentos distribuídos, e os consumidores soviéticos passavam a ter maior possibilidade de escolha. É claro que os planejadores soviéticos também conhecem o problema do escoamento, da adaptação da produção às preferências dos cidadãos. Mas esta adaptação é o problema fundamental da economia capitalista. Como o meu tempo está terminando, terei que encerrar esta aula com esta idéia bem simples: o desinteresse pela concordância entre a produção e o consumo não era uma facilidade do regime soviético em si, mas da fase inicial do crescimento. A não-necessidade de adaptar o que é produzido ao que os consumidores querem comprar estava ligada ao fato de que os investimentos se concentravam essencialmente na indústria pesada, e grande parte desses investimentos iriam alimentar novos investimentos. A partir do momento em que se produz para o consumidor, é preciso adaptar o que se produz à escala de preferências dos consumidores. O cálculo econômico passa a ser obrigatório, para saber quais são os investimentos mais rentáveis em função do gosto dos consumidores. É um aspecto pelo qual uma economia do estilo da soviética, à medida que cresce, se aproximará, pelo menos economicamente, de uma economia ocidental(1).

Se tivéssemos tempo procuraria mostrar que, à medida que ocorre o crescimento, uma economia do tipo ocidental precisa absorver certos elementos ditos socialistas; uma economia do estilo soviético precisa absorver certos elementos ditos capitalistas. Isso não prova, contudo, que os países socialistas e os países capitalistas deixarão de brigar entre si.

(1) Os dirigentes soviéticos parecem preparar-se para resistir a esta tendência. Segundo o programa do XXII Congresso, o consumo continuaria a ser coletivo em larga medida. O Estado ditaria aos indivíduos o que deveriam consumir. O programa do Partido Comunista, publicado em 1962, prevê que a porcentagem dos rendimentos distribuídos pelo Estado por via administrativa deveria elevar-se, em 1980, a 50 % do consumo total.

Socialização das economias europeias

Na penúltima aula, analisei a teoria da autodestruição do capitalismo, chegando a uma conclusão otimista. Sustentei a tese de que não há motivo, em relação a um esquema ideal típico, para que o crescimento se paralise progressivamente num regime baseado na propriedade privada e no mecanismo de mercado. Esta conclusão se chocou, parece, com o ceticismo de vocês, por razões que gostaria de indicar. A primeira razão é de ordem psicológica. Na França, basta alguém expressar qualquer opinião otimista sobre o país para que seja considerado paradoxal. Mas há outros motivos. Todos guardamos no espírito um esquema da transformação das sociedades industriais, no sentido socialista. Sejam ou não marxistas, estamos todos impregnados pela visão histórica do marxismo. Qualquer tese que pareça contrariar essa visão encontra objeção imediata. Conservamos todos no espírito a idéia do rendimento decrescente do capital. Partimos da idéia de que as oportunidades de investimento lucrativo devem escassear com o crescimento, pois os investimentos mais interessantes já foram realizados. Evocamos o caso da terra, estudado por Ricardo: se a população continuar a aumentar num espaço que não se amplia, serão cultivadas, progressivamente, terras menos férteis, sendo preciso despender uma quantidade crescente de capital para obter o mesmo rendimento. É verdade que a lei do rendimento decrescente se aplica a um certo número de casos. Mas, como lembrei, há outros mecanismos que podem agir no sentido contrário. Enfim, as observações que fiz referiam-se a um esquema ideal, de um capitalismo definido exclusivamente pela propriedade privada dos meios de produção e pelo mecanismo do mercado; procurei abstrair os fenômenos sociais que acompanham o crescimento.

Não posso estudar, aqui, em detalhe, as transformações sociais que acompanham o crescimento econômico (o meu curso do próximo ano será dedicado a esses fenômenos). Pretendo apenas abordar a realidade concreta, examinando as transformações que ocorrem nas sociedades européias ocidentais. Ninguém pode sustentar, com argumentos racionais, que o crescimento norte-americano esteja a ponto de ser paralisado pelo próprio regime. Mas há quem pense que o crescimento econômico tende a diminuir nos países europeus, em função das transformações por que passam as sociedades européias⁽¹⁾.

Vou considerar hoje algumas dessas transformações, características das sociedades capitalistas européias, questionando as causas dessas mudanças e os efeitos dessas mudanças sobre o crescimento. Examinarei cinco aspectos em especial: *as formas jurídicas*, ou seja, o estatuto jurídico das empresas; *a estrutura das economias européias*; *a legislação social e fiscal*; *o modo de funcionamento*; finalmente, *as relações entre as diversas unidades econômicas*. Não é uma enumeração exaustiva, mas abrange as transformações correntemente reconhecidas.

1. As formas jurídicas

As nacionalizações de numerosas empresas são as transformações consideradas como as mais típicas das sociedades européias. Esse é um fenômeno que atinge uma parte mais ou menos ampla da economia, conforme o país: é mais extenso na França e na Grã-Bretanha do que na Bélgica e na Alemanha. Não se trata de um movimento irresistível, mas a verdade é que hoje, de fato, um número importante de empresas são propriedade pública.

Na maioria das vezes, as nacionalizações industriais não foram determinadas por causas técnicas. Raramente elas foram determinadas por exigências propriamente econômicas. O caso mais marcante, e mais comum, é o da mineração do carvão na Inglaterra. Não se podia reorganizar racionalmente as minas de carvão na Grã-Bretanha enquanto as minas estivessem divididas entre muitos pequenos proprietários. Mais freqüentemente, a nacionalização teve causas de ordem psicológica ou

(1) Em 1962 considerava-se que era o ritmo de crescimento dos Estados Unidos que havia diminuído.

política e não de ordem técnica ou econômica: a indústria automobilística Renault, por exemplo, poderia perfeitamente ter continuado como empresa privada. Para identificar o processo histórico que leva da propriedade privada à propriedade pública, é preciso tomar em consideração certos fatores sociais. Fora do campo da ciência pura, não importa muito se a causa de um fenômeno é social ou econômica; mas é importante, tanto na teoria como na prática, saber até que ponto o fenômeno é inevitável. As razões psicológicas e políticas que determinaram as nacionalizações não são acidentais; estão ligadas a causas profundas, que não se pode dizer propriamente que sejam necessárias. Todo sistema de empresas privadas de grandes dimensões cria, nos trabalhadores, a convicção de que os lucros têm um papel muito importante; ora, seria injusto que um pequeno número de indivíduos se beneficiasse do trabalho de todos. A hostilidade aos proprietários privados das grandes concentrações industriais não é inevitável, pois, em alguns países ela quase não existe — ou, pelo menos, não leva à reivindicação da propriedade coletiva. Mas esta reivindicação é menos freqüente e não acidental. É normal que nas sociedades capitalistas seja cada vez mais freqüente a reivindicação operária da propriedade coletiva pelos operários, pois o regime capitalista se combina com a democracia política. Num regime onde existem simultaneamente a propriedade privada dos meios de produção e a competição dos partidos políticos, é provável que, na concorrência pelo poder, estes últimos recorram de vez em quando ao argumento da nacionalização, procurando convencer os operários de que a origem da sua miséria está no sistema de propriedade privada dos meios de produção. Em períodos de crises econômicas, ou de guerra, a reivindicação da nacionalização será satisfeita e será chamada, curiosamente, de “reforma de estrutura”, provavelmente porque, de fato, ela não altera as estruturas, mas é, uma vez mais, uma ilusão bem fundamentada. É quase inevitável que o assalariado imagine que a mudança do estatuto da propriedade muda o essencial, mesmo que a organização do trabalho não seja alterada.

Uma parte da indústria será nacionalizada provavelmente em razão desses fenômenos democráticos e psicológicos; mas nem por isso se constata uma tendência irresistível para a generalização da propriedade pública nas sociedades capitalistas européias. No que concerne à propriedade, a opinião geral é basicamente conservadora, pelo menos em dois setores: o setor agrícola e o do pequeno comércio e da pequena

indústria. Portanto, se existem razões para que haja um movimento visando à nacionalização de algumas grandes empresas, há também um movimento, político e democrático, contra a nacionalização da terra — quando esta é cultivada por camponeses proprietários. O sufrágio universal será hostil à propriedade coletiva onde quer que os camponeses detenham a propriedade da terra.

O que ameaça o crescimento, portanto, não é o mecanismo de concentração da propriedade num pequeno número de mãos; é a vontade democrática de milhões de pequenos proprietários — camponeses, comerciantes e industriais — de manter seus hábitos, e de não se adaptar ao progresso técnico. Nas sociedades ocidentais, e em especial na França, não se vê um processo de concentração da propriedade industrial, comercial ou agrícola, seguido da intervenção do Estado. O que se vê é a nacionalização de algumas concentrações industriais, com a manutenção da propriedade privada no setor agrícola, no comércio e na pequena indústria. É possível (mas não é certo) que a combinação de empresas industriais públicas de grande porte com uma infinidade de pequenas empresas minúsculas seja pouco favorável ao crescimento. Nesta hipótese, o mecanismo que retarda o crescimento seria o mesmo que se opõe ao socialismo. O socialismo não seria uma consequência inevitável do capitalismo, porém um meio de vencer as resistências ao crescimento criadas pelo regime de propriedade privada.

2. Estrutura das economias européias

Escolhi o termo *estrutura* porque está na moda. Peço licença para não entrar numa análise conceitual sobre o sentido em que a palavra deve ser empregada. Entendo por estrutura, em primeiro lugar, a repartição das diferentes atividades ou das diferentes indústrias dentro de uma unidade econômica; em segundo lugar, as dimensões das empresas; em terceiro, as características do mercado que resultam das relações, por um lado, entre vendedores, por outro, entre compradores, e, por fim, entre compradores e vendedores.

Já vimos que a parte correspondente ao setor primário, ao secundário e ao terciário se modifica no curso do processo de desenvolvimento. As partes correspondentes à indústria e à agricultura, no valor global da produção de cada ano, são modificadas pelo progresso da

sociedade industrial. Essas modificações teriam como resultado tornar menos fácil o crescimento no regime da propriedade privada e do mercado? Seria lícito afirmar que uma economia onde o setor terciário emprega mais da metade da mão-de-obra corre um risco maior de paralisia do crescimento do que uma economia onde ele absorve 15 % ou 20 % da mão-de-obra?

A questão nunca foi colocada nesses termos. Ninguém vê claramente por que a modificação das relações de importância entre os vários setores poderia exercer uma ação determinada sobre a taxa de crescimento. O que se pode dizer é que o aumento da renda coletiva traz uma divisão diferente dos rendimentos individuais. Disso resulta que, a partir de certo ponto, o crescimento econômico não se faz mais em termos de aumentos das indústrias primárias ou secundárias, mas em termos de aumento dos serviços. É compreensível que, ao comparar uma economia que se desenvolve no setor terciário com uma economia planificada que se desenvolve no setor secundário, se constatem fenômenos diferentes. No que diz respeito ao poder econômico-militar, a economia que se desenvolva em conformidade com as preferências dos indivíduos, numa sociedade onde a renda seja distribuída desigualmente, apresentará uma certa redução do crescimento das indústrias de base, talvez mesmo uma redução do crescimento da indústria de modo geral, e um desenvolvimento mais do que proporcional dos serviços. Mas por que razão o mecanismo do mercado seria paralisado por uma alteração da forma pela qual as atividades são repartidas no conjunto econômico? E ainda, numa sociedade onde o crescimento já atingiu um certo nível, a atividade do conjunto depende de um pequeno número de indústrias muito concentradas.

Tomemos o caso dos Estados Unidos, onde mais da metade da mão-de-obra está empregada no setor terciário. A conjuntura depende da atividade de umas poucas indústrias de grandes dimensões — construção civil, indústria automobilística, produtos de consumo durável (geladeira, televisão). Uma economia em que uma fração importante da mão-de-obra está dispersa no setor terciário, mas onde a condição indispensável da prosperidade está baseada em algumas indústrias, talvez seja mais vulnerável à crise do que em períodos anteriores. Digo *talvez* porque não se pôde ainda demonstrar essa afirmativa. De acordo com a experiência, o período de maior vulnerabilidade teria sido entre as duas guerras. Contudo, depois da Segunda Grande Guerra, mais de dez

anos se passaram sem que tivesse havido uma crise — para surpresa geral, e, em particular, para surpresa dos capitalistas. O sucesso é explicado de várias maneiras, como o seria um fracasso. No entanto, do ponto de vista da experiência, não se pode sequer afirmar que a economia norte-americana seja hoje mais vulnerável à crise do que há vinte anos. Somos mais inclinados a acreditar que a distribuição diferente da renda contribuiu para diminuir essa vulnerabilidade. A produção flutua menos no setor terciário do que no setor secundário.

Sobre a dimensão das empresas, direi poucas palavras, pois é um assunto ao qual já me referi várias vezes. Existe hoje uma opinião quase geral de que a concentração empresarial não é desfavorável ao crescimento. Mesmo que as empresas concentradas se beneficiem de lucros monopolísticos, elas beneficiam o crescimento mais do que um grande número de pequenas empresas. Mesmo que essas empresas, devido ao poder que têm no mercado, não cheguem a alcançar a produção máxima a que as obrigaria a concorrência pura, a longo prazo não podem ser consideradas como um obstáculo ao crescimento. Ao contrário, a manutenção de um número excessivo de empresas mal equipadas, ou marginais, em nome da democracia, é que representaria um freio ao desenvolvimento.

O terceiro elemento da estrutura é o que poderíamos chamar de organização do mercado. Muitos economistas (como, na França, J. Marchal, por exemplo) acham que a organização do mercado francês no século XX é essencialmente diferente da do século passado. Hoje, os operários e os empresários se agrupam em sindicatos; as flutuações dos preços repercutem em toda a economia com grande rapidez. Não haveria mais uma estrutura atomística da economia, mas sim uma estrutura molecular, obrigando a movimentos globais de salários e de preços. Essa descrição é em parte verdadeira, embora simplifique consideravelmente a verdade. Mas em que a estrutura molecular, em que a comunicação dos movimentos de um ponto a outro da unidade econômica, seriam essencialmente desfavoráveis ao crescimento? É possível conceber que as relações entre empresários e assalariados sejam governadas por contratos coletivos sem que isso represente um fator decisivo de retardamento. Esse fator de retardamento estaria associado ao efeito de tal estrutura sobre a mobilidade dos meios de produção, ou sobre a concorrência. Se os padrões, organizados, dividissem o mercado entre si, e os sindicatos operários se opusessem à produção máxima, o que às

vezes acontece, a conseqüente cristalização contribuiria, sem dúvida, para retardar a expansão da economia. Seria preciso mostrar o efeito que a atenuação dos conflitos de classes poderia ter, em sentido contrário, sobre a produção. Se os dois fenômenos — organizações profissionais fortes e conflitos de classes intensos — estão reunidos como, às vezes, acontece na França, então as condições se tornam desfavoráveis ao crescimento. A socialização da economia, no sentido genérico da expressão, não é, em si, um fator de crescimento. Mas a “estrutura molecular” observada pelos economistas também não constitui, por seu lado, um obstáculo à expansão econômica.

Vamos tomar o caso da Grã-Bretanha — que será examinado mais detalhadamente no próximo curso. A Grã-Bretanha dispõe de uma superfície cultivável que não pode alimentar mais do que a metade de seus habitantes. Por isso, os ingleses são obrigados ou a cultivar terras pobres (isto é, a aplicar mais capital para obter o mesmo rendimento) ou a importar alimentos — e os pessimistas temem que as condições de troca entre produtos manufaturados e produtos agrícolas se agravem⁽²⁾. Não se trata, portanto, de negar que possa haver historicamente, em alguns países, causas de diminuição do ritmo de crescimento. Vemos, contudo, mais uma vez, que uma economia, ao alcançar um certo grau de maturidade, não suscita, por si mesma, inevitavelmente, as causas da redução de ritmo de crescimento.

3. Legislação social e fiscal

A previdência social e a tributação progressiva não são economicamente inevitáveis, mas eu diria que, numa economia capitalista combinada com a democracia política, a partir de um certo estágio de crescimento, elas são política e socialmente inevitáveis. Se a sociedade soviética adotasse uma forma de democracia política, seria obrigada a introduzir a tributação progressiva. O imposto progressivo sobre a renda é, provavelmente, inevitável, se houver competição pelo poder dentro da sociedade.

Diz-se frequentemente que a tributação progressiva é desfavorável

(2) Na verdade, a partir da reconstrução, a Grã-Bretanha adquiriu os alimentos de que necessitava a preços especialmente vantajosos.

à expansão econômica, já que a desigualdade de rendas lhe é desfavorável. Um primeiro tipo de desigualdade está ligado ao leque de salários. Com efeito, uma certa desigualdade dos salários dos operários em função do rendimento parece estimular o crescimento, pela aplicação do princípio comum e desprezável, chamado, no jargão econômico, “*la carotte*”(3). Mesmo esta proposição banal só é válida de modo muito genérico. Em algumas organizações industriais não é mais possível diferenciar o salário em função do esforço de produção.

O segundo tipo de desigualdade diz respeito aos rendimentos muito elevados. Sou cético com relação à afirmativa — feita pelos conservadores — de que é necessário que os rendimentos mais altos não sejam severamente tributados para que os empreendedores continuem a se interessar pela produção máxima. Duvido que, na maioria das empresas industriais capitalistas modernas, o fato de retirar 50% ou 60% das rendas individuais dos diretores de empresas diminua sensivelmente seu estímulo ao trabalho. A tributação quase total existente na Grã-Bretanha (19 shillings e 6 pence por libra) certamente não estimula o esforço de produção, mas este é um caso extremo. Na França, onde os impostos não ultrapassam os 65%, tenho a impressão de que o fisco não exerce uma influência decisiva sobre a atitude dos industriais, empresários e banqueiros. Afirma-se também que a redução da desigualdade dos rendimentos diminui o volume de poupança disponível. O argumento pode ter uma parte de verdade, mas não leva à conclusão de que o crescimento seja paralisado por um sistema de tributação progressiva, e sim à conclusão de que a poupança pode ser assegurada por outros procedimentos. A poupança individual, direta e voluntária, exerce, de fato, um papel de importância decrescente no financiamento dos investimentos, o que não quer dizer que o crescimento deixe de ser possível, ou mesmo que o seu ritmo se reduza inevitavelmente.

4. O funcionamento

Em muitas circunstâncias, os preços são fixados, de maneira administrativa ou arbitrária, pelo Estado — isto é, por funcionários. É fato

(3) “A cenoura”, alusão ao jumento que só andava quando chicoteado ou quando via uma cenoura que o dono mantinha pendurada diante dele.

que as decisões individuais de poupar determinam cada vez menos o volume global do investimento e sua composição. Contudo, persiste a vinculação entre as decisões individuais e a distribuição dos recursos: se os consumidores compram um determinado produto, e não outro, isto repercute sobre a distribuição dos investimentos.

Nas sociedades ocidentais, o autofinanciamento, isto é, a poupança coletiva, tem um papel importante. Mas a idéia de que o capitalismo do século XIX foi o resultado do circuito poupança-investimento é pura lenda. Segundo essa concepção, a poupança individual e as decisões individuais tomadas no mercado de capitais determinariam o montante e a composição dos investimentos — um esquema de economia liberal que nunca refletiu a realidade. Ouve-se dizer, muitas vezes, que a poupança tende hoje a ser coletiva, mas que no século passado era individual. Há uma parte de verdade nessa oposição grosseira, mas o desenvolvimento da economia alemã no século XIX comportou fenômenos de autofinanciamento, de reunião das poupanças individuais pelas instituições públicas, comparáveis aos fenômenos que constatamos em nossos dias. É verdade que o autofinanciamento das empresas e os excedentes orçamentários têm um papel crescente no montante e na distribuição dos investimentos na Europa. É verdade que, desse ponto de vista, o modo de funcionamento das economias capitalistas assemelha-se àquilo que se imaginava sob o nome de economia socialista. Também é verdade que os Estados se sentem responsáveis, hoje, pelo funcionamento da economia, e não poderiam tolerar depressões profundas. Sob esse ponto de vista, as economias capitalistas ocidentais possuem certos mecanismos que estamos habituados a considerar como sendo de natureza socialista; mecanismos que, entretanto, já existiam particularmente na época que se declara, retrospectivamente, ter sido a grande época do capitalismo. Esses novos mecanismos não impedem o crescimento. Na medida em que o autofinanciamento e o excedente orçamentário são fatores decisivos para o montante de investimentos, este — e, indiretamente, a rapidez do crescimento — vai depender de decisões tomadas pela coletividade. Num regime democrático, há o perigo de que os eleitores normalmente se preocupem mais com o futuro imediato do que com a perspectiva a longo prazo, e que prefiram manter uma taxa de investimento pouco elevada, às custas de uma redução do ritmo de crescimento. Isso coloca em dúvida a compatibilidade entre a democracia política e o crescimento rápido. Mas os governos, que são, muitas vezes,

mais sutis do que queremos crer, descobriram meios indiretos de aumentar o montante dos investimentos sem ter que confiná-los aos eleitores. Um dos exemplos mais marcantes é a forma como é apresentado o orçamento francês, onde os dados relativos ao déficit são sempre arbitrários. Uma só vez, em toda a história da III República, um Ministro das Finanças admitiu a existência de um superávit; as conseqüências foram tão desastrosas que a experiência não foi repetida. Mesmo na democracia, pode-se aumentar o volume de poupança consentido explicitamente pela coletividade, graças à ignorância ou à boa vontade dos políticos e da imprensa.

5. As relações entre as unidades econômicas

A transformação clássica — sobre a qual já foram escritos numerosos livros — é o deslocamento do mercado mundial. Um deslocamento que se realizou em dois sentidos diferentes.

Em primeiro lugar, constatamos que há, hoje, dois mercados mundiais, em vez de um só⁽⁴⁾. Existe, de um lado, o mercado dos países ocidentais e de parte do mundo não-ocidental; de outro, um mercado mundial de importância crescente, que vincula os países da Europa oriental, a União Soviética e a China. Este último também pode ser chamado de mercado mundial pela mesma razão que o mercado ocidental, porque comporta, atualmente, trocas organizadas, que se desenvolvem regularmente. É visível, lógico, e legítimo, que o mercado mundial comunista se esforce por ampliar a sua parte nas trocas planetárias. A atual fase da história mundial está dominada pela rivalidade dos dois mercados mundiais, com o fito de assegurar o maior comércio possível com os países não engajados.

Nessa competição, o mercado mundial comunista tem certas vantagens. Graças ao fracasso da agricultura soviética, a URSS, ou o bloco soviético de modo geral, está em condições de adquirir alimentos e matérias-primas em diferentes países, enquanto que o mercado mundial capitalista é desfavorecido pelo sucesso-fracasso da agricultura

(4) Os diferentes países do mundo não estão mais ligados uns aos outros e, em particular, à economia européia ou americana, por meio de moedas convertíveis e de trocas entre particulares.

norte-americana, sobrecarregada de excedentes, que não podem ser doados — porque isto perturbaria o mercado — nem destruídos — o que demonstraria que o capitalismo não tem entranhas — e também não podem ser eliminados, porque os agricultores norte-americanos querem continuar a produzir.

Para termos uma representação viva desta desvantagem do êxito, ou desta vantagem do fracasso, basta ler o discurso de Mikoyan no XX Congresso do Partido Comunista Soviético. Nada mais característico do malthusianismo da economia capitalista — disse Mikoyan — do que a necessidade que têm os Estados Unidos de reduzir a área cultivada em milhões de hectares; já a economia soviética, plenamente progressiva, decidiu cultivar 30 milhões de hectares adicionais. Quando o rendimento da terra cultivada é baixo, expande-se o cultivo; quando o rendimento é elevado, e não há como escoar a produção, tem-se que reduzir a área agrícola. Na concorrência pelas oportunidades de comércio com os países não-engajados a oposição entre a economia soviética e a norte-americana atua, curiosa e logicamente, a favor do sistema soviético, embora, talvez, não a favor do consumidor soviético — mas esta é outra história.

O sistema capitalista mundial se deslocou por uma outra razão: não há mais o padrão-ouro, as moedas são mais livremente conversíveis, e as taxas de câmbio são determinadas, em parte, por via administrativa; no que se refere às trocas com o exterior, há uma espécie de regulamentação socialista. A primeira alteração do comércio mundial é devida, obviamente, à existência do regime comunista numa parte do mundo. A segunda se deve a uma série de fenômenos; para começar, as guerras, que provocam modificações brutais, e põem em dificuldade as economias baseadas na iniciativa privada. A partir do momento em que não se admite mais a alternância entre prosperidade e depressão, em que se quer manter quase constante o pleno emprego, os governos desejam poder separar o mercado nacional do mercado mundial, e fazer a inflação em recipientes fechados. Contudo, no quadro da Europa, e de todo o Ocidente, a tendência atual é favorável à restauração parcial da liberdade do comércio exterior. Não há mais o padrão-ouro de antes da Primeira Grande Guerra, mas isso não impede a expansão do intercâmbio internacional.

Esse tipo de relações internacionais, parcialmente condenadas pelas decisões administrativas, é desfavorável à expansão? Em relação à

representação ideal de uma divisão perfeita do trabalho, o duplo deslocamento do mercado mundial é incontestavelmente desfavorável. Se se impede que a lei da divisão do trabalho se aplique, reduz-se o ótimo de produção, tal como calculam os economistas; contudo, se esta separação entre os mercados nacionais e o mercado mundial permite manter quase constante o pleno emprego, é admissível que o sistema seja relativamente favorável à expansão econômica — pelo menos tão favorável quanto o sistema baseado no padrão-ouro, com suas alternâncias muito acentuadas.

Estas são as transformações consideradas fundamentais nas economias européias do século XX. Depois de examiná-las, podemos retomar nossas duas indagações: as economias européias estão evoluindo para o socialismo? Esta evolução leva à sua paralisia?

No que concerne à primeira questão, abordamos uma das controvérsias preferidas dos teóricos, professores, políticos e, de modo geral, dos intelectuais; controvérsia de fundo puramente verbal. Tudo depende do que se convence chamar de socialismo. Se entendemos o capitalismo como a visão ideal do mercado puro, estamos muito distantes dele; de fato, nesse sentido restrito, o capitalismo nunca existiu. De modo mais concreto, podemos dizer que um certo número de valores adotados pelos socialistas estão em vias de ser realizados nas sociedades européias, e também que certas instituições ou modos de funcionamento de inspiração socialista são utilizados nessas sociedades. Quero me referir em particular ao controle parcial do comércio exterior, à socialização da poupança, à ação exercida pelo Estado sobre o volume de investimento, à ordenação da conjuntura econômica pela política orçamentária e de crédito. Nesse sentido, as economias européias já são, sob certos aspectos, socialistas; acredito que, por razões em parte econômicas e em parte políticas — sobretudo políticas —, elas são marcadas, cada vez mais, por esse tipo de influência. As reformas e transformações a que se chamaria outrora de socialismo, e que vêm sendo realizadas, são numerosas: atenuou-se a desigualdade dos rendimentos; os sindicatos operários são relativamente livres; as discussões sobre as condições de trabalho, entre sindicatos operários e patronais, são comuns; a tributação progressiva parece evidente; a previdência social é aceita mesmo pelos reacionários. Enfim, muitas reivindicações socialistas de cinquenta anos atrás são, hoje, realidades do capitalismo esclarecido.

Mas há um duplo limite a esta socialização; não existe propriedade coletiva generalizada e subsiste uma grande parte de mecanismos de mercado. Para que os governados façam o que não querem fazer espontaneamente, os governantes precisam agir com astúcia, habilidade e hipocrisia, o que complica o trabalho dos governantes e, simultaneamente, oferece garantias aos governados. Podem-se preferir as facilidades que têm os governantes aos riscos que correm os governados; é uma questão de filosofia política sobre a qual poderíamos especular longamente. Mas não há dúvida de que o socialismo de fato, na maioria dos casos, não despertou, não satisfaz completamente os trabalhadores e comporta limites estreitos.

A empresa continua a ser uma organização autoritária; privada ou pública, ela não comporta a participação moral e espiritual dos trabalhadores — na empresa e na sociedade —, reivindicação básica da doutrina socialista. O que os socialistas consideravam odioso e inaceitável, era o fato de que milhares de trabalhadores não sentissem estar trabalhando em seu próprio benefício, ao trabalhar numa grande empresa. Esse é justamente o fracasso da socialização parcial, e talvez também da socialização integral: a psicologia dos trabalhadores, a sua atitude com respeito à empresa e à sociedade em seu conjunto não parecem ter sido fundamentalmente transformadas. Na França, o trabalhador continua a se sentir “alienado”; mesmo nas nações escandinavas, e na Grã-Bretanha, onde o socialismo parcial teve melhor êxito, o sentimento de participação do trabalhador é muito limitado.

A organização autoritária da empresa parece, infelizmente, ligada à própria essência da organização moderna. A organização autoritária não impede que os dirigentes empresariais discutam com os trabalhadores sobre as condições do trabalho, mas é quase impossível introduzir a democracia eleitoral no interior da empresa, e quase impossível infundir nos trabalhadores o sentimento de que eles próprios conduzem a empresa. Aliás, não está provado que os trabalhadores, no seu conjunto, desejem participar ativamente da gestão da empresa. Hoje, todas as grandes empresas industriais, na Europa ocidental e possivelmente em todos os países de capitalismo ou de comunismo desenvolvidos, possuem uma organização gerencial (*managerial*); seus dirigentes são especialistas em administração e negócios, homens que têm o sentido e a experiência da administração e da organização. O problema, portanto, é sobretudo psicológico, ou moral: Quando os trabalhadores aceitam

essa organização como normal, legítima e justa? Quando a rejeitam? É esse o momento em que só a transformação da consciência pode significar uma transformação real. Em duas empresas semelhantes — uma privada, a outra pública — os rendimentos dos diretores são aproximadamente os mesmos, e o seu autoritarismo é mais ou menos o mesmo; mas, num caso, os trabalhadores têm a impressão de que a empresa pertence a um pequeno grupo de pessoas; em outro, têm a impressão de que a empresa lhes pertence. Pode-se alegar que, sob esse aspecto, os trabalhadores são vítimas de uma mistificação; por outro lado, pode-se alegar, também, que a diferença é fundamental, porque ela se refere à maneira como os homens concebem o seu trabalho e suas relações com os diretores. A economia abstrata chega, então, a problemas humanos e sociológicos.

A segunda questão que coloquei no início desta aula foi a seguinte: as transformações ocorridas no modo de funcionamento das economias européias ocidentais são favoráveis ou desfavoráveis ao crescimento? Já dei uma resposta provisória a propósito de cada um dos pontos que examinei. Na próxima aula, pretendo retomar o problema num nível mais concreto, a propósito de duas sociedades européias: a França e a Grã-Bretanha.

LIÇÃO XVI

A redução do ritmo de crescimento

Na semana passada analisei algumas das transformações havidas nas sociedades ocidentais, que poderiam ser chamadas de socialistas, uma vez que usei uma definição precisa e arbitrária do tema socialismo. Essas transformações se relacionam com valores e com certos mecanismos sociais. Entre os valores figuram: a redução das desigualdades na distribuição das rendas, a redistribuição da renda pelo Estado, a diminuição da jornada de trabalho e a organização de sindicatos livres que podem discutir com os sindicatos patronais. Entre os mecanismos que examinamos estavam a fixação de certos preços, o controle administrativo parcial do comércio exterior, e, sobretudo, a responsabilidade pelo pleno emprego; considerando-se que o Estado deve impedir que um grande número de homens ou de máquinas fiquem sem emprego.

Terminei a aula com a seguinte questão: em que medida estas transformações que se poderiam chamar socialistas são favoráveis ou desfavoráveis ao crescimento? Com efeito, o nosso problema geral é saber se as transformações sofridas pelas economias ocidentais, ditas capitalistas, levam a uma paralisia ou à redução do ritmo de crescimento. Que conclusões podemos tirar sobre essas transformações se nos referirmos aos determinantes abstratos do crescimento que enumerei há algumas semanas?

Tive ocasião de dizer que considerava como determinante essencial do crescimento a *atitude* dos sujeitos econômicos; o cálculo econômico rigoroso, o senso de inovação, a atitude técnica. Ora, as transformações ditas socialistas não têm efeito direto sobre essa atitude. No máximo essas transformações teriam, talvez, tendência a atenuar o desejo de inovação dos empreendedores. Quanto aos trabalhadores, elas

podem ter, em alguns casos, o efeito de diminuir o incentivo ao trabalho, na medida em que, deliberadamente ou não, as diferenças salariais ficam reduzidas. Em alguns países que passaram de um sistema econômico ocidental a um sistema soviético, o leque dos salários foi imediatamente ampliado. Os planejadores soviéticos consideram a desigualdade de remuneração entre a base e o ápice, pelo menos entre os assalariados, um fator favorável à produção. Na medida em que a tributação progressiva retoma uma parte importante dos lucros das empresas, a motivação para a criação econômica poderia ficar enfraquecida em consequência de uma redução do esforço para acumular lucros. As transformações de ordem social poderiam igualmente ter algumas consequências sobre o montante de poupança disponível.

Procuremos resumir os argumentos que são apresentados para demonstrar que um capitalismo meio socialista é menos favorável ao crescimento:

1) A estrutura e a organização da produção seriam mais cristalizadas do que no capitalismo em estado puro. Seria mais difícil, num sistema em que as leis sociais procuram proteger os indivíduos contra os acasos da vida, alterar a importância relativa dos diferentes setores da economia, modificar a organização da produção, e ampliar as dimensões.

2) As práticas restritivas dos sindicatos e, de outro lado, a falta de iniciativa dos empreendedores tenderiam a reduzir o ritmo de crescimento.

3) A proporção dos investimentos em relação à renda nacional é mais elevada numa economia do tipo soviético do que numa economia do tipo europeu, o que, efetivamente, torna provável que a taxa de crescimento desta última seja mais baixa.

Nenhum desses argumentos é absurdo, mas nenhum deles foi comprovado. Há num país, na Europa não-soviética, onde a porcentagem dos investimentos, em relação à renda nacional é, talvez, tão elevada quanto nos países soviéticos — trata-se da Noruega, um dos países mais socializados. Entre os países de crescimento mais rápido no século XX está a Suécia, sem dúvida o país mais socializado da Europa. Estes dois exemplos mostram que não há vinculação entre a porcentagem dos investimentos como proporção da renda nacional, e a “semi-socialização” das economias capitalistas.

Gostaria de não discutir esta questão em abstrato. Vou tomar os dois casos invocados costumeiramente para sustentar a tese da diminui-

ção do ritmo de crescimento; o da Grã-Bretanha e, sobretudo, o da França, exemplo ideal para os economistas que querem estudar a redução da taxa de crescimento.

A partir de 1914, o desenvolvimento da Grã-Bretanha, da França e, de modo geral, dos países da Europa ocidental, foi mais lento do que o dos Estados Unidos, e, a partir de 1928, mais lento que o da URSS (pelo menos no que diz respeito à indústria).

Essa redução do ritmo de crescimento tem causas diretas, precisas, de natureza histórica, que nada têm a ver com os fatores gerais do envelhecimento capitalista que é geralmente invocado; a França e a Grã-Bretanha tiveram seu crescimento reduzido (com relação aos Estados Unidos) devido à guerra. Se prolongarmos as curvas de crescimento do período de 1890-1913 constataremos que o nível de fato atingido em 1929 teria sido alcançado em 1921: a Primeira Grande Guerra trouxe um atraso de oito anos. Para os economistas é um atraso considerável; mas se pensarmos nas civilizações pré-industriais, passaremos a considerar miraculoso que uma guerra das dimensões daquela de 1914-1918 tenha provocado, do ponto de vista econômico, apenas alguns anos de atraso.

Por outro lado, a criação de novos Estados, que erigiram fronteiras econômicas no centro do continente europeu, foi um fato economicamente pouco favorável. Não é racional multiplicar unidades numa época em que os meios de produção exigem grandes unidades. Além disso, a França e, sobretudo, a Grã-Bretanha haviam perdido, durante a guerra de 1914 a 1918, mercados externos. Na Grã-Bretanha, certas indústrias, cujos mercados exteriores haviam desaparecido, permaneceram em depressão durante quase todo o período de entre-guerras. Alterações muito rápidas nas situações exteriores podem provocar uma redução do ritmo de crescimento, na medida em que as economias levam tempo para se adaptar a essas modificações. Nos anos que se seguiram imediatamente à guerra de 1914-1918, as preocupações monetárias eram mais importantes do que a preocupação com o crescimento. Quando lembramos as concepções predominantes logo após a Primeira Grande Guerra e quando as comparamos com as idéias econômicas prevalecentes após a Segunda Grande Guerra temos a impressão de que são dois mundos diferentes.

O mundo de 1919-1926 tinha uma obsessão: o problema da inflação, a vontade de restabelecer uma moeda sadia. Os economistas profis-

sionais achavam que o papel do governo era garantir o valor da moeda; quanto ao crescimento, os empreendedores e os operários se encarregariam por si mesmos. A preocupação predominante na Grã-Bretanha, no período entre 1919 e 1929 não era unicamente garantir uma moeda sadia, mas também uma moeda cujo valor fosse igual ao de antes da guerra. O cuidado exclusivo – ou, pelo menos, predominante – com o equilíbrio monetário pode ter um efeito desfavorável ao crescimento. Quando o objetivo principal é o equilíbrio monetário, há o risco de reduzir, deliberadamente ou não, os investimentos. O método mais fácil, e mais perigoso, de diminuir a demanda global consiste em reduzir os investimentos, o que tem como resultado inevitável a diminuição do crescimento. O período entre as duas guerras se caracterizou, em grande número de países, pela extrema disparidade dos movimentos ocorridos entre 1919-1929 e entre 1929-1938. Para que possamos compreender a chamada “crise econômica francesa” vou precisar lembrar alguns fatos muito conhecidos, mas essenciais para essa compreensão.

Se o ritmo reduzido do crescimento francês fosse devido diretamente à estrutura da economia, não haveria razão para existirem dois períodos tão diferentes quanto o período 1919-1928 e o período de 1929-1938. Em 1928-1929 os dados sobre a renda nacional real, comparativamente aos de 1913, foram: 113 na Grã-Bretanha, 109 na Alemanha, 124 na França, 129 na Suécia e de 166 nos Estados Unidos. Se relacionarmos essa renda nacional real com a população temos a renda nacional *per capita* desses países, no mesmo período, que foi de respectivamente 105, 102, 126, 128 e 134, em relação ao ano de 1913. Isto significa que em 1929 o produto nacional *per capita* francês tinha crescido, depois da guerra, quase tão rapidamente quanto o sueco. É um resultado melhor que o de vários outros países da Europa ocidental e satisfatório em si mesmo. Se tomarmos os dados da produção industrial teremos, para os mesmos países, os seguintes dados, relativos a 1929: 106, 118, 139, 143 e 172. Em outras palavras, a produção industrial francesa cresceu em mais de um terço, entre 1913 e 1929.

Consideremos agora os dados relativos a 1937-1938 – primeira-mente como porcentagem da renda nacional de 1928-1929, em seguida como porcentagem da renda nacional de 1913. Em relação a 1928-1929, os dados são os seguintes: Grã-Bretanha, 119; Alemanha, 119; França, 88; Suécia, 135; Estados Unidos, 98. Em relação a 1913; 135, 129, 110, 188, 163. No que se refere à produção industrial, os dados são da mes-

ma ordem: em 1938 a produção industrial francesa era de 86 (1929 = 100); em 1913, era de 119.

O atraso no crescimento da França se deveu essencialmente aos acontecimentos de 1929-1938, e não a uma estagnação constante da economia francesa entre as duas guerras. As causas da diferença entre as duas fases – 1919-1929 e 1929-1938 – não são, evidentemente, fatores estruturais, presentes na primeira e na segunda décadas.

O atraso essencial do crescimento econômico francês, no século XX, não se deveu, assim, a uma estagnação constante. Entre 1900 e 1913 tivemos, na França, um desenvolvimento comparável ao dos outros países europeus; o mesmo aconteceu no período entre 1919 e 1929, bem como entre 1945 e 1954. O atraso do crescimento se deve às duas Grandes Guerras e a uma crise econômica com a duração de dez anos, a qual, em termos de crescimento, custou mais caro do que uma guerra. O que pretendemos demonstrar com esses números que não têm qualquer originalidade é que uma interpretação da história da economia francesa do século XX não se pode limitar à invocação de dados referentes especificamente à economia da França ou da Europa, mas precisa levar em conta fatores históricos ou políticos, que podem ser atribuídos, em grande medida, aos governantes. Sabemos, hoje, quais foram os erros fundamentais desses governantes; sobre este ponto não há controvérsia entre os economistas. A crise econômica francesa foi prolongada artificialmente por vários anos devido à decisão política de manter uma taxa de câmbio que acontecimentos externos tinham tornado impossível. Pode-se concluir que um regime cujo funcionamento depende de decisões tomadas pelos governantes é sempre vulnerável, ameaçado por crises que podem ser atribuídas às circunstâncias e por erros que podem ser atribuídos aos governantes. É legítimo, portanto, quando comparamos o crescimento das economias socialistas com o das economias capitalistas, levar em consideração não só o risco de crises, mas de crise prolongada por erro dos governantes. Quando o crescimento depende de decisões difíceis, que obrigam ao conhecimento dos fenômenos econômicos, os regimes ocidentais talvez tenham uma fraqueza: a forma de recrutamento dos líderes políticos, e o seu comportamento nas funções públicas.

Procuremos considerar os fatores constantes que podem servir para explicar a lentidão relativa do crescimento francês, fazendo abstração da desigualdade dos diferentes estágios.

O primeiro fator (um fator clássico) é a lentidão do aumento da população. O seu efeito não é evidente, se recorrermos à análise econômica abstrata. Mas, de fato, um aumento demográfico pequeno reduz os investimentos necessários para empregar trabalhadores suplementares. Quando uma população cresce, são necessários investimentos importantes para educar a juventude, para fabricar as máquinas suplementares que permitirão empregar os operários que chegam, cada ano, no mercado de trabalho. Teoricamente, poder-se-ia pensar que uma população que não aumenta rapidamente tenha possibilidade de aumentar a intensidade do capital por trabalhador. Mas o que torna um fator freqüentemente desfavorável ao crescimento são os efeitos indiretos sobre a psicologia dos homens.

Uma população que se considera estacionária, uma família que não imagina que na geração seguinte ela será mais numerosa, tenderão a não se preocupar com o futuro. Pode-se desenvolver assim uma psicologia chamada malthusiana, que se opõe frontalmente às condições necessárias ao crescimento. Para que uma economia cresça rapidamente, é preciso antecipar as necessidades, é preciso partir da idéia de que as necessidades surgirão da própria produção. Um economista francês gosta de usar o exemplo do estádio com capacidade para 100 000 pessoas. Na França, antes de se tomar a decisão de construir um estádio para 100 000 pessoas, pergunta-se se haverá 100 000 espectadores para as ocasiões mais importantes. Mas seria preferível construir o estádio e apostar que haverá um número suficiente de espectadores. Estou deixando de lado o problema de saber se é necessário que 100 000 pessoas assistam a espetáculos desportivos, se os investimentos em instalações para esportes são os melhores. Mas suponhamos que se trate da siderurgia: o desenvolvimento da indústria siderúrgica se fez, muitas vezes, por antecipação das necessidades reais, e mesmo por antecipação das necessidades calculáveis. Se não se toma a decisão de criar novos meios de produção, a não ser quando haja consumidores garantidos para as mercadorias, o ritmo de crescimento inevitavelmente se reduzirá. Quando a população não aumenta, a tendência normal dos empreendedores é colocar a questão: haverá escoamento? Esquecem o princípio elementar de que toda produção cria, por si mesma, poder aquisitivo. Assim, para que haja um poder aquisitivo capaz de absorver novas mercadorias, é preciso, muitas vezes, ter a coragem de se lançar à frente, produzindo antes de ter certeza de que haverá escoamento da produção.

O segundo fator que, na França, contribui para reduzir o ritmo de crescimento é a distribuição da população ativa.

Já vimos que nas sociedades industriais o crescimento econômico supõe a transferência de mão-de-obra do setor primário para o secundário e o terciário. Ora, o que acontece?

Em relação à população ativa vemos que, durante a primeira metade do século XX, a população agrícola diminuiu, e, na França, mais rapidamente ainda do que na maioria dos outros países da Europa ocidental. Em 1901, a população ativa empregada na agricultura era de 8 200 000 pessoas; em 1954, passou a 5 200 000, diminuindo em 3 000 000, o que é considerável. A população não-agrícola, portanto, aumentou de cerca de 3 000 000 de pessoas. Mas aí, ocorre um fenômeno espantoso: a mão-de-obra ativa na indústria quase não aumentou. De 6 200 000 em 1901 (para 87 departamentos), passou a 6 900 000 em 1954 (para 90 departamentos). Em outras palavras, a mão-de-obra industrial aumentou somente em 700 000 trabalhadores, em meio século. O resto da população ativa que deixou o setor agrícola transferiu-se para o setor terciário.

Por que isso? Pode-se discutir, mas essa redistribuição da força de trabalho é o fato central que nos interessa aqui. Comparada à economia soviética, a da França representa um outro extremo. A URSS, quando transfere a mão-de-obra da agricultura para os empregos não-agrícolas, procura concentrá-la na indústria; na França, essa transferência se fez para o setor dos serviços, o que pode ter tornado a vida mais agradável, mas a mão-de-obra ativa na indústria não aumentou com a rapidez suficiente.

Essa lentidão na transferência da agricultura para a indústria é independente da diferença entre as fases de crescimento que mencionei no princípio desta aula. Infelizmente, não é possível acompanhar com precisão, por falta de dados estatísticos, o que aconteceu com a mão-de-obra empregada na indústria nos diferentes estágios da economia francesa. Mas não há dúvida de que a transferência para a indústria foi mais rápida no período entre 1919 e 1929, e que no período de 1929 a 1938 a mão-de-obra empregada na indústria provavelmente diminuiu (diminuição agravada pelas leis que reduziram a jornada de trabalho). Se a indústria passa a contar com menos trabalhadores, e a jornada de trabalho diminui, a taxa de crescimento industrial diminuirá, pois restará apenas como fator de crescimento o aumento da produtividade

por trabalhador. Ora, este fator está normalmente associado ao aumento do número absoluto dos trabalhadores empregados na indústria.

O terceiro fator de desaceleração característico da economia francesa está ligado às modalidades do desenvolvimento da agricultura.

Na URSS o único problema da agricultura é de produzir mais. O que poderá fazer a França, cuja população é estacionária, e quase auto-suficiente em termos de alimentação, se quiser aumentar a produção agrícola?

Primeira hipótese: a produção suplementar seria exportada. Segunda hipótese: aumentar-se-ia a produção dos produtos agrícolas chamados nobres, cujo consumo cresce na razão direta da elevação do nível de vida (o objetivo seria produzir relativamente menos cereais e mais carne e laticínios). Enfim, a terceira solução: se não se pode aumentar a produção agrícola, reduzir-se-á a mão-de-obra ocupada na agricultura; aumentará a produtividade da mão-de-obra agrícola sem aumentar a produção, em números absolutos. No conjunto, essa foi a solução aplicada na França.

A produção agrícola praticamente não aumentou. Obteve-se uma produção agrícola estacionária com uma mão-de-obra decrescente; a produtividade agrícola aumentou. Se a mão-de-obra liberada da agricultura tivesse sido transferida para a indústria, teria sido possível um aumento rápido da produção industrial. Mas como tal transferência se deu para o setor terciário, houve um crescimento artificial deste setor com relação às necessidades da sociedade e uma insuficiência de desenvolvimento da indústria.

Por que razão não ocorreu o desenvolvimento da indústria francesa, que era condição necessária para o crescimento da economia do país no seu conjunto? A resposta está ligada a fatores conjunturais e a fatores estruturais.

Fator conjuntural: nos dez anos que transcorreram de 1929 a 1938, foram criadas artificialmente condições tais que retiraram aos empreendedores o interesse em investir. A política monetária e a política de preços reduziram a margem de lucro a quase nada.

Fator estrutural: a classe de empreendedores franceses tinha menos sentido de inovação e de expansão do que outros empreendedores.

Contudo, em condições normais, a motivação para criar e para investir dos empresários franceses seria suficiente para assegurar uma taxa de crescimento da mesma ordem de grandeza dos outros países da

Europa ocidental, embora inferior à dos Estados Unidos. Mas se um empresário, por natureza pouco inclinado ao risco, se encontrar diante de uma perspectiva de lucro medíocre, difunde-se a psicologia que lhe é própria, a psicologia malthusiana. Raciocina-se como se o mercado estivesse limitado para sempre, e que o melhor seria reparti-lo; mas, de fato, o mercado é suscetível de uma expansão indefinida.

Não esqueçamos outro fenômeno, cujas causas são, ao mesmo tempo, econômicas e sociais: a extraordinária concentração da indústria francesa num pequeno número de regiões. Em certas regiões do Sudoeste e da Bretanha, a distribuição da mão-de-obra ativa entre os três setores lembra a dos países chamados "subdesenvolvidos": de 60% a 70% dos trabalhadores estão empregados na agricultura. Essa desigualdade regional do desenvolvimento econômico francês é devida, em parte, a causas geográficas (desigualdade de recursos), em parte a fatores administrativos e políticos (nos ministérios, havia interesse em vir freqüentemente a Paris).

Desejaria, por fim, indicar um último fator estrutural, que não posso explicar inteiramente: a distribuição das diferentes modalidades de rendimento, no conjunto da renda nacional.

O desenvolvimento econômico capitalista supõe o aumento progressivo da parte correspondente aos salários e ao rendimento do capital, com a diminuição da parte dos rendimentos mistos (recebidos por comerciantes, pequenos proprietários agrícolas e pequenos industriais), que constituem, ao mesmo tempo, salários — pois os homens trabalham na empresa — e lucros — porque o valor acrescentado pelo seu trabalho lhes pertence. Essas rendas mistas, em todos os países capitalistas, diminuem à medida que ocorre o desenvolvimento.

O que aconteceu na França? Eis os resultados da melhor pesquisa sobre o assunto, feita pelo *Institut d'Économie Politique Appliquée*, sobre o desenvolvimento da economia francesa nos últimos cento e cinquenta anos.

Em 1788, digamos, no fim do século XVIII, esses rendimentos mistos representavam cerca de 53% da renda nacional, caindo, em 1854, para 41%. Em 1890, eram de 28%. Mas, em 1952, ocorre um fenômeno espantoso: a proporção dos rendimentos mistos aumenta para 32%. Esse fenômeno, certamente excepcional, não está de acordo com a hipótese vulgarmente chamada marxista, pois representa a manutenção de uma estrutura pré-capitalista. Outra curiosidade da evolução

francesa é a seguinte: em 1952 o rendimento do capital, propriamente, caiu a 4,6 % do total, proporção extremamente baixa, menos da metade da inglesa ou norte-americana (que se situam entre 10 % e 15 %). Mas as transferências sociais representam 14,3 % em 1952, do total das rendas francesas, que ultrapassa a porcentagem das transferências em qualquer outra economia capitalista ocidental.

Qualquer que seja a evasão fiscal e os erros estatísticos, quaisquer que sejam os motivos da baixa proporção do rendimento do capital, essa diminuição deve amortecer o incentivo ao investimento e à empresa. Por outro lado, a parte relativa às transferências sociais, que em si têm um propósito eqüitativo, atua em sentido contrário àquele que os planejadores soviéticos consideram necessário para uma taxa elevada de crescimento — a diferenciação dos rendimentos em função do esforço.

Quanto mais se aumentar as transferências sociais — isto é, quanto mais se aumentar a parte dos rendimentos atribuídos aos indivíduos em função de suas necessidades e não de seu trabalho — mais se estará obedecendo a considerações de ordem moral e desprezando uma consideração que é, para os técnicos do crescimento, essencial.

Um terceiro fator — que não percebemos através das estatísticas, mas cuja existência todos conhecemos — é a tendência de todos os governos franceses para agir em defesa das situações adquiridas, em lugar de atuar no sentido de obrigar os sujeitos econômicos às transformações necessárias.

Quando, no fim do século XIX, apareceram na Europa cereais produzidos a bom preço fora da Europa, várias políticas podiam ser concebidas. Uma delas seria a de permitir a competição, o que obrigaria a agricultura europeia a se transformar. A outra consistia em estabelecer direitos protecionistas sobre os alimentos importados, de modo a permitir que os agricultores continuassem a produzir da mesma forma, sem alterações estruturais. No fim do século XIX, o governo francês adotou a segunda alternativa (que, a longo prazo, era desfavorável aos próprios agricultores). Mas é impossível evitar a redução progressiva da renda agrícola, como proporção da renda nacional. Se a agricultura se mantém estagnada, porque lhe é permitido manter um processo anacrônico, os próprios agricultores serão vítimas da preguiça que lhes é ditada, de certo modo, pela proteção de que desfrutam. Poder-se-iam generalizar estas proposições. Em todo o período considerado, a política econômica seguida pelo governo francês pode ser definida como um dirigismo

conservador. Não há, na verdade, uma oposição, sob este prisma, entre iniciativa privada e ação governamental, já que algumas ações do Estado favorecem o progresso, e outras encorajam a preguiça.

Quando o Estado pune sistematicamente as empresas comerciais mais eficientes, porque elas não estão em condições de prestar serviços a um custo menos elevado, não é de espantar que a taxa de crescimento se reduza. Na França, a proporção dos rendimentos mistos aumentou, enquanto que em todos os demais países capitalistas ela tende a cair, porque uma grande parte da legislação francesa destina-se, sistematicamente, à proteção das pequenas empresas.

Se as empresas que têm abaixo de um certo número de empregados não pagam mais a sua parte normal de impostos, uma certa categoria de empresas, que não são necessariamente as mais eficientes — e que, com toda probabilidade, são justamente as menos eficientes — estarão recebendo verdadeira subvenção. Numa fase de expansão industrial rápida, a proporção correspondente aos rendimentos mistos diminui, e a parte dos rendimentos capitalistas — sejam lucros, sejam salários — aumenta. Esse fenômeno foi observado durante os últimos anos.

Na França, a política da maioria dos governos se inclinava no sentido contrário ao das necessidades do crescimento. Esta, aliás, é uma das razões do meu otimismo a propósito da economia moderna em geral, e mesmo da economia francesa. Se a economia francesa prosperou apesar de tudo que lhe foi infligido, pode-se pensar que em condições normais ela faria milagres.

Na situação atual, a economia francesa apresenta um atraso de cerca de 30 % com relação ao que seria se não tivesse havido a crise artificialmente prolongada de 1931 a 1938, e a guerra. Dentro de uma década o sistema econômico, social e político da França vai passar por uma prova decisiva — o aumento da mão-de-obra. Por volta de 1965, haverá necessariamente aumento da população ativa: um certo número de trabalhadores irá abandonar a agricultura, e as gerações do pós-guerra, mais numerosas, se apresentarão no mercado de trabalho (em conjunto, cerca de um milhão de trabalhadores adicionais deverão ser absorvidos pela indústria francesa). Se a reação dos empreendedores for calcular a vultuosa quantia necessária como investimento, dizendo: “Não conseguimos nem mesmo renovar o equipamento utilizado pelos operários que trabalham no setor industrial” — em outras palavras, se as empresas não forem capazes de absorver os novos trabalhadores, eles

se dirigirão para o setor terciário, o que agravará mais a distorção das estruturas econômicas. Esta evolução não se produziria sem provocar, mais cedo ou mais tarde, uma explosão. Se não houver aumento da produção industrial francesa em função do crescimento da mão-de-obra, o sistema atual estará condenado, não porque é mais injusto do que os outros, mas simplesmente porque terá perdido a virtude fundamental de qualquer sistema moderno — a capacidade de se adaptar às circunstâncias cambiantes, a capacidade de criar e de inovar.

Vou dizer algumas palavras sobre o problema da Grã-Bretanha, nos poucos minutos que me restam.

Os dados que apresentei demonstram que o caso da Grã-Bretanha é diferente do caso da França; o crescimento inglês nos últimos dois decênios foi quase regular. A Grã-Bretanha não conheceu fenômenos conjunturais excepcionais, como a França; mas a sua taxa de crescimento, no período entre as duas guerras, foi menor que a da União Soviética e dos Estados Unidos.

De onde vêm as dificuldades de crescimento da Grã-Bretanha? Diferentemente dos Estados Unidos, da URSS e mesmo da maior parte dos outros países da Europa ocidental, a Grã-Bretanha é obrigada a importar mais da metade dos alimentos que consome. Para aumentar a parte dos alimentos que produz, teria que cultivar terras cada vez mais pobres. Mesmo assim, continuaria sendo obrigada a adquirir no exterior boa parte da sua alimentação. Por outro lado, o subsolo inglês possui as matérias-primas necessárias à indústria, para sustentar sua população de cinquenta milhões de habitantes, num espaço restrito. É preciso que haja, naquele país, uma grande indústria, que importe suas matérias-primas e exporte seus produtos acabados. A Grã-Bretanha é obrigada a manter permanentemente mercados de exportação importantes, e ela é vulnerável às flutuações da conjuntura mundial, às alterações da relação entre os preços dos produtos que importa e dos produtos que exporta. Normalmente, a expansão é mais fácil quando o país se encontra à beira da inflação. Na Grã-Bretanha, porém, a inflação repercute imediatamente sobre a balança de pagamentos. Considerando o papel da importação e da exportação para o país todo, a Grã-Bretanha não pode aceitar um déficit muito prolongado na balança de pagamentos. Quando surge uma ameaça de inflação interna, os ingleses são obrigados a tomar medidas para combatê-la.

Ora, algumas das técnicas antiinflacionárias agem sobre os investi-

mentos mais do que sobre o consumo. Como a Grã-Bretanha não se pode dar o luxo de um déficit na balança de pagamentos, a política antiinflacionária põe em perigo, regularmente, o montante de investimentos, ou ainda, a proporção dos investimentos em relação à renda nacional. Não é por acaso que, desde a guerra, a proporção dos investimentos industriais fixos foi inferior à da maior parte dos países da Europa ocidental — em todo caso, inferior à dos grandes países industriais. Não só a técnica antiinflacionária tende a punir os investimentos, isto é, a condição futura para a expansão, mas ainda a Grã-Bretanha, como a França, é um país que quer exercer papel de grande potência, embora seus recursos declinem. A proporção dos dispêndios de Estado em relação à renda nacional é mais elevada do que na maioria dos pequenos países da Europa setentrional, onde a expansão é rápida.

Se os governantes da Grã-Bretanha e da França fossem teóricos do crescimento, e estivessem essencialmente preocupados com o futuro, retirariam os recursos destinados às despesas militares da parte da renda nacional que é consumida. Para um homem político, porém, é mais fácil retirar os recursos necessários às despesas da parte dos investimentos.

Um país como a Grã-Bretanha ou a França, que pretende desempenhar papel de grande potência, com meios reduzidos, tenderá permanentemente a reduzir o montante dos investimentos e, assim, atingir o determinante essencial do crescimento. Os investimentos são cortados não porque a população inglesa ou a francesa tenham mais propensão a consumir do que a população alemã ou sueca. De fato, a poupança individual não basta para determinar o montante dos investimentos. É a ação dos empreendedores, dos bancos e do governo que determina, direta ou indiretamente, o volume dos investimentos, e a sua porcentagem em relação à renda nacional. Os governos da Grã-Bretanha ou da França, pressionados pelas reivindicações populares, desejosos de manter a posição do seu país no mundo, obrigados a destinar uma proporção importante dos recursos à política militar, ou à política simplesmente, são levados pouco a pouco e, às vezes, inconscientemente, a sacrificar os investimentos ao consumo, isto é, o crescimento futuro à tranqüilidade presente. Se o problema do crescimento em países como a França e a Grã-Bretanha é esse, é fácil ver até que ponto esse problema, decisivo para o futuro, é diferente do que sugerem as ideologias tradicionais.

O capitalismo corre o risco, dizia-se, de paralisar a si mesmo, à

medida que envelhece. Na França ou na Grã-Bretanha, o problema é saber em que medida a democracia política, da maneira como funciona, é compatível com uma taxa de crescimento elevada. Se uma alta proporção de investimentos é um dos fatores decisivos para que haja uma taxa elevada de crescimento, o problema econômico do crescimento torna-se o problema político dos investimentos, problema político e social tanto quanto econômico. Contudo, uma vez mais, o crescimento não me parece um valor absoluto. Pode-se admitir que seja melhor resignar-se a uma taxa menor de crescimento para desfrutar dos benefícios de um regime político de liberdade. Pode-se pensar, também, que valha mais sacrificar certas vantagens do regime liberal para atingir uma taxa de crescimento mais elevada. O problema seria relativamente simples se se pudesse ter a certeza de que bastaria mudar o regime político para acelerar o crescimento. Mas há o risco de sacrificar as vantagens da democracia política sem que se eleve a taxa de crescimento.

LIÇÃO XVII

O crescimento acelerado

Dediquei a última aula à análise dos fatores que podem explicar a redução do ritmo de crescimento em alguns países do Ocidente, e cheguei a uma interpretação ao mesmo tempo econômica e sociológica, especialmente no caso da Grã-Bretanha.

Os fenômenos que retardam o crescimento estão, pelo menos em parte, ligados à democracia política. A interpretação que sugeri aqui pode ser comparada com a de Schumpeter, segundo a qual os regimes capitalistas tenderão a ser substituídos por regimes socialistas, não porque a propriedade privada e os mecanismos do mercado sejam progressivamente paralisados por razões propriamente econômicas, mas porque a transformação social que o próprio crescimento provoca é desfavorável à manutenção dos regimes capitalistas.

Eu não desejaria fazer uma comparação entre as idéias que desenvolvi na semana passada e as de Schumpeter. A teoria de Schumpeter é infinitamente mais geral do que a que eu esbocei; além disso, Schumpeter pensa na economia menos socializada do Ocidente, a norte-americana. Só a muito longo prazo é que ele imagina a economia norte-americana passando para um regime que ele chama socialista. Também não se pode esquecer que Schumpeter dá à palavra socialismo um sentido mais preciso do que aquele que lhe atribuí aqui, na semana passada — ele entende por socialismo uma economia planificada, mas propõe um modelo de planejamento que comporta explicitamente certos mecanismos do mercado, em especial um mercado de bens de consumo. É em função das decisões tomadas pelos consumidores que, na opinião de Schumpeter, os planejadores do socialismo maduro tomariam suas decisões quanto aos investimentos. Assim, o modelo schumpe-

teriano de economia socialista não se confunde absolutamente com a economia soviética.

Praticamente, neste curso, entendo por socialismo certas transformações das economias ocidentais, e não entendi que essas transformações devessem levar, necessariamente, a uma economia inteiramente planificada. Pelo contrário, sempre tendi a acreditar que é um erro extrapolar indefinidamente as curvas da evolução, e que os regimes mistos podem ser duradouros; eles parecem não satisfazer os espíritos rigorosos, para os quais uma economia autêntica deve ajustar-se necessariamente a um modelo abstrato. Tendo a achar que as economias, geralmente, se assemelham a modelos imperfeitos; a combinação de mecanismos do mercado com a intervenção do planejamento não me parece ser uma fase intermediária entre o liberalismo puro e a planificação integral, mas talvez seja uma forma destinada a subsistir. Do mesmo modo, acho que a evolução da economia soviética implica a reintrodução de certos mecanismos que tenderíamos a chamar de capitalistas.

Muitos dos fenômenos analisados por Schumpeter no seu livro são evidentes nas economias francesa e inglesa. Na França há, num grau extremo, hostilidade do meio social ao capitalismo, hostilidade essa que Schumpeter considerava como uma das causas da destruição do capitalismo. Mas a hostilidade do meio não é suficiente para paralisar os mecanismos. O que Schumpeter chama de desmantelamento das estruturas protetoras, o declínio das minorias dirigentes herdadas dos regimes pré-capitalistas, é algo que se observa na França, na Grã-Bretanha, mais claramente ainda do que nos Estados Unidos. A França é, na verdade, um caso extremo de sociedade em que o regime adotado não é aceito pela maioria daqueles que compõem a opinião pública, onde o poder político é obedecido mas, no conjunto, ele é, na verdade desprezado pelos que o obedecem. Desse ponto de vista o caso da França é o caso patológico de enfraquecimento das estruturas sociais e morais que protegem o funcionamento do regime do mercado. Mas esse desmantelamento não tem muito em comum com a evolução descrita por Schumpeter, que focalizava os Estados Unidos e o capitalismo norte-americano de ontem. Na França, pode-se perguntar se já houve algo comparável àquilo que, nos países anglo-saxões, é chamado de capitalismo.

Desejaria dedicar esta aula a algumas considerações sobre os

países onde o crescimento é rápido, esboçando uma comparação entre as economias européias e a norte-americana, por um lado, e alguns elementos de comparação entre o crescimento soviético e o crescimento europeu, projetando os dois crescimentos no futuro, por outro lado.

A primeira questão é simples: Por que a economia norte-americana é, como se diz, mais avançada do que as economias européias? Com respeito à União Soviética e à Europa ocidental, a resposta é, em certa medida, evidente. O crescimento econômico moderno teve início, na Rússia, no último quartel do século XIX. Pode-se dizer, sem dificuldade, que a União Soviética apresenta um atraso porque ela começou mais tarde. Mas, no que diz respeito às economias européias, esta explicação não serve; o crescimento econômico da Europa não começou mais tarde do que o dos Estados Unidos. Se houve alguma diferença de tempo, ela é favorável à Europa. Contudo, todos dizem que as economias européias estão atrasadas com relação à economia norte-americana. Falar no atraso das economias européias equivale a dizer que a taxa de crescimento das economias européias foi mais baixa do que a da economia norte-americana, o que é verdade. Mas a afirmativa de que as economias européias estão atrasadas com relação à norte-americana implica que todas as economias devem atingir a mesma meta. Como podemos definir a meta comum a todas as economias modernas?

A representação de uma meta sugerida pelos teóricos é a de um crescimento que chega a seu termo quando a parte da população empregada no setor primário e no secundário se reduz ao mínimo. O crescimento cessaria quando a grande maioria da população estivesse ocupada em empregos nos quais não houvesse progresso técnico. Vamos supor que 80 % ou 85 % da população estivesse empregada onde a produtividade do trabalho não pudesse mais aumentar. Retornaríamos então ao que Marx teria chamado de esquema de reprodução simples: cada ano seria investida apenas a porcentagem do produto nacional necessário para manter as condições da estrutura econômica existente. Essa meta, naturalmente, não seria exatamente a mesma para as diferentes sociedades. A porcentagem menor possível de população empregada no setor primário e no secundário variaria segundo a amplitude dos recursos naturais — seria maior ou menor conforme houvesse maior ou menor abundância de recursos naturais. Em segundo lugar, a mão-de-obra dos setores primário e secundário variaria segundo o movimento da população. Se a população aumentasse, provavelmente seria necessário manter

a porcentagem dos setores primário e secundário, aumentando-os em termos absolutos. Em terceiro lugar, a mão-de-obra ocupada nos setores primário e secundário variaria consideravelmente segundo as exigências militares. É uma noção que os especialistas na teoria do crescimento não levam em conta, porque são economistas puros. Contudo, se nos reportarmos ao contexto histórico, veremos que, como os instrumentos de guerra são essencialmente instrumentos produzidos no setor secundário, a porcentagem da população deste setor irá variar de acordo com as exigências da guerra. Com a imaginação apocalíptica, podemos imaginar sociedades em que a porcentagem da mão-de-obra ocupada na produção de alimentos e de bens industriais de consumo corrente fosse reduzida ao mínimo, utilizando-se o excedente de mão-de-obra não no lazer ou nos serviços, mas na fabricação de armas. É mais ou menos a situação imaginada por George Orwell, no seu livro *1984*. Essa idéia é, infelizmente, menos absurda do que poderia parecer à primeira vista.

Qualquer que seja o critério utilizado — a distribuição da mão-de-obra pelos três setores ou o valor da produção por habitante — é fato que o crescimento europeu é menos avançado do que o dos Estados Unidos. Por que os países europeus são menos ricos do que os Estados Unidos? Por que a produtividade do trabalho é menor na Europa do que nos Estados Unidos?

Os Estados Unidos são mais ricos em matérias-primas e dispõem de uma superfície que, em relação à população, é muito maior do que a dos países europeus. Este argumento é incontestavelmente válido. O problema consiste em saber até que amplitude a diferença da produtividade pode ser explicada pela desigualdade de recursos naturais. Sobre este ponto, gostaria de expor o raciocínio de Maurice Allais. O que representa, no valor total do produto nacional norte-americano, o conjunto das matérias-primas e dos produtos agrícolas? Antes da guerra, um valor da ordem de 13 % do produto nacional total. Num país como a França, menos desenvolvido, representa um terço do produto nacional total. Diz Allais: mesmo que a França pudesse dispor gratuitamente de todas as matérias-primas de que necessita, não se chegaria a multiplicar por três ou quatro o produto nacional *per capita* do país. Assim, a diferença de riquezas naturais poderia explicar uma diferença de produtividade da ordem de 30 %.

Poder-se-ia argumentar que não convém levar em conta somente o valor atual das matérias-primas, mas a influência que os recursos em

matérias-primas exerceram sobre o ritmo de desenvolvimento em todas as épocas, o que poderia levar ao aumento da margem de 30 % proposta por Allais. Mas o que me parece ficar claro, é que seria um erro acreditar que a desigualdade de riqueza em matérias-primas seja o fator único, ou mesmo decisivo, das diferenças de produtividade. Apresenta-se também como argumento as dimensões do mercado. Não há dúvida de que um mercado muito amplo contribui positivamente para a produtividade, embora eu creia que a influência desta circunstância é exagerada. Não é verdade que o conjunto das indústrias, nos Estados Unidos, trabalha para o conjunto do mercado. Dentro do mercado global, podem ser isolados mercados múltiplos, em função das distâncias a percorrer e do custo do transporte. O número de indústrias em que o volume de produção, assegurando custo mais baixo, ultrapassa os limites do mercado interno da França ou da Alemanha é limitado. No caso da indústria automobilística, por exemplo, os especialistas norte-americanos calculam que se deveria produzir pelo menos 500 000 veículos por ano, numa produção em série, para atingir o melhor rendimento. Mas o número de indústrias desse tipo é muito limitado. Na maior parte dos casos, o rendimento máximo não exige empresas cujas dimensões seriam incompatíveis com as dos mercados nacionais da Europa.

O terceiro fator é a capitalização. A produtividade é maior nos Estados Unidos do que na Europa porque naquele país é maior o capital de que dispõe, em média, cada operário. Maurice Allais pergunta: Deve-se comparar o volume físico de capital de que dispõe, em média, cada operário, ou relacionar, em cada caso, o valor do capital e o valor da produção? Esta última comparação não dará resultados sensivelmente diferentes na França e nos Estados Unidos. O que difere muito é o volume físico de capital por operário; mas essa diferença física de capital por operário não é a causa da diferença de produtividade, é o efeito. Justamente porque a produtividade norte-americana é mais elevada, é possível haver, por operário, um volume físico de capital diferente. Em outras palavras, se é verdade que cada operário norte-americano dispõe de um valor de máquinas três vezes superior ao valor das máquinas de que dispõe o operário francês, isto não é causa, mas sim efeito da diferença de produtividade.

É verdade que os Estados Unidos são favorecidos por sua riqueza em recursos naturais, pela enorme área disponível para a agricultura, pelas dimensões do mercado; é verdade que a eficácia do capital é um

pouco maior nos Estados Unidos do que na Europa. Mas se a produtividade naquele país é, hoje, o triplo da européia, isso se deve a que os sujeitos econômicos norte-americanos, em condições favoráveis, foram mais longe naquilo que é o objetivo comum das economias européias, isto é, a produtividade, o aumento da produtividade que é o resultado da atitude econômica dos indivíduos, o cálculo rigoroso, o incentivo permanente à inovação, a reconstrução contínua das estruturas.

Por que o incentivo ao desenvolvimento foi mais forte nos Estados Unidos do que na Europa? Certos autores liberais, depois de eliminar todos os fatores puramente econômicos que se costumam invocar, concluem: a natureza do regime econômico esclarece essa margem inexplicada. O fator decisivo da produtividade norte-americana é a atmosfera permanente de competição. Pode ser que o fator psicológico decisivo da produtividade seja, de fato, a competição; mas é preciso não esquecer que é praticamente impossível isolar um fator psicológico e social, como a competição, do conjunto do meio histórico norte-americano. A produtividade norte-americana foi favorecida pelas condições naturais, mas ela exigia algo mais: um certo comportamento, uma certa atitude. Dizer que se pode definir este comportamento pela livre competição, no sentido em que os liberais utilizam a expressão, é apenas uma hipótese entre várias.

Retorno assim ao problema, que é um problema de método. Quando se consideram as matérias-primas ou a superfície cultivada, estamos na ordem do quantitativo. Pode-se passar da superioridade física para a superioridade de produtividade, fazendo uma avaliação aproximada da importância deste fator. Em compensação, quando se consideram os elementos psicossociais, estamos na ordem do não-mensurável. Dentro de um mesmo país, que tem o mesmo regime político, com o mesmo tipo de competição, são obtidos resultados muito diferentes. Um bom exemplo é a diferença das taxas de crescimento dos diferentes estados que compõem os Estados Unidos. Os estados do Sul permaneceram subdesenvolvidos durante cinquenta anos após a guerra civil, embora o regime econômico, em termos legais, fosse exatamente o mesmo do Norte. O crescimento nunca pode ser previsto matematicamente a partir de fatores quantificáveis. Quando começou o crescimento rápido dos estados do Sul nos Estados Unidos? Sobre tudo depois da Segunda Grande Guerra, quando numerosos empreendedores provenientes de outras partes do país descobriram que o Sul oferecia

condições favoráveis à criação de indústrias, devido aos salários mais baixos. Em outras palavras, as circunstâncias incentivaram o desenvolvimento industrial; empresários e capitais afluíram — o que nos faz lembrar que o crescimento é o resultado da ação combinada de circunstâncias naturais, geográficas e históricas, e da reação dos homens a essas circunstâncias. A rigor, podem-se medir ou prever os estímulos, mas nunca a reação dos homens.

Essa superioridade de produtividade norte-americana deverá aumentar ou diminuir? As comparações são complexas, e dependem dos períodos considerados, das datas tomadas como ponto de partida. Algumas razões de ordem geral levam a pensar que a economia norte-americana atual deveria continuar a crescer mais depressa do que as economias européias. Contudo, há algumas causas que atuam em sentido contrário.

Ao que parece, a porcentagem de investimentos se mantém elevada nos Estados Unidos, e os preços dos bens de investimento são relativamente mais baixos do que na Europa. Quanto mais rico é um país, mais fácil a introdução de novos métodos de produção. Alguns métodos novos de produção de aço foram introduzidos nos Estados Unidos de dez a vinte anos antes da sua introdução na Europa, essencialmente porque o nível de riqueza já atingido torna mais fáceis as inovações. É possível alegar, também, que a sociedade norte-americana é mais dinâmica do que as sociedades européias⁽¹⁾; que as dificuldades da balança de pagamento são desconhecidas, e que as resistências das estruturas sociais são, ali, menores.

É provável, no entanto, que nas décadas vindouras a taxa de crescimento industrial propriamente dito seja mais elevada na Europa do que nos Estados Unidos⁽²⁾. De fato, o crescimento não comporta o mesmo desenvolvimento dos três setores, em cada uma das suas fases. Na Europa, estamos num estágio em que o crescimento industrial é relativamente mais importante do que na fase atual da economia norte-

(1) Em 1962, esta afirmativa já não parece verdadeira.

(2) Esta previsão tornou-se realidade a partir de 1955. No decênio de 1950-1960, a taxa de crescimento da França e da Alemanha foi ligeiramente superior à dos Estados Unidos. Entre 1953 e 1960, o produto nacional bruto passou de 100 a 161 na Alemanha Federal, de 100 a 136 na França, de 100 a 119 nos Estados Unidos. As causas desse fenômeno são mais complexas do que as que eu havia indicado no texto.

-americana. É possível até que as transferências de mão-de-obra do primário para o secundário e o terciário, mais rápidas hoje na Europa do que nos Estados Unidos, se manifestem sob a forma de uma taxa de crescimento global mais elevada.

Direi agora algumas palavras sobre o processo de crescimento soviético, que é, sem dúvida, bastante rápido — rapidez que se deve a algumas causas simples e bem conhecidas. Os planejadores soviéticos consideram que os investimentos globais devem representar 25 % do produto nacional bruto. Essa porcentagem pode ser aplicada tanto à União Soviética como aos países-satélite. O cálculo do produto nacional soviético difere do cálculo do produto nacional no Ocidente: os soviéticos não incluem os serviços nas estimativas do seu produto nacional. Aplicando-se o método ocidental, chegar-se-ia a uma porcentagem superior a 25 %, portanto muito maior do que a dos Estados Unidos. Os especialistas soviéticos, ao calcular, segundo o seu sistema conceitual, a porcentagem norte-americana de investimentos, reduzem a porcentagem indicada pelas estatísticas dos Estados Unidos, e chegam à conclusão de que o nível de investimentos na URSS é superior ao dos Estados Unidos em, pelo menos, um terço. Mas a porcentagem global é menos importante do que a composição dos investimentos. Inclui-se, na rubrica de investimentos, despesas que não têm nem mesmo caráter econômico, e nem mesmo influência sobre o crescimento. Nem todos os investimentos criam uma produção suplementar; hotéis, lojas e casas, por exemplo, aumentam a satisfação dos indivíduos, mas não constituem meios de produção. O que determina realmente o crescimento industrial é a parte dos investimentos globais representada pelos investimentos fixos, ou, mais especificamente, pelos investimentos fixos em equipamento. Ora, é sabido que no investimento global soviético a porcentagem dos investimentos fixos é mais elevada do que no Ocidente. Na URSS, a construção residencial representa uma porcentagem dos investimentos inferior à que se conhece no Ocidente. Para termos uma ordem de grandeza, a construção residencial representava, na Bélgica, nos últimos anos, cerca de 23 % do investimento total; na França, 24 %; na Alemanha Federal, 25 %; na Suécia, 24 %; na União Soviética, 13,7 %. A construção residencial poderia ser considerada como produção de bens de consumo durável, mais do que como investimento, se restringíssemos a noção de investimento aos bens que se destinam diretamente à produção futura de outros bens.

Por outro lado, os economistas soviéticos acham possível que o rendimento dos investimentos seja mais elevado no seu país do que no Ocidente. De acordo com esses economistas, pode-se obter um aumento anual do produto nacional da ordem de 10 %, com um investimento de 25 %. Em outras palavras, se investirmos 25 teremos 10 de produção, o que significa uma relação entre o capital e o produto de 2,5. É possível que esta relação seja mais elevada no Ocidente em razão de uma utilização mais intensa do capital na União Soviética ou, então, devido a uma distribuição diferente dos investimentos.

Na Europa ocidental, podem-se observar também grandes diferenças na quantidade de capital necessária para obter um aumento determinado da produção. A relação mais favorável é a da Alemanha Federal: o total dos investimentos fixos foi, nos últimos anos, de 123 bilhões de marcos; durante o mesmo período (entre 1949 e 1955) o produto nacional bruto cresceu de 80 bilhões de marcos para 164. O crescimento do produto nacional foi, assim, de 84 bilhões de marcos, com um investimento bruto fixo da ordem de 123 bilhões — relação inferior à da União Soviética. Contudo, a fração correspondente aos equipamentos, no total dos investimentos, foi especialmente elevada (o que confirma o que eu disse anteriormente): 68,7 bilhões de marcos, num total de 123.

Esse crescimento rápido em função de uma certa porcentagem de investimento tem ainda outra causa. Quanto mais se investe nas indústrias próximas do consumidor final, maior é o aumento da produção que se obtém, para um determinado volume de capital. É preciso investir mais na indústria siderúrgica do que na indústria têxtil para obter um aumento equivalente de produção. Assim, quanto mais se investe na indústria pesada, mais se eleva o coeficiente de capital. Ora, os alemães conseguiram alcançar um crescimento extraordinariamente rápido porque investiram sobretudo nas indústrias mais próximas do consumidor, ao contrário do que fizeram os russos.

Na economia alemã, o progresso da indústria de carvão foi lento; a produtividade do trabalhador alemão na mineração de carvão é inferior à do período anterior à guerra. A indústria siderúrgica se desenvolveu, mas o fator decisivo foi a criação de indústrias de transformação, em parte graças ao afluxo de imigrantes procedentes da Alemanha Oriental ou da Tchecoslováquia, imigrantes que, ao contrário do que se pensava a princípio, representavam uma riqueza.

Para medir as diferenças existentes na relação entre o nível de investimento e o aumento da produção, vou citar dois dados, relativos à Grã-Bretanha — um caso extremo, por oposição ao da Alemanha Federal. Entre 1949 e 1954, os ingleses investiram 9,3 bilhões de libras em capital fixo, obtendo um aumento do produto nacional bruto da ordem de 2 bilhões de libras. A relação é, assim, aproximadamente de 4,6, enquanto que na URSS é de 2,5, e na Alemanha Federal se situa em torno de 1,5. O baixo rendimento dos investimentos ingleses não se prende a uma ineficiência particular do sistema britânico, mas sim à baixa porcentagem dos investimentos industriais fixos na Grã-Bretanha, em relação ao investimento total; à baixa porcentagem de investimentos consagrados aos equipamentos, sendo que a parte consagrada aos setores de base foi relativamente grande.

Que conclusões se podem tirar da rapidez do crescimento soviético (especialmente no que diz respeito ao setor industrial) que possam ser úteis no futuro próximo? Se a meta do crescimento econômico é o poderio econômico-militar, o sistema soviético é o melhor, porque investe sobretudo na indústria. Se os Estados Unidos decidissem investir a mesma proporção dos seus recursos nas indústrias de base, conseguiriam, sem dúvida, resultados superiores. Quando isto aconteceu, entre 1939 e 1945, a produção industrial americana cresceu ainda mais rapidamente do que a soviética. Mas o fato é que, nas condições atuais, o crescimento industrial soviético é mais rápido do que o norte-americano.

A Rússia soviética estava destinada a ser, de qualquer forma, um gigante econômico, pela sua população e recursos. O crescimento econômico começou, na Rússia, antes do regime soviético, num ritmo acelerado. Do ponto de vista do poderio econômico-militar, a URSS é já um gigante, e crescerá cada vez mais. O aumento da sua produção de carvão, em 1955, por si só, foi superior a toda a produção francesa de carvão. O aumento da produção siderúrgica prevista no próximo plano quinquenal supera a produção britânica de aço. A produção soviética de aço deve crescer, em cinco anos, de 45 milhões para 68 milhões de toneladas anuais — ou seja, um aumento de 23 milhões de toneladas em cinco anos. Esses 23 milhões de toneladas de aço representam cerca do dobro da produção atual de aço da França e mais do que a produção de aço inglesa. No plano histórico, só a Rússia soviética — sem levar em conta o que se costuma chamar de países-satélite — terá em 1960 uma potência econômica mobilizável para a guerra comparável à potência

total dos principais países da Europa ocidental. Isso não quer dizer que o seu regime seja economicamente melhor, mas sim que estamos na presença de um deslocamento importante da relação de forças. Há cinquenta anos, tanto a Grã-Bretanha como a França, ou a Alemanha eram superiores à Rússia; hoje, o poder econômico-militar da Rússia soviética equilibra, e em alguns pontos sobrepuja, o dos principais países da Europa tomados em conjunto.

O argumento de alguns economistas de que o nível de vida soviético representará no futuro uma ameaça de propaganda para a Europa ocidental me parece tão falso quanto é verdadeira a superioridade do poderio soviético. Para que a URSS pudesse rivalizar em nível de vida com a Europa ocidental seriam necessárias transformações importantes em quatro setores: 1) a agricultura; 2) a habitação; 3) as comodidades da vida ou serviços em geral; 4) os meios de transporte. Seria preciso um aumento considerável da produção agrícola, que é hoje inferior à produção *per capita* de 1913. Seria necessário que a parte dos investimentos dedicada à habitação se multiplicasse por dois ou três; que a circulação de automóveis se intensificasse em toda a União Soviética. Ora, se a URSS decidisse rivalizar com o Ocidente em matéria de nível de vida, sua taxa de crescimento da indústria — e talvez até mesmo da economia como um todo — diminuiria porque essa taxa está ligada à distribuição efetiva dos investimentos. Quando se imagina a projeção da taxa atual de crescimento da URSS, e ao mesmo tempo se admite a modificação da distribuição dos investimentos, combinam-se duas hipóteses contraditórias.

O crescimento industrial soviético vai diminuir? Segundo dados oficiais, a porcentagem de crescimento prevista não ultrapassará 10 % no próximo plano quinquenal, em lugar dos 15 % do plano anterior. Essas taxas de crescimento oficiais são exageradas. Já se calculou que a produção soviética atual, se os dados oficiais tivessem sido sempre verdadeiros, seria muito superior à dos Estados Unidos, o que não ocorre, mesmo de acordo com as estatísticas oficiais soviéticas. É verdade que o crescimento industrial soviético vai permanecer, durante os próximos anos, mais rápido do que o norte-americano. O crescimento industrial dos Estados Unidos foi, nos últimos cinco anos, da ordem de 25 %, enquanto que o soviético foi de 75 %. A diferença percentual entre a produção industrial soviética e norte-americana diminui, mas a diferença absoluta é ainda considerável.

Em 1950, a Rússia soviética produzia 27 milhões de toneladas de aço, e os Estados Unidos 88; a diferença era de 61 milhões de toneladas. Em 1955, a produção era de 45 milhões num lado, 104 milhões no outro; uma diferença de 59 milhões de toneladas. A diferença em números absolutos diminuiu pouco, a diferença relativa, muito. (A produção soviética atingiu 30 % da produção americana em 1950, 43 % em 1953.)

A produção industrial soviética acabará por alcançar a norte-americana? Toda extrapolação tem seus riscos; mas se admitirmos a manutenção do regime soviético, da regra dos 25 % e da composição atual dos investimentos, é possível que dentro de algumas décadas a produção industrial soviética alcance a dos Estados Unidos⁽³⁾. Nesse caso, a história nos terá proporcionado uma experiência extraordinária: duas potências econômico-militares comparáveis, gigantes, com níveis e modos de vida tão diferentes. Teremos descoberto que é possível reconstituir, na época da civilização industrial, a oposição que se tornou clássica na teoria política entre o povo rico e o povo pobre, este último igual ou superior em poder ao povo rico. Para combinar a pobreza (relativa) com o poder, talvez seja necessário o sistema econômico soviético, e talvez também fosse necessária a ideologia da abundância.

Para saber como continuará o crescimento econômico global da União Soviética é necessário responder às seguintes questões fundamentais:

1) qual será a situação, dentro de alguns anos, dos recursos naturais? As minas mais ricas estarão esgotadas? Será necessário investir mais para obter a mesma produção?

2) o crescimento industrial soviético se deveu em grande parte à transferência de mão-de-obra da agricultura para a indústria. Que acontecerá quando desaparecer totalmente o excesso de mão-de-obra na agricultura?

3) se não se puder integrar força de trabalho suplementar na produção, será necessário aumentar a produtividade por trabalhador. Ora, aumentar a produtividade por trabalhador implica problemas diferentes daqueles ligados à criação de novas fábricas.

(3) Em 1962, sente-se a tentação de dizer que isto não acontecerá no século XX, embora no caso específico da indústria pesada o encontro seja possível.

4) será possível, do ponto de vista político e social, manter a mesma distribuição dos investimentos?

A indústria norte-americana se desenvolve mais rapidamente do que a soviética, em parte porque a repartição dos investimentos é determinada, em larga medida, pelas preferências dos consumidores. A partir de um certo nível de vida, essas preferências se orientam cada vez mais para os serviços, em vez de se orientarem para os bens secundários. No que concerne à União Soviética o problema é saber se o seu regime poderá respeitar indefinidamente a composição dos investimentos. À medida que o nível de vida se eleva, é mais difícil impor privações. Nas fases iniciais, quando ainda não existe propriamente uma civilização industrial, pode-se, com certa facilidade, obrigar os sujeitos econômicos a fazer o que não fariam espontaneamente. Mas, à medida que melhora o nível de vida e aumenta a proporção da população urbana, torna-se progressivamente mais difícil deixar de conceder aos diferentes grupos da população as satisfações que desejam. Há, portanto, razões para pensar que à medida que a União Soviética progride em riqueza, aumenta a tendência para reduzir a porcentagem dos investimentos e para modificar a sua repartição.

Saímos assim do plano econômico para voltar, uma vez mais, ao plano sociológico e político. Estas comparações a propósito do crescimento — econômicas, em primeiro lugar e, depois, sociológicas — nos levam à ciência do real, à história. Cada país tem suas peculiaridades de crescimento, e o conjunto desses crescimentos constitui a História. A relação dialética entre os Estados Unidos e a União Soviética e o conflito de poder e ideologia entre esses dois Estados fazem parte da realidade concreta. Entre as ciências humanas, a História é soberana — desde que os historiadores sejam, primeiro, economistas, depois, sociólogos e, talvez, filósofos; o que é talvez tão difícil quanto para os filósofos serem reis.

LIÇÃO XVIII

Conclusões provisórias

Há algumas semanas distingui três planos nos quais se pode seguir o desenvolvimento do regime econômico dos países ocidentais. O primeiro é o plano abstrato, de um esquema ideal de uma economia fundada sobre a propriedade privada e os mecanismos do mercado; o segundo, o das transformações econômico-sociais das sociedades capitalistas; o terceiro, o plano concreto, histórico, das unidades políticas européias, ocidentais ou soviéticas.

No fim da última aula passei do primeiro plano (da análise abstrata) para o plano histórico das unidades políticas, ocidentais ou soviéticas. Deixei de lado, no curso deste ano, o plano intermediário, o das transformações econômico-sociais. Antes de fazer algumas observações finais sobre o curso deste ano, gostaria de indicar-lhes, em poucas palavras, o assunto do curso do próximo ano, que será dedicado, justamente, às transformações econômico-sociais das sociedades industriais⁽¹⁾.

Todas as sociedades industriais, e, de modo geral, todas as sociedades complexas, comportam uma tripla heterogeneidade: a que resulta da divisão do trabalho, a que está ligada à hierarquia de riqueza, de poder e de prestígio entre os diferentes indivíduos e, por fim, aquela que é criada pela pluralidade dos grupos que se constituem e se opõem uns aos outros dentro da sociedade global. Esta última heterogeneidade se refere ao que comumente chamamos de problema das classes. Efetivamente, uma boa parte do curso do próximo ano será dedicada às classes sociais nas sociedades industriais. Mas o problema é complexo,

(1) Publicado com o título *La Lutte de classes – Nouvelles leçons sur les sociétés industrielles*. Paris, Gallimard, 1964.

e convém examinar os três aspectos da heterogeneidade social que mencionei.

Fica claro, de imediato, que certos fenômenos essenciais da divisão do trabalho são determinados quase exclusivamente pela técnica de produção, e são encontrados, de forma análoga, em todas as espécies de sociedades industriais. A parte menos interessante e mais banal do estudo da heterogeneidade social é a que focaliza a estrutura técnica das sociedades industriais. Este ano, constatamos alguns aspectos das transformações das sociedades industriais; acompanhamos os fenômenos de urbanização, a distribuição dos trabalhadores entre os diferentes setores da economia, a modificação da importância relativa das profissões ou dos setores da vida econômica. Este aspecto da heterogeneidade social pode ser encontrado — não de forma idêntica, mas análoga — nas diferentes espécies de sociedades industriais. Quando chegamos, contudo, à hierarquia de riqueza, de poder e de prestígio, à constituição dos grupos, não é necessário e nem mesmo é provável que os fenômenos sejam análogos nos diferentes tipos de sociedade industrial.

Consideremos, por exemplo, a hierarquia do poder e do prestígio. Em todas as sociedades industriais, algumas pessoas ocupam posições nas quais têm poder sobre os seus semelhantes, ou gozam de prestígio junto aos outros membros da coletividade. O dirigente dos meios de produção, o gerente de uma grande empresa industrial na URSS, nos Estados Unidos ou na França, tem um certo poder sobre aqueles que trabalham na empresa. Aquele que dirige uma empresa industrial, seja qual for o país, possui, também, meios de influenciar o Estado. Mas a relação entre o gerente dos instrumentos de produção e o detentor do poder estatal não é a mesma na União Soviética e nos Estados Unidos.

No próximo ano, vamos seguir o mesmo método que empregamos este ano. Procuraremos determinar os tipos fundamentais de posições de poder, de riqueza e de prestígio: aqueles que, de uma forma ou de outra, exercem o poder estatal, dentro do sistema de um partido único ou num sistema pluripartidário; os gerentes dos meios de produção, nas empresas públicas e nas empresas privadas; finalmente, os secretários de sindicatos ou políticos que exercem funções de arregimentação e de direção, com relação às massas populares.

Essas três categorias podem ser encontradas em todas as sociedades industriais, porque são criadas pelo tipo de existência característico dessas sociedades. Ao mesmo tempo, vamos encontrar representan-

tes das formas antigas do poder, detentores da força armada e daquilo que Augusto Comte chamava de poder espiritual. Este último está, hoje, dividido em dois: o poder espiritual da tradição (isto é, as Igrejas das religiões de salvação) e o poder espiritual da nossa época: os intelectuais e os líderes dos partidos de massas. Essas categorias, que examinarei melhor no próximo ano, definem as posições de poder em toda sociedade industrial. O objetivo do nosso estudo será determinar os tipos de relação entre essas categorias de privilegiados. Conforme a sociedade, as relações entre os secretários dos sindicatos e os dirigentes de partidos políticos, entre os chefes de partidos políticos e os detentores do poder estatal, entre os intelectuais e o Estado, serão diferentes. As espécies de sociedades industriais serão, creio eu, definidas, política e socialmente, pela natureza das relações existentes entre as categorias de privilegiados. Mas, por outro lado, precisaremos estudar como se distribui, quanto à atividade e às rendas, a massa da população. A distribuição dos membros da coletividade pelos empregos, no sentido técnico do termo, nas escalas da hierarquia dos rendimentos, constitui um objeto de estudo que chamamos comumente de estudo dos grupos sociais, ou das classes sociais.

O estudo dos subgrupos mais ou menos coerentes no interior da sociedade global será o resultado, por um lado, do estudo das categorias privilegiadas, e, por outro lado, do estudo da distribuição das atividades profissionais e dos rendimentos da população.

Sob esses pontos de vista, todas as sociedades industriais comportam características comuns. A proporção dos empregos intelectuais ou semi-intelectuais aumenta, inevitavelmente, na sociedade industrial. Cada vez mais haverá necessidade de engenheiros, de executivos, de homens que tenham uma qualificação técnica. Todos precisam saber ler e escrever. Assim, duas categorias aumentam progressivamente: a *intelligentsia* técnica, que inclui os trabalhadores da sociedade industrial, e a *intelligentsia* não-técnica (ou, pelo menos, cuja qualificação técnica é literária ou humana), que inclui os especialistas nos meios de comunicação, que se expressam por meio da imprensa, do rádio e da televisão, e que exercem uma influência considerável sobre a massa popular. São eles que difundem as idéias — verdadeiras ou falsas —, modelam as convicções dos indivíduos, contribuem para formar a maneira de pensar das massas.

Toda sociedade industrial é, de certo modo, obrigada a invocar

idéias igualitárias, porque ela se baseia na função exercida por cada indivíduo, e não nas desigualdades de *status*, na hereditariedade ou na origem. Nas sociedades industriais as funções são, aparentemente, acessíveis a todos. As sociedades industriais proclamam uma concepção igualitária da sociedade e, ao mesmo tempo, criam organizações coletivas cada vez mais amplas, onde o indivíduo se integra cada vez mais; difundem uma concepção igualitária e criam estruturas hierárquicas. Toda sociedade industrial tem, portanto, necessidade de uma ideologia para preencher a distância entre a forma pela qual os homens vivem e a forma pela qual deveriam viver, de acordo com as idéias. Já observamos a forma extrema de contradição que há na sociedade soviética onde, em nome de uma ideologia da abundância, restringe-se o consumo o mais possível, de modo a aumentar a força da coletividade. A ideologia norte-americana, que permite reconciliar a estrutura hierárquica com o ideal igualitário, está contida na velha fórmula de que o caminho da ascensão social está aberto para todos. Nos Estados Unidos, a mobilidade social é, talvez, maior do que na Europa (estudaremos esse problema no próximo ano), mas esta diferença de mobilidade é, provavelmente, menor do que se pensa. O que varia muito, no entanto, é a idéia que os europeus e os norte-americanos têm da mobilidade social nos seus países.

Poderíamos constatar outros paradoxos ainda. Fundadas sobre a idéia da produção e da abundância, as sociedades industriais são, em teoria, pacíficas. Contudo, em toda a história, poucas vezes se fizeram tantas guerras, e grandes guerras, como no século XX. As sociedades industriais do século XX são pacifistas de direito e de fato. É possível que esta seja, ainda, uma contradição ligada à estrutura das sociedades industriais, que a ideologia serve para superar.

Esses são, em linhas gerais, alguns dos problemas que serão estudados no próximo ano, os quais decorrem naturalmente dos problemas estudados este ano. Até aqui limitei-me à comparação dos aspectos mais econômicos das sociedades industriais, considerando as transformações dessas sociedades no mais elevado nível de abstração. No próximo ano, retomaremos simultaneamente os tipos de estrutura social e as modificações de estrutura social nas diferentes etapas do desenvolvimento das sociedades industriais. Voltaremos assim ao problema que evocamos várias vezes este ano, sem que lhe tenhamos dado uma resposta categó-

rica, ou seja: até que ponto as duas espécies de sociedades industriais tenderão a se aproximar, à medida que evoluem.

O problema sociológico que comanda o curso deste ano, e também o do próximo ano, é o de Marx e do marxismo, tal como aparece em *O Capital*. Marx analisou as relações econômicas e humanas no capitalismo em função da própria estrutura do capitalismo; procurou entender como funciona o capitalismo e, por fim, quis apreender as leis segundo as quais o próprio regime evolui. Contudo, nos três aspectos da sua visão — tanto no da teoria do valor e do salário, como no da circulação do capital, ou no das leis de transformação do regime — Marx centralizou a análise no fenômeno de *acumulação*. É a acumulação do capital que define, para ele, em cada momento, a essência do capitalismo. Ao colocar no centro do nosso estudo o fenômeno do crescimento, retomamos o tema marxista da acumulação com a linguagem e os conceitos da economia moderna. Procuramos, de um lado, apreender as diferentes estruturas das sociedades industriais e, de outro, indicar como funciona cada uma delas para, finalmente, perguntar-nos pelo menos como evoluem.

Em vez de tomar como principal conceito histórico o conceito de capitalismo, escolhamos o de sociedade industrial (que se poderia ter chamado também de sociedade técnica, científica, ou racionalizada). O conceito de sociedade industrial não se impõe de maneira imperativa; não se poderia *demonstrar* que se deve considerá-lo central, mas não faltam razões para justificar essa escolha e a definição do termo. A partir do conceito de sociedade industrial distingui as diferentes modalidades dessa sociedade. Em seguida, apresentei os conceitos de modelo de crescimento e de fase de crescimento.

Os quatro conceitos — sociedade industrial, tipo de sociedade industrial, modelo de crescimento e fase de crescimento — representam os momentos sucessivos da teoria. Só nos falta examinar uma última forma de oposição entre as modalidades de regime, ou entre os estilos de funcionamento — economia planificada e economia não-planificada — para dispor dos conceitos necessários. Os conceitos que utilizei foram, em certo sentido, confirmados pelos resultados do nosso estudo. Assim, por exemplo, não se pode conceber o modelo de crescimento que observamos na sociedade soviética com um outro estilo de funcionamento. O modelo soviético de crescimento é inconcebível na ausência de uma

economia planificada com poder político absoluto. A combinação desses conceitos vai permitir-nos identificar as características específicas dos fenômenos históricos em face dos quais nos encontramos. Essas foram as etapas do estudo que fizemos este ano. No tempo que me resta, desejaria relembrar algumas das conclusões gerais que se podem tirar dessas pesquisas.

As primeiras lições que eu queria tirar são relativas aos fatos. Em relação a isso vou retomar alguns dos elementos estatísticos que apresentei sobre a economia soviética. Maurice Allais fez, recentemente, uma comunicação à Academia das Ciências Morais e Políticas na qual registra os resultados de longa pesquisa estatística sobre a economia soviética. As conclusões a que chega são as mesmas que procurei focalizar aqui.

Os fatos fundamentais que devemos lembrar são, em primeiro lugar, a grande rapidez da construção industrial na URSS, especialmente no setor da indústria utilizável para a criação de poder militar. Hoje, a indústria pesada soviética se desenvolve muito mais rapidamente do que a norte-americana. Maurice Allais acredita, como eu, que essa taxa de crescimento da indústria pesada provavelmente será mantida nos próximos anos. O segundo fato de importância, que não chega a contradizer o primeiro, mas permite matizá-lo, é o fracasso da agricultura soviética. As opiniões que lemos nos jornais só são contraditórias aparentemente; alguns registram os resultados obtidos no setor industrial, outros acentuam os resultados precários obtidos no setor agrícola. As estatísticas globais deveriam determinar o peso desses dois elementos.

O crescimento da indústria pesada norte-americana foi, no passado, em certas fases, tão rápido quanto o crescimento atual da indústria pesada soviética. Por exemplo: nos Estados Unidos, a produção de aço aumentou, entre 1875 e 1913, ao ritmo anual de 11,6 %. A produção de energia, em termos *per capita*, aumenta na União Soviética de 8,5 % por ano, desde 1945, mas os Estados Unidos tiveram a taxa de 15,5 % entre 1850 e 1875.

De modo global, as estimativas do crescimento industrial soviético apresentam uma margem de incerteza maior do que os dados relativos ao crescimento por setor. Com efeito, o estabelecimento de um índice global da produção industrial supõe que problemas difíceis de ponderação das diferentes produções, e de escala de preços estejam resolvidos. Contudo, o fator de aumento da produção industrial soviética global,

entre 1913 e 1955, se situa entre 8 e 12. Estes dados extremos, fornecidos por Allais, correspondem aos dados que lhes apresentei — disse, aqui, que a produção industrial global soviética cresceu de 1 a 10 no período de 1913 a 1955. Minha estimativa se colocava mais ou menos na média dos dados extremos fornecidos por Allais.

Já os dados referentes à agricultura mostram que a produção de cereais por habitante não se alterou entre 1913 e 1955, e a produção animal por habitante diminuiu de cerca de 20 % no mesmo período. O algodão e a beterraba, no entanto, aumentaram consideravelmente.

Segundo Allais, a taxa de crescimento da produtividade agrícola teria sido baixa na URSS, durante todo esse período, pois chega a 0,37 % ao ano, enquanto que nos Estados Unidos foi de mais de 4 % ao ano. Poder-se-ia dizer, naturalmente, que a grande rapidez do aumento da produtividade norte-americana criou excessos de produção, tanto no contexto norte-americano como no contexto mundial. Os dados sobre o nível de vida fornecidos por Allais serão considerados como sendo pouco favoráveis à União Soviética; o salário real por hora teria aumentado, desde 1913, mais na França do que na Rússia, passando de 100 a 123 na Rússia, de 100 a 187 na França e de 100 a 307 nos Estados Unidos. Estes dados não levam em conta vantagens indiretas, mas a diferença entre a Rússia e a França aumentaria ainda mais, se tais vantagens fossem levadas em conta. A renda real por habitante teria passado de 100 a 198 na URSS, entre 1913 e 1955; de 100 a 148 na França; de 100 a 233 nos Estados Unidos. Essa renda seria, hoje, de 540 (URSS), 910 (França) e 1950 (EUA) dólares.

Esses dados sobre o nível de vida contêm, necessariamente, um elemento de arbítrio, devido à diferença dos modos de vida, à disparidade das produções disponíveis, etc. Os cálculos cujos resultados estou resumindo foram feitos de acordo com o método mais apropriado, que consiste em avaliar sucessivamente a produção soviética com a escala de preços da França, a produção francesa com a escala de preços da URSS, e tirar a média geométrica. Apesar disso, resta sempre algo de arbítrio; pessoalmente, não atribuo significado decisivo a esses dados globais.

Contudo, existem alguns elementos muito simples que saltam aos olhos do observador objetivo. Esses elementos são os seguintes:

Enquanto a disponibilidade de produtos alimentares for reduzida, será impossível distribuir rendimentos consideráveis. Dada a urgência

das necessidades de alimentação, o fracasso da agricultura soviética obriga os planejadores a restringir a distribuição de renda. Os planejadores soviéticos, querendo desenvolver rapidamente a indústria pesada, aumentam os investimentos, de modo a aumentar a produção. Por isso, o equipamento industrial fixo recebe, na URSS, uma fração de investimentos maior do que no Ocidente. A parte dos investimentos reservada à habitação é pequena. E como, ao mesmo tempo, a urbanização é rápida, as condições de moradia na União Soviética são piores, e muito, do que na Europa ocidental. O desenvolvimento da indústria têxtil teve seu ritmo diminuído por uma certa falta de matérias-primas. Esses são os dados principais que explicam o baixo nível de vida verificado pelas estatísticas.

Deve-se concluir, então, que a economia soviética é pouco eficaz?

Em primeiro lugar, é preciso definir o que se entende por uma economia eficaz. Se o objetivo principal de um sistema econômico é aumentar, o mais rapidamente possível, o nível de vida da população, nesse caso o sistema soviético tem sido pouco eficaz. Mas, se o objetivo mais importante é aumentar o poderio da coletividade, então o julgamento é completamente diferente. Caso o objetivo seja preparar hoje um nível de vida futuro mais elevado possível, o sistema soviético seria eficaz ou não? Hesitamos em responder, pois não sabemos com que rapidez se elevará o nível de vida da URSS nos próximos anos. Nos últimos anos, o nível de vida soviético elevou-se rapidamente, cerca de 5% a 6% por ano, em termos do salário real dos operários. Parece possível que, durante os próximos anos, a União Soviética seja capaz de aumentar rapidamente seu poderio industrial e, ao mesmo tempo, elevar um pouco mais o seu nível de vida.

As previsões com relação ao futuro se chocam, apesar de tudo, com uma incerteza fundamental. É a evolução da agricultura que, no final das contas, determinará o êxito ou o fracasso do sistema soviético do ponto de vista econômico. A condição necessária para aumentar os rendimentos distribuídos e prosseguir o desenvolvimento industrial é o aumento da disponibilidade de produtos agrícolas obtidos com mão-de-obra reduzida. É preciso aumentar simultaneamente o volume da produção agrícola e a produtividade do trabalhador na agricultura.

Se o sistema soviético for capaz de atingir esses objetivos nos próximos anos, pode-se imaginar que consiga, também, aumentar regularmente o nível de vida da população, como os sistemas econômicos

ocidentais. Contudo, mesmo que o fracasso agrícola se prolongue, os soviéticos poderão assegurar o desenvolvimento prioritário do poderio industrial, mobilizável para a guerra. O sucesso ou o fracasso da agricultura soviética determinará o sucesso ou o fracasso do sistema com referência às categorias de Allais, que são as categorias de uma economia de bem-estar. Esse modelo, esse exemplo de crescimento econômico, representa um fato histórico dos mais importantes, mesmo que o economista ocidental considere o sistema pouco eficaz. De acordo com Allais, o desenvolvimento industrial sob o regime tsarista já anunciava o crescimento que se observa na Rússia soviética. Não teriam sido necessários a revolução, a coletivização agrária e o grande expurgo para que se chegasse a produzir o que se produz hoje de aço e de carvão. Por outro lado, com um regime econômico diferente, talvez fosse possível atenuar os sofrimentos da população, e elevar mais depressa o nível de vida.

Verdadeiras ou falsas, essas proposições não abalam a convicção do observador ocidental, que constata que o sistema da URSS fez daquele país a segunda nação industrial do mundo, dando-lhe um poderio político sem precedente. O economista talvez tenha razão em afirmar que a mesma obra poderia ter sido executada com um custo social mais baixo. Mas não há dúvida de que, em quarenta anos, um país essencialmente agrário se transformou numa grande nação industrial. É provável que esse desenvolvimento pudesse ter sido obtido por outros métodos. Mas não há provas de que o crescimento de outros países também não exija métodos análogos aos soviéticos. Pois os métodos de estilo ocidental supõem um governo capaz de criar os quadros administrativos do desenvolvimento econômico e uma classe de empreendedores capazes de preencher a função que na URSS é preenchida pelo Estado, ou pelo Partido. E, evidentemente, o que aconteceu na União Soviética (menos por decisões deliberadas do que por uma série de acasos) pode representar uma lição para as sociedades não-ocidentais.

Uma análise deste tipo, baseada nos dados que examinamos, é, em si, objetiva: reconhece méritos e deméritos, inconvenientes e vantagens nos diversos sistemas considerados. Sobre este ponto, gostaria de dizer algumas palavras, antes de concluir.

Defendi a tese de que o conhecimento histórico tem raízes na sociedade a que pertence o historiador. No que se refere ao conhecimento sociológico, e em especial ao conhecimento econômico, subscrevo, dentro de certos limites, a tese da objetividade. Acho que é

possível estudar de maneira rigorosamente objetiva o funcionamento dos sistemas econômicos.

Por que razão a análise econômica esboçada neste curso apresenta um caráter de objetividade? Tudo o que fizemos foi desenhar o contorno dos diferentes sistemas existentes, determinar as principais variáveis de cada um e as relações entre elas — dentro de cada sistema e das unidades concretas que o compõem. Um conhecimento abstrato e geral desse tipo escapa à relatividade histórica. Tomemos um exemplo: o marxismo emprega a noção de mais-valia; não utilizei essa noção, mas identifiquei o fenômeno que ela descreve (a diferença entre o salário pago ao operário e o valor produzido pelo seu trabalho) em todos os sistemas. De fato, não se paga ao operário, diretamente, senão uma parte do valor criado pelo seu trabalho; uma outra parte retorna ao fundo social de investimento. Num sistema, essa mais-valia é retirada pelo Estado sob a forma de lucro das empresas, de imposto sobre as vendas; no outro, ela passa pela intermediação dos rendimentos das empresas ou dos particulares. Nos dois casos, uma fração da mais-valia será consumida por privilegiados. Na medida em que se analisa apenas o funcionamento dos dois sistemas, pode-se guardar a objetividade da análise. Perde-se esta objetividade no momento em que se afirma, por exemplo, que o mecanismo do lucro individual, enquanto intermediário entre o valor diretamente produzido e o investimento, é o melhor; ou, ao contrário, que a centralização dos fundos de investimento à disposição dos planejadores é preferível.

Se condenarmos o sistema econômico capitalista, criticando a mais-valia (e esquecendo que ela existe também nos sistemas planificados), estaremos deixando o terreno da apreciação objetiva. Se elogiarmos o sistema econômico liberal, defendendo o esquema abstrato do mercado livre, sairemos também da objetividade, porque estaremos esquecendo que, na realidade, as coisas não são, numa sociedade real, como no esquema ideal.

A primeira condição da objetividade é não confundir os esquemas com a realidade. A segunda é fazer, na medida do possível, uma análise quantitativa dos fenômenos, a fim de não esquecer nenhuma das variáveis principais. Se determinarmos as variáveis do sistema econômico — população, distribuição da mão-de-obra, produção, produtividade, etc. —, estabelecendo relações entre essas variáveis, nos diversos sistemas, ficaremos no campo da pura objetividade. É verdade que esses são

dados quantitativos, que dissimulam os fenômenos qualitativos. É dada precisão aos resultados mensuráveis de transformações sociais e humanas. O fato de se alcançarem taxas de crescimento mais elevadas com um método ou com outro não justifica um juízo de valor sobre o sistema global. Preferir uma economia que visa o bem-estar a uma economia que visa o poder, deixar de impor a uma população restrições muito severas de imediato ainda que isso custe a redução da taxa de crescimento, são decisões ou julgamentos políticos, racionais, mas não racionalmente demonstrados. Em outras palavras, a condição para não abandonar a objetividade é lembrar sempre o caráter parcial, e muitas vezes problemático, dos resultados a que se chega.

Há uma outra precaução de método que me parece essencial: não esquecer que os fenômenos mensuráveis que apreendemos têm causas múltiplas, e nem todas quantificáveis. Quando deparam com um sistema que apresenta dados mais favoráveis do que outro, os economistas tendem a explicar a diferença acentuando a importância do regime de competição, ou do regime de planejamento. Mas há muitas outras diferenças entre a economia soviética e a ocidental. Atribuir a explicação de tudo ao regime é uma conclusão prematura.

Finalmente, desejaria fazer algumas considerações sobre as relações entre a teoria e a história.

Marxistas e liberais discutem muito as relações entre as leis econômicas e a história. Os marxistas afirmam a historicidade das leis econômicas; os liberais, o seu caráter universal. Costuma-se definir o marxismo como uma concepção histórica da economia política. Neste curso, procurei mostrar como o estudo histórico pode ser conciliado com a teoria econômica.

Certas leis econômicas abstratas — a lei da oferta e da procura, a lei relativa às moedas (a moeda má expulsa a boa) — podem ser válidas em todos os sistemas econômicos. Mas há leis, como a que se refere às crises econômicas do século XIX, que são válidas somente para as economias ocidentais numa certa fase da sua evolução. Para conciliar a teoria e a história convém antes de mais nada diferenciar as leis econômicas segundo o seu nível de abstração; colocar-se dentro de uma unidade histórica definida para ver que leis são aplicáveis a um tipo determinado de economia. Certas leis regem o desenvolvimento de todas as economias; outras se limitam ao desenvolvimento de economias parti-

culares. Na teoria do crescimento, formulam-se uma série de proposições válidas para todas as modalidades de crescimento, soviéticas e ocidentais. Mas há algumas proposições que só se aplicam a um certo tipo de crescimento, e não a outros. Nas economias socialistas contemporâneas o investimento de 25% do produto nacional bruto é considerado como a norma do desenvolvimento harmonioso. Mas não se pode afirmar que essa norma será mantida indefinidamente. Não se trata de uma proposição válida para todas as economias planificadas, de todos os tempos.

Procuramos evitar a formulação precisa de leis relativas às transformações dos sistemas, limitando-nos a perceber como os sistemas evoluem. Além das proposições aplicáveis a todas as economias, e daquelas relativas a uma modalidade de sistema econômico, procuramos encontrar proposições relativas às transformações de um regime e um tipo de sociedade.

Neste ponto, voltamos a encontrar o problema que postulei muitas vezes, e que continuarei a apresentar no ano vindouro: quais são as tendências de transformação dos regimes econômicos ditos capitalistas, e dos regimes econômicos ditos socialistas? Essas transformações obedecem de fato a leis rigorosas? São previsíveis essas transformações?

Tive a oportunidade de indicar em que sentido um problema como esse comporta uma resposta. Existem certas tendências fundamentais que são comuns a todas as sociedades industriais. Por exemplo, a tendência ao emburguesamento e à redução das desigualdades de remunerações. À medida que o nível de vida se eleva, é provável que haja uma tendência para o abrandamento das formas extremas de despotismo; que as reivindicações sociais se tornem mais vivas. A União Soviética está assim no momento de encontrar as primeiras dificuldades trazidas pela sua prosperidade nascente.

Essas tendências da evolução não podem ser extrapoladas indefinidamente. Na semana passada procurei caracterizar o tipo de sociedade a que se chegaria quando o crescimento alcançasse a sua meta. Mas há numerosos fatores de incerteza, entre eles a forma não-automática com que os movimentos demográficos são afetados pelo processo de crescimento. As versões otimistas do desenvolvimento da sociedade industrial supõem que a redução da taxa de incremento demográfico acompanhe inevitavelmente o progresso da urbanização e a elevação do nível de vida. Se a prosperidade fosse suficiente para restringir efetivamente o

aumento da população, seria possível imaginar um desenvolvimento harmonioso das sociedades industriais; mas não há motivo para afirmar que esse tipo de auto-regulação automática, que ocorreu na Europa, se repita em todos os países. Por outro lado, mesmo que — na hipótese otimista — as sociedades industriais se assemelhassem cada vez mais⁽²⁾, isso não significaria que se aproximariam também no plano moral. Finalmente, não há provas de que os fenômenos políticos sejam determinados univocamente pelos estágios do crescimento econômico; a riqueza não basta para difundir a democracia política. É possível (como acreditam os antigos) que haja um ritmo próprio dos fenômenos políticos; que os despotismos terminem se desgastando, e as democracias se corrompendo. Pode ser que a oscilação dos regimes políticos entre uma forma e outra não seja provocada por movimentos econômicos, mas sim uma variável relativamente independente.

Toda previsão histórica deve levar em conta aquilo que é chamado a *pluralidade das determinações*, e a *possibilidade das coincidências e dos acidentes*. Felizmente, para o nosso bem ou para o nosso mal — acho que é para o nosso bem — não podemos prever o futuro.

(2) O que nunca foi demonstrado, e que, sob muitos pontos de vista, parece mesmo improvável.

Índice dos autores citados

- Allais, M., 248, 264, 265, 267.
Aristóteles, 32, 48.
- Bernanos, G., 64.
Brunschvicg, L., 18, 47.
Bücher, K., 81.
- Chamberlin, E. H., 205.
Clark, C., 119, 121, 122, 123,
133, 134, 194.
Comte, A., 17, 27, 28, 29, 30, 33,
52, 57, 58.
- Durkheim, E., 17, 18, 20, 52, 53,
57, 58.
- Fourastié, J., 121, 122, 124, 125,
126, 132, 133, 134.
Frederico II, 155.
- Goering, H., 178.
Guizot, F., 64.
- Hansen, A., 195.
Hayek, F. von, 103.
- Keynes, J. M., 23, 120, 198, 213,
214.
Kruschev, N., 170.
- Laurat, L., 181, 191.
Lévi-Strauss, C., 21.
Lewis, A., 121, 122.
Luxemburgo, R., 190, 197.
- Malraux, A., 60, 69.
Maquiavel, N., 19.
Marchal, J., 222.
Marx, K., 27, 29, 30, 32, 33, 34,
35, 36, 37, 38, 39, 41, 42, 43,
44, 46, 47, 74, 81, 84, 96, 107,
120, 122, 188, 189, 191, 192,
193, 198, 203, 207, 263.
Mikoyan, A., 227.
Mises, L. von, 103.
Montesquieu, C., 18, 20, 47, 48,
49, 50, 51, 52, 53, 54, 57.
- Orwell, G., 248.
- Pascal, B., 60.
Proudhon, P.-J., 44.

Quesnay, F., 120.	Sombart, W., 148.
Redding, A., 164.	Spengler, O., 68, 80.
Renan, E., 24.	Stalin, J., 110.
Ricardo, D., 217.	Tocqueville, A. de, 21, 27, 28, 29,
Romeuf, M. J., 181.	30, 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37,
Rostow, W. W., 5, 6, 147.	38, 39, 41, 53, 65.
Saint-Simon, C. H. de, 27, 28, 31,	Toynbee, A., 61, 68, 80.
33.	Tucidides, 18, 19, 20.
Sauvy, A., 143, 211.	Valéry, P., 197.
Schumpeter, J., 99, 194, 245,	Voltaire, 155.
246.	Weber, M., 17, 20, 22, 24, 25, 49,
Siegfried, A., 191.	50, 76, 148, 214.
Simiand, F., 121, 131, 132.	