

REVISTA DE ECONOMIA

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ

Faculdade de Economia e Administração

Rua Dr. Faivre — Caixa Postal n.º 1404 — Curitiba — Paraná — Brasil

REVISTA DE ECONOMIA

Diretor: Prof. Mário Diney Corrêa Bittencourt

CONSELHO EDITORIAL

Prof. Darcy Caron Alves (Economia)

Prof. Nivaldo Maranhão Faria (Administração)

Prof. Rubens Edmundo Requião (Direito)

Prof. Taras Savitzky (Contabilidade)

Prof. Walter Cordeiro Skroch (Economia e Matemática)

Prof. Francisco de Borja Baptista de Magalhães Filho
(História Econômica)

Diretor (1968 a 1972) — Prof. Eloy da Cunha Costa



UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ
FACULDADE DE ECONOMIA E ADMINISTRAÇÃO

REVISTA DE ECONOMIA

Rev. Economia - F.E.A.	ANO XII	N.º 9	Pág. 1-99	Curitiba	Maio 1972
------------------------	---------	-------	-----------	----------	-----------

CONTEÚDO

Apresentação	
Martin Charwat	5
Incentivos para investidores no Paraná	
Dr. Ruy Neves Ribas	7
Minas Gerais e o Investidor estrangeiro	
Eng. Abílio dos Santos	5
O Capital estrangeiro sob o ponto de vista do Investidor	
Sr. Urban Binz	23
A capacidade da indústria nacional em concorrer com a indústria estrangeira	
Prof. Celso Lafer	33
Vantagens do capital estrangeiro nos países em desenvolvimento	
Sr. Donald R. Nicholson II	41
Inflação nos países subdesenvolvidos — A controvérsia monetária-estruturalista	
Prof. Charles C. Müller	51
OTHMAR SPANN — O individualismo, o universalismo e a contribuição positiva	
Alberto Maia da Rocha Paranhos	63
WESLEY CLAIR MITCHELL	
Tozi Matsuo	71
MICHAEL KALECKI	
Máximo Pinheiro Lima Jr.	79
A contribuição de Joan Robinson à Economia	
Leonardo Scardini	87
SEYMOUR HARRIS	
Tereza Mitsuko Okada	103

APRESENTAÇÃO

O primeiro Seminário sôbre Investimento Estrangeiro no Brasil, Seus Prós e Contras, patrocinado pelo USIS — Serviço de Divulgação e Relações Culturais dos Estados Unidos, Federação das Indústrias do Paraná e Centro Cultural Brasil — Estados Unidos, foi realizado em Curitiba, de 14 a 16 de maio de 1971. Visou abordar amplamente os problemas que preocupam investidores estrangeiros e nações que recebem tal investimento.

Hoje o vulto de investimentos estrangeiros e as áreas em que êles se concentram têm sido motivo de profundas preocupações, dúvidas e debates em quase todos os países do mundo. Não são apenas os Estados Unidos que entraram em larga escala neste campo. Vários países europeus, o Japão, e o Canadá, entre outros, têm investimentos relevantes além de suas fronteiras.

Para os países recebedores de investimentos estrangeiros, está se tornando cada vez mais imperativa uma definição de metas: quais setores da economia nacional devem ser reservados à ação estatal e ao capital nacional; quando é aconselhável buscar "joint ventures" com capital estrangeiro? Finalmente, quais devem ser os atrativos a serem oferecidos para que o capital estrangeiro seja investido no país?

Vivemos numa era em que a expressão desenvolvimento tornou-se cotidiana. Os economistas e professores de administração de emprêsas entendem o mecanismo do delicado instrumento que é a economia nacional. Porém, o conceito do que é economia nacional tem-se expandido enormemente como resultado do surto de comércio internacional, de companhias multinacionais e de mercados privilegiados, entre outros.

Não seria possível examinar todos os elementos do complexo panorama de interligações na economia internacional. No Seminário tentaremos apenas um exame da área de investimentos diretos e, através disto, tirar algumas conclusões acêrca da realidade brasileira e das perspectivas para um futuro que, esperamos, proporcionará uma vida melhor para todos os seus habitantes.

Curitiba, abril de 1971

MARTIN A. CHARWAT

INCENTIVOS PARA INVESTIDORES NO PARANÁ

DR. RUY NEVES RIBAS

Solicitados que fomos para tecer alguns comentários sobre os incentivos para Investidores no Paraná, ao esquematizá-los indagamo-nos quais seriam os incentivos de que os empresários necessitariam para decidir promover seus investimentos e verificamos que, dentre outros aspectos, os fatores locacionais são os mais importantes: mercado, disponibilidades de matérias-primas, infra-estrutura especialmente quanto a transportes, energia e comunicações; disponibilidades de mão-de-obra; além de incentivos de iniciativa pública como financiamentos, isenção de impostos, doações, etc.

Com base nessas premissas, ao analisarmos o Paraná, verificaremos de forma sintética que este Estado, oferece uma vasta gama de estímulos para investimentos. Senão vejamos:

MERCADO

Quanto ao aspecto de mercado, o Paraná apresenta boas perspectivas para os investidores, pois é o 4.º Estado Brasileiro em população, com um crescimento demográfico dos mais altos do país, apresentando uma densidade demográfica de 34 habitantes por km² de 5,7% contra 2,7% para o Brasil. Tal crescimento é decorrente, principalmente de migrações de outros Estados da Federação. Sua população em 1970 foi estimada em 6,7 milhões de habitantes, apresentando uma densidade demográfica de 34 habitantes por km².

(*) Dr. RUY NEVES RIBAS: Chefe do Departamento de Operações Especiais do Banco de Desenvolvimento do Paraná S.A. — BADEP, é um economista especializado em economia rural e análise macro-econômica. Com estas duas especializações, tem sido fartamente aproveitado pelo Estado do Paraná, através da sua atuação em vários órgãos de economia mista e como professor na Universidade Católica do Paraná, na Faculdade de Ciências Econômicas de Joinville (SC) e na Universidade Federal do Paraná. O Dr. Ribas é bacharel em Ciências Econômicas, formado pela Universidade Federal do Paraná. Fez, posteriormente, vários cursos de aperfeiçoamento, entre os quais: "Problemas de Desenvolvimento Econômico", promovido pelo Centro CEPAL/BNDE, em 1963, "Desenvolvimento Agrícola Regional", promovido pelo Instituto Interamericano de Ciências Agrícolas e Centro de Treinamento e Informações em 1966 e "Custos Industriais", promovido pelo IDORT/Federação das Indústrias do Estado do Paraná, em 1966. Os seus trabalhos publicados e executados desde 1964 superam a vinte, sobre assuntos dos mais diversos, como: "Aspectos dos Óleos Vegetais Comestíveis no Paraná" (1966), "Plano de Diversificação da Produção na Região Cafeeira do Paraná (colaborador, 1967), "Estudo de Mercado para Hotéis de Turismo", (1969), e diversas análises de projetos do setor agrícola.

Apresenta aglomerados urbanos de porte razoável, destacando-se Curitiba, sua Capital, com 603.000 habitantes, Londrina com, cêrca de 230.000, Ponta Grossa, com cêrca de 130.000 e Maringá com 120.000 habitantes.

A situação geográfica lhe dá uma excelente posição no mercado brasileiro. Como centro de região compreendida num raio de 990 km de distância, abrange uma população superior a 55 milhões de pessoas, correspondente a mais de 50% da população brasileira, possuidora dos maiores níveis de renda do país, além do fácil acesso aos mercados sul-americanos, especialmente da Argentina, Uruguai e Paraguai, podendo inclusive, por via marítima, através do Porto de Paranaguá, atingir os mercados extra-continentais.

MATÉRIAS-PRIMAS

AGRICULTURA

O Paraná é presentemente uma das mais importantes unidades agrícolas do País, apresentando uma posição cada vez maior nesse setor. Na safra agrícola de 1969/70 o comportamento da sua produção foi a seguinte:

Produtos	Produção (t)	% s/Brasil
Café (côco)	2.214.000	59,7
Milho	3.414.000	22,0
Algodão	690.000	28,0
Feijão	551.600	21,7
Arroz	394.900	5,2
Soja	346.800	29,2
Mandioca	1.953.300	6,6
Trigo	143.510	12,0
Canha-de-Açúcar	2.676.900	3,5
Merita (rama)	230.000	90,0
Batata	348.450	26,6
Amendoim	111.100	11,0
Mamorta	48.895	12,2
Rami	24.500	80,0

Dessa produção o Paraná exporta um volume bastante considerável, colocando-se em posição destacada como maior produtor nacional de excedentes agrícolas. Na safra 69/70, colocou no mercado internacional mais de 860 mil toneladas de seus produtos, e no mercado nacional, mais de um milhão de toneladas.

RECURSOS MINERAIS

Os recursos minerais do Paraná, embora ainda não levantados na sua totalidade, são bastante expressivos nos casos já conhecidos.

O Estado tem um dos maiores depósitos de calcário do país, é o primeiro produtor de talco, produto largamente empregado na indústria de cosméticos, tintas, inseticidas e cerâmicas. É um dos principais produtores de chumbo e prata, localizando-se suas principais jazidas no Vale da Ribeira.

As reservas de xisto pirobefuminoso no Paraná são imensas, estando a PETROBRÁS em vias de concluir a instalação de uma usina piloto para extração de óleo e derivados, em São Mateus do Sul, onde o xisto aparece a céu-aberto. Nesse local, em apenas 82 km² da ocorrência do mineral, calcula-se existir 630 milhões de barris de óleo e em toda a jazida, que atravessa o Sul do Brasil, as reservas poderão atingir 20 bilhões de barris. Deve-se ressaltar que para cada mil barris de óleo obter-se-ão 17 toneladas de enxofre.

RESERVAS FLORESTAIS

As reservas florestais industrializáveis, do Paraná, incrementadas com as campanhas de florestamento e reflorestamento, tornam o Estado um grande produtor de matérias-primas para a fabricação de papel e celulose, aglomerados de madeira e madeiras serradas.

Em estudo realizado em 1966, calcula-se que existiam 2.650.000 hectares cobertos de florestas nativas de pinheiros no Paraná. Desde então, vem-se garantindo a reposição do pinho abatido, através de lei específica, e os constantes incentivos oferecidos dão conta de um aumento na cultura de pinheiros. Nos últimos 5 anos o Instituto Brasileiro de Desenvolvimento Florestal aprovou, somente para o Paraná, projetos que prevêem o plantio de 170 milhões de árvores, das quais 120 milhões já foram plantadas.

INFRA-ESTRUTURA — TRANSPORTES

RODOVIAS

O Paraná hoje ocupa posição de destaque no sistema rodoviário nacional, pois suas rodovias interligam as diversas regiões do Estado com a Capital e com os principais centros consumidores do País.

Entre as rodovias de maior importância, pode-se citar:

BR-116 — que atravessa toda o País, cortando o Paraná de norte a sul na altura de Curitiba.

BR-277 — que é parte integrante da Rodovia Transversal Pan-Americana, atravessando o Estado longitudinalmente desde o Paraguai até o Porto de Paranaguá.

Rodovia do Café — que liga o Norte do Estado ao Porto de Paranaguá, além de uma série de outras rodovias que compõem a rede rodoviária estadual.

FERROVIAS

O sistema ferroviário, que serve o Paraná, interliga toda a região sul do País. A linha tronco atravessa os Estados do Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná e São Paulo, comunicando-se depois com os sistemas ferroviários de outras regiões ao norte.

Além da linha tronco, que atravessa todo o território, há um ramal que liga o norte-paranaense diretamente com São Paulo e daí ao Porto de Santos. A partir da linha tronco um ramal projeta-se a sudoeste, prolongando-se por todo o Estado de Santa Catarina e Rio Grande do Sul, e dois outros ligando o tronco principal com o norte e o Porto de Paranaguá.

Para abreviar o trajeto norte-sul, está sendo construída a Estrada de Ferro Central do Paraná, a qual ligará Apucarana a Curitiba, com uma sensível redução nos custos desse transporte.

PORTOS

O sistema portuário paranaense compreende dois portos marítimos, o de Paranaguá e o de Antonina.

A significação do Porto de Paranaguá pode ser aquilatada pelo fato de ser o maior exportador de café do mundo. A área de influência desses portos é calculada em 500 mil quilômetros quadrados, correspondendo à toda o território do Paraná, parte dos territórios de São Paulo, Santa Catarina e Mato Grosso, servindo também, desde 1966 como porto livre do Paraguai.

Por via terrestre esses portos, estão ligados a todas as regiões do Paraná e ao Paraguai, através de excelentes rodovias.

O Porto é também servido por ferrovias.

Atualmente o Porto de Paranaguá possui um cais acostável de

1.590 metros com profundidade de 10 metros. Novas obras em fase de conclusão ampliarão o cais acostável em mais 500 metros, além de aprofundarem o canal de acesso.

Há boa capacidade de armazenamento, frigorífico, parque de tanques, e instalações para armazenamento de combustível de petróleo, além de grandes áreas que permitirão ampliar em muito sua capacidade operadora, bem como equipamentos para embarque de produtos agrícolas a granel.

ENERGIA ELÉTRICA

O Paraná tem sua política bem definida no setor de energia elétrica, a curto e a longo prazo.

Para atender ao consumo de energia, além de usinas existentes, entrou em funcionamento em 1970 a Usina Capivari-Cachoeira, com capacidade geradora de 250 mil KW e, em 1975, prevê-se o funcionamento da Usina Hidrelétrica de Salto Osório, com capacidade inicial de 540 mil KW e final 1.000.000 KW.

Paralelamente, além do poder de geração própria de energia, o sistema paranaense é totalmente interligado inclusive com os sistemas dos Estados vizinhos, o que garantirá o fornecimento de energia elétrica a todos os empreendimentos que aqui se implantarem.

TELECOMUNICAÇÕES

O sistema de telecomunicações do Paraná é um dos mais modernos do País, permitindo o uso de discagem direta a distância (DDD) entre os vários polos micro-regionais do Estado com outros centros do País e do Exterior, além de TELEX, transmissão de televisão via-satélite e outros recursos da técnica de Comunicações.

MÃO-DE-OBRA

O recrutamento da mão-de-obra no Paraná é bastante acessível, tendo em vista que grande parte da força de trabalho se encontra na zona rural; e esse setor pelas suas próprias características cíclicas, acarreta períodos de sub-emprego, e em certos casos a própria liberação do fator trabalho, levando-se em conta os aumentos de produtividade do setor primário, cada vez maior será tal liberação.

Embora a mão-de-obra paranaense não seja na sua maioria especializada, a experiência tem demonstrado que ela é facilmente qualificável.

Na Região Sul do Estado, onde a colonização européia exerceu maior influência, encontra-se uma mão-de-obra já possuidora de certo grau de especialização.

Em comparação com o triângulo industrial São Paulo-Rio-Minas, o custo da mão-de-obra paranaense é inferior, o que permite aos empresários que aqui se implantarem, operarem com custos industriais mais favoráveis.

Deve-se, ainda, ressaltar, que o índice de escolarização do Estado é elevado, pois cerca de 1.250.000 crianças e jovens frequentam escolas em todos os níveis.

No grau médio estão matriculados cerca de 200 mil alunos em 760 estabelecimentos, e no grau superior cerca de 16.000 estudantes frequentam as 49 faculdades que o Estado possui, as quais formam anualmente profissionais nos mais variados ramos das ciências.

INCENTIVOS DO PODER PÚBLICO

INCENTIVOS FISCAIS

A concessão de incentivos fiscais é regulada por legislação federal, não podendo os Estados isoladamente conceder esse tipo de benefício.

Não entanto, também no Paraná os investimentos que aqui se implantarem poderão obter alguns incentivos de natureza fiscal, estabelecidos pela União, como sejam:

Isenções de impostos para produtos destinados a exportação: IPI, ICM, Imposto de Renda.

Incentivos Fiscais mediante a dedução do Imposto sobre a Renda, para a aplicação em projetos de reflorestamento, turismo e pesca.

O Estado, ainda, permite que o pagamento do ICM, referente aos investimentos em máquinas e equipamentos, seja compensado.

FINANCIAMENTOS

O Poder Público, visando atender mais de perto aqueles que pretendessem investir no Paraná, criou em 1962 a Companhia de Desenvolvimento Econômico do Paraná — CODEPAR (atual BADEP), companhia esta encarregada de administrar os recursos do Fundo de Desenvolvimento Econômico, tendo por objetivo principal o financiamento da infraestrutura estadual e de atividades industriais.

Inicialmente, os recursos administrados pela CODEPAR (atual BADEP) eram na sua grande maioria destinados ao financiamento

da infra-estrutura, e somente uma pequena parcela foi destinada a implantação industrial. Tal política foi adotada visando justamente criar as condições básicas para a industrialização do Estado.

No entanto, à medida em que as condições de infra-estrutura do Estado foram evoluindo, o órgão foi progressivamente ampliando o volume de seus financiamentos para a implantação e ampliação de indústria, sendo esses financiamentos ainda mais intensificados quando da criação do Banco de Desenvolvimento do Paraná S.A. — BADEP, que veio substituir a então CODEPAR, por força das disposições da Resolução 93 do Banco Central do Brasil, e da própria evolução da economia paranaense.

O BADEP foi criado em 1968 com um capital de Cr\$ 120 milhões, e além dos seus próprios recursos, administra recursos do Fundo de Desenvolvimento Econômico do Estado, e mantém contratos e convênios com os principais estabelecimentos públicos de crédito do país, como BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO, BANCO NACIONAL DA HABITAÇÃO, BANCO DO BRASIL, BANCO CENTRAL, visando ao repasse de recursos, além de contratos com entidades financeiras internacionais para aplicações específicas.

Com o objetivo de dar o maior estímulo possível aos empreendimentos industriais que queiram implantar-se no Paraná o BADEP está atuando, com recursos próprios e de terceiros nas seguintes linhas de financiamentos:

- Financiamento para inversões fixas destinadas a fins industriais, incluindo terrenos, obras civis, instalações, máquinas e equipamentos, seguros, montagens, organização.
- Financiamento para capital de giro das indústrias.
- Financiamento para aumento de produtividade.
- Financiamentos aos municípios para a implantação ou ampliação dos seus sistemas de abastecimento de águas.
- Financiamentos para empreendimentos turísticos.
- Financiamentos para a aquisição de máquinas e equipamentos.
- Avais ou fianças para empréstimos obtidos no país e no exterior, estes visando à importação de máquinas e equipamentos para fins industriais.

Em 1970 o valor das operações contratadas pelo BADEP, atingiu cerca de Cr\$ 150 milhões. Desse total foram comprometidos Cr\$ 96 milhões com projetos do setor privado.

Deve-se ressaltar que os financiamentos realizados com recursos próprios do BADEP, tem como encargos financeiros uma das taxas mais baixas do país em média 18% a.a.; o que retrata um custo real desses financiamentos, praticamente nulo, tendo em vista a inflação, ainda, persistente em torno de 20% ao ano.

A par dos financiamentos que concede, o BADEP promove gestões junto às prefeituras municipais, visando à obtenção de outros incentivos como: doação de terrenos, isenção de impostos etc.; bem como fornece a assistência técnica necessária aos estudos e montagem de projetos e o correspondente acompanhamento na sua implantação e posterior funcionamento.

Como se pode verificar, após este breve relato, no Paraná os investidores encontram hoje as condições necessárias para o desenvolvimento de empreendimentos nos mais diversos ramos da atividade industrial.

Pelo que se tem evidenciado até o presente, na década de 70 o processo de desenvolvimento industrial do Paraná entrará numa fase decisiva, para a qual o esforço e a participação do empresariado é o fator preponderante.

MINAS GERAIS E O INVESTIDOR ESTRANGEIRO

ENG.º ABÍLIO DOS SANTOS (*)

1 — INTRODUÇÃO

Por motivos diversos, e que não cabe aqui analisar, não se formou ainda no Estado de Minas Gerais uma autêntica mentalidade empresarial. É verdade que em Minas existem emprêsas industriais poderosas. No entanto, a maioria delas ou é de iniciativa de grupos estrangeiros (Belgo Mineira, Mannesmann, Companhia Brasileira de Caldeiras, RCA, Gacit, Alcominas, Aluminas e outras) ou é constituída por emprêsas estatais (USIMINAS, ACESITA, VALE DO RIO DOCE).

Grandes emprêsas industriais de iniciativa de grupos mineiros existem realmente poucas, podendo-se citar a Magnesita, a Cimento Cauê e algumas emprêsas no ramo da construção civil.

A grande maioria das indústrias, de iniciativa de grupos locais, é de porte relativamente pequeno, no caso das agro-indústrias e da indústria têxtil. Trata-se, portanto, das chamadas indústrias "tradicionais" padecendo de problemas de tamanho, localização inadequada, tecnologia e processos superados de administração e comercialização.

O espírito empresarial dos mineiros se concentrou nitidamente nas atividades financeiras onde, aliás, se houveram com relativo su-

(*) DR. ABÍLIO DOS SANTOS: engenheiro, é Diretor-Superintendente do Instituto de Desenvolvimento Industrial de Minas Gerais, INDI, uma sociedade civil, criada pelo Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais (BDMG) e pela CEMIG para identificar oportunidades industriais em Minas Gerais e assistir investidores interessados em se estabelecer no Estado. Diplomou-se engenheiro mecânico e eletricitista pela Escola de Engenharia da Universidade Federal de Minas Gerais em 1958, sendo admitido em 1960, na mesma escola como assistente de ensino para a disciplina "Transformação Mecânica dos Metais", da cadeira de Siderurgia. No ano seguinte, passou a lecionar a matéria e em 1967 foi designado como professor regente. Fez vários estágios especializados sobre laminação e trefilaria, entre os quais junto a Cia. Siderúrgica Nacional, o Instituto de Pesquisas Tecnológicas, e a Cia. Belgo Mineira. Publicou trabalhos sobre Transformação Mecânica dos Metais e Laminação. Em 1966, concluindo um curso do IDORT sobre "Novas Técnicas de Planejamento — CPM PERT" e, licenciado pelo BDMG passou aos quadros da USIMINAS — Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais, S.A., como Assessor de Projetos e Instalações do Departamento Técnico, onde participou na elaboração dos planos de expansão. Em 1968, retornou ao BDMG, onde passou a chefiar a Divisão de Estudos de Oportunidades Industriais. Representou o Banco nas negociações que criaram o INDI e foi indicado como membro de seu Conselho Administrativo. Em 1969 foi designado superintendente do INDI, passando em 1971 a Diretor-Superintendente.

cesso. E digo relativo, porque, não tendo havido no Estado desenvolvimento industrial do mesmo ritmo, a atividade bancária tenderia a se concentrar no grande polo industrial de São Paulo e, mais cedo ou mais tarde, os bancos mineiros viriam perder sua hegemonia, como de fato está acontecendo.

Portanto, não existem em Minas empresários em número suficiente, e suficientemente qualificados e agressivos, para propiciar um nível satisfatório de desenvolvimento industrial. Tal fato é reconhecido pelas próprias classes produtoras do Estado.

Para a concretização dos grandes projetos industriais em perspectiva, seremos forçosamente levados à busca do investidor estrangeiro. É verdade que grupos nacionais de outros Estados, principalmente São Paulo, poderão também ser atraídos e disto já existem alguns exemplos em Minas. Porém, de modo geral, êsses grupos encontram-se, no momento, empenhados na expansão de suas atividades nos Estados de origem ou, então, valendo-se dos incentivos fiscais, concentram seus investimentos nas áreas da SUDENE e da SUDAM. Aqui cabe um parêntese, porque cêrca de 20% da área de Minas, ao norte, pertence à jurisdição da SUDENE. Infelizmente, porém, só agora o Govêrno do Estado está despertando, efetivamente, para tal fato e o que se fêz até hoje na área mineira da SUDENE é realmente muito pouco.

Portanto, estamos diante de uma situação de fato: ou procuramos atrair capitais de fora do Estado, principalmente estrangeiros, ou não teremos desenvolvimento industrial em ritmo satisfatório.

Evidentemente, ao procurar atrair capitais estrangeiros, Minas o faz de acôrdo com diretrizes estabelecidas pelo Govêrno Federal.

É claro que, em qualquer caso, adotamos ordem lógica de preferência, qual seja:

- empresário mineiro;
- empresário nacional;
- Associação de empresário nacional (mineiro ou não) com empresário estrangeiro;
- empresário estrangeiro isolado.

Autoridades do govêrno federal têm sugerido que, nos casos em que o empresário nacional não puder levar o projeto avante, sozinho, por motivos de capacidade financeira, tecnológica ou gerencial, se procure formar associações com grupos estrangeiros, podendo ainda

haver participação dos governos através dos Bancos de Desenvolvimento. Vimos procurando, sempre que possível, adotar tais sugestões e temos sentido, nos inúmeros contactos já mantidos, que esta é uma fórmula cada vez mais aceita pelo próprio empresário estrangeiro.

Acreditamos que o capital estrangeiro é essencial para o nosso processo de desenvolvimento industrial não só porque êle traz o capital, tão escasso entre nós, como ainda porque a sua vinda significa também o aporte de tecnologia e de métodos modernos de administração, e comercialização. Além disso, em grande número de casos, terá êle condições de mais fácil acesso aos mercados externos. Portanto, o empresário estrangeiro dispõe, em forma condensada, de todos os instrumentos indispensáveis ao êxito das grandes iniciativas no setor industrial.

Visando não só atrair a atenção de investidores estrangeiros, como também motivar e orientar empresários locais, o govêrno de Minas Gerais decidiu elaborar um Plano de Ação para Acelerar o Desenvolvimento Industrial do Estado.

2 — A NECESSIDADE DO PLANO

É fato largamente reconhecido que o desenvolvimento industrial de Minas Gerais, apesar de seu enorme potencial de recursos naturais e humanos, não vem se fazendo em ritmo satisfatório.

Na época do início da grande arrancada industrial do País, ou seja, na década de 50, a falta de infra-estrutura adequada impediu que se localizassem no Estado u'a maior parcela do investimento então realizado.

Alcançada, no final dos anos 50, solução parcial para os problemas de infra-estrutura, através da CEMIG e do programa rodoviário, o Estado foi contemplado com alguns empreendimentos industriais de vulto. Tratava-se, no entanto, de indústrias de base (siderurgia, não-metálicos, mineração), não tendo havido o correspondente desenvolvimento no setor manufatureiro que é o que absorve maiores contingentes de mão-de-obra e provoca maior repercussão na economia. De qualquer forma, já era um passo à frente.

No entanto, exatamente quando Minas alcançou as condições essenciais para a arrancada da indústria de transformação; surgiram os incentivos da SUDENE e, depois, os da SUDAM. Além disso já começava a se exaurir o processo de substituição de importações que, sem dúvida, foi a mola propulsora do desenvolvimento industrial da década dos 50.

Portanto, colocada em situação interpolar (polo industrial e polo fiscal), sem grandes possibilidades de se valer do processo de substituição de importações e, além do mais, submetida também às consequências das crises políticas do início dos 60, Minas teria que se empobrecer, resultando consequências desastrosas para a economia do Estado, entre as quais o alarmante índice de emigração.

Com o início da retomada do desenvolvimento do País por volta de 1967, era chegada a hora de o Estado reagir.

Já possuía, além de sua invejável posição geográfica e de seus recursos naturais:

- uma rede de rodovias estaduais e federais cortando todo o Estado e ligando-o aos grandes mercados do sul, aos portos de mar, ao nordeste e ao centro-oeste.
- excepcional posição quanto ao suprimento de energia elétrica.
- bom sistema de telecomunicações.
- excelente rede de escolas para formação de pessoal de pessoal de nível superior e médio.
- indústria de base já bastante desenvolvida e;
- um Banco de Desenvolvimento capaz de canalizar razoável volume de recursos para o financiamento da indústria e da agro-pecuária.

Estavam assim, em grande parte, preenchidas as condições para que fôsse iniciado, com grande possibilidade de êxito, um esforço para a aceleração do desenvolvimento industrial do Estado, capaz de trazer, rapidamente, grandes benefícios sociais e econômicos.

3 — FÓRMULAÇÃO E FILOSOFIA DO PLANO

Tanto a CEMIG como o Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais (BDMG) já vinham trabalhando com relativo sucesso na atração de investimentos. Como exemplo pode-se citar o caso da ALCO-MINAS cuja implantação somente se efetivou graças ao trabalho de promoção da CEMIG e a participação financeira do BDMG.

Os contatos com investidores de diversas origens mostraram, porém, a necessidade de se dispor de um instrumento mais eficaz que, aproveitando respostas a questões relacionadas com os aspectos técnicos e econômicos de indústrias passíveis de localização no Estado, pudesse identificar oportunidades industriais, formular os respectivos projetos e oferecê-los a investidores potenciais.

Daí resultou a criação do Instituto de Desenvolvimento Industrial de Minas Gerais — INDI, com a participação do BDMG e da CEMIG.

Ao ser estabelecido o Plano de Ação para a expansão industrial de Minas Gerais, ficou desde logo caracterizada a necessidade de técnicos com experiência em práticas e processos modernos de pesquisa e desenvolvimento industrial. Essa experiência é vital para o aceleração do processo de identificação e posterior concretização das oportunidades industriais.

Deve-se frisar que o objetivo é, conforme o próprio título do plano indica, a elaboração, em curto prazo, de um mecanismo capaz de acionar os meios representados pelo Governo, o empresariado e a comunidade, evitando-se mais uma dispendiosa análise econômica, minuciosa e de caráter meramente informativo.

Inúmeras pesquisas e importantes estudos econômicos, foram elaborados pelo BDMG (como o "Diagnóstico da Economia Mineira"), pela CEMIG e por outros órgãos federais e estaduais, os quais constituíram uma base adequada para os estudos constantes do Plano.

O exame da capacidade exigida revelou a necessidade de utilização de técnicos estrangeiros, enquanto os serviços básicos poderiam ser prestados pelo INDI e outras organizações nacionais de consultoria. Para se chegar a esta conclusão, baseou-se na vasta experiência adquirida pela CEMIG em planejamento, administração e implementação de seus próprios projetos, para cuja realização foram utilizados serviços profissionais e sistemas de operação semelhantes. À luz destes fatos, foi selecionada, mediante concorrência, a firma internacional Arthur D. Little, Inc. (ADL) e celebrado um contrato para administrar e implantar o Plano de Ação, juntamente com o INDI e outros consultores nacionais.

Visualizou-se a fase inicial deste estudo como fase crítica, por isso mesmo demandando uma estreita interação de julgamento econômico e preparação técnica para o estabelecimento de critérios e recomendações visando a expansão das bases industriais de Minas Gerais. Esse trabalho inicial incluiu, além dos aspectos globais mencionados, a análise dos setores e das oportunidades consideradas prioritárias, para estudo em maior profundidade. Recorreu-se à ampla experiência dos consultores para elaboração, em conjunto com o INDI, do processo, metodologia e orientação necessários para a criação de um plano lógico para o desenvolvimento industrial do Estado. O "conceito de equipe integrada" no ataque a um projeto não compartimentado, bem como a ação conjunta dos seus membros, cons-

tituiu ponto fundamental para o êxito do empreendimento. Não é prático ou eficiente isolar, para estudo, etapas do projeto, encarregando diferentes grupos consultores do tratamento de cada uma delas, tendo em vista o seu interrelacionamento. Tal esforço desarticulado não poderia facilmente ser controlado, a responsabilidade do projeto se diluiria e a parte técnico-administrativa seria gravemente onerada.

4 — DESCRIÇÃO DO PLANO

O Plano de Ação foi idealizado para execução em quatro etapas, cada uma evoluindo naturalmente da etapa precedente. As três primeiras etapas, que podem ser compreendidas como uma "fase de estudo", permitiram a identificação de oportunidades industriais no Estado; a quarta fase, "fase de ação", compreenderá todas as atividades necessárias à promoção e ao trabalho junto aos investidores.

As quatro etapas abrangeram, ou abrangerão, em linhas gerais, o seguinte:

- primeira etapa — análise econômica;
levantamento dos recursos naturais;
identificação de problemas e recomendações
para soluções;
identificação de setores prioritários;
- segunda etapa — estudo detalhado dos setores identificados na 1.^a etapa;
- terceira etapa — estudo pormenorizado das oportunidades industriais selecionadas;
- quarta etapa — promoção industrial.

O Plano de Ação, em execução pelo INDI, se insere como uma das mais importantes partes no amplo quadro do planejamento econômico de Minas Gerais. Dentro dessa perspectiva, deve-se ressaltar que o trabalho do INDI se desenvolve em perfeito relacionamento com o programa do Conselho Estadual de Desenvolvimento e com o Ministério do Planejamento e Coordenação Econômica.

A idéia básica do plano envolve um esforço técnico e econômico integrado, a ser aplicado em cada etapa do programa, a fim de garantir comunicações eficientes, realimentação e interação, imprescindíveis ao planejamento dinâmico, entre todas as partes envolvidas.

Além desse perfeito entrosamento com o planejamento do setor público, estadual e federal, o sucesso do Plano de Ação depende da participação efetiva de todos os setores da comunidade no esforço de promoção industrial. O setor privado deverá estar presente através da Federação das Indústrias, da Associação Comercial e de outras entidades representativas, estando programado um contato permanente com empresários mineiros.

Um programa de promoção de investimentos exige um quadro favorável de fatores, de certa forma imponderáveis, mas nem por isso menos importantes que os incentivos concretos. Deve-se demonstrar ao investidor nacional e estrangeiro, que seu investimento não é apenas tolerado, mas entusiasticamente recebido; que o Governo é progressista; que a atitude dominante em relação aos negócios privados é amistosa e equilibrada e que não faltam as necessárias facilidades comunitárias.

Todos os setores da comunidade devem colaborar, e tanto melhores os resultados obtidos quanto mais efetiva for essa colaboração.

Do ponto de vista do desenvolvimento industrial, todas as regiões apresentam aspectos favoráveis e desfavoráveis. O importante para o Governo e para as instituições regionais é conservar as vantagens, tentando ampliá-las, reduzir as desvantagens e, então, promover o desenvolvimento, lançando mão de todo o talento de que sejam capazes.

5 — APRIMORAMENTO E PREPARAÇÃO DO EMPRESÁRIO LOCAL

Embora considere indispensável a participação do investidor estrangeiro, Minas não descuida do empresário local.

Assim é que, por recomendação do INDI, estão em andamento duas grandes iniciativas no Estado:

- a criação de uma moderna **escola de administração de empresas**, com cursos em diversos níveis, para aprimoramento do empresário local, e;
- a criação de um **centro de tecnologia**, capaz de não só acelerar o processo de transferência, mas também propiciar a criação de tecnologia própria, tendo em vista, principalmente, os recursos minerais do Estado. O Centro de Tecnologia se converterá, portanto, num importante ponto de apoio para a indústria local.

Finalizando, diríamos que a atração de investidores estrangeiros só é possível quando o clima geral de investimentos do País é bom. E aos Estados cabe melhorar as condições dentro de seus respectivos territórios, para disputar os investidores que procuram o País.

Minas se preparou para a disputa e já começa a colher os primeiros resultados.

Estamos certos de que os demais Estados estejam também se preparando, pois somente quando todos os Estados forem economicamente fortes é que o Brasil será realmente grande.

O CAPITAL ESTRANGEIRO SOB O PONTO DE VISTA DO INVESTIDOR

SR. URBAN BINZ

INTRODUÇÃO

Na década de 60, o Brasil foi um dos países do mundo que mais recebeu investimentos estrangeiros, liderando — e com grande diferença — os outros países da América Latina.

Esta demonstração patente de confiança no futuro do Brasil vem aumentando e percebemos que, nos últimos meses, os meios econômicos dos países industrializados têm se interessado ainda mais pela possibilidade de aplicação no Brasil. Comprova isso um sem número de artigos, cada vez mais elogiosos, publicados pela imprensa internacional; citamos, com vários artigos, o jornal **New York Times** que até bem pouco tempo mantinha uma opinião bastante crítica com relação a este país. A revista americana de negócios, **Business Week**, dedicou há algumas semanas, grande parte de sua edição à atualidade brasileira, frisando especialmente o dinamismo da atual conjuntura econômica. — E não seria para menos, já que as perspectivas econômicas para o Brasil são, realmente, muito otimistas.

As exportações aumentaram de ano para ano, crescendo em 17% no ano 1970, para chegar a US\$ 2,7 bilhões. Segundo a Fundação Getúlio Vargas, o produto nacional bruto, no ano passado, aumentou em 9,5%, só tendo sido superado pelo Japão.

Neste começo de 1971, os indicadores já apontam como sendo este um ano de rápido crescimento econômico e de modesta melhoria na tendência de estabilização de preços. Deverá haver novo cresci-

(*) Sr. URBAN BINZ: Diretor Comercial da INCEPA (Indústria Cerâmica do Paraná S.A.), é natural da Suíça. Veio ao Brasil em 1959 para tratar da instalação da INCEPA no Município de Campo Largo, Paraná, onde funciona aquela empresa, uma das maiores no ramo de cerâmica no Brasil.

O Sr. Binz se integrou tão bem no meio empresarial paranaense que foi eleito Vice-Presidente da Associação Comercial do Paraná em 1966, cargo que ocupa até hoje. Faz parte também do Conselho de Comércio Exterior da mesma associação.

Formado em escolas primárias e secundárias em Fribourg, Suíça, o Sr. Binz fez os seus estudos universitários na London School of Economics em Londres, cidade na qual estagiou no Swiss Bank Corporation.

Terminado o seu período, foi para Madrid, onde cursou o Colegio Major de San Pablo e Faculdade de Ciências Econômicas, posteriormente passando a ocupar o cargo de Diretor Gerente de "Producto Sika, S.A."

mento do produto doméstico, à notável taxa de 8-9%, enquanto a inflação deverá diminuir para cerca de 18-20%; uma melhoria dramática, se lembrarmos os 87% sofridos em 1964. Também a produção agrícola deverá crescer rapidamente e a balança de pagamentos, bem como as reservas internacionais, continuarão a estabelecer novos recordes. Como consequência, as oportunidades de emprego se expandirão tanto quanto o crescimento da mão de obra disponível e, sem dúvida, haverá progresso na solução de muitos dos urgentes problemas sociais do País.

A Bolsa de Valores está batendo um recorde quase que diário, excedendo, em muito, os volumes do ano anterior que já foram os maiores de toda a história das bolsas nacionais.

Todos estes fatores despertam, obviamente, o interesse dos empresários do mundo inteiro que pretendem, se possível, tomar parte nesta evolução, uma vez que o Capital não conhece fronteiras e se movimenta inexoravelmente como o ar para o vácuo, para o lugar que lhe dê mais condições ou através de maiores rendimentos, ou maior segurança. São estes dois componentes, existindo concomitantemente, que criam condições para atrair o investidor.

Lembro que, em meus tempos de estudante na Inglaterra, rumores sobre a crítica situação da balança de pagamento daquele país, conseguiram, em poucos dias, baixar em quase 20% a taxa cambial da outrora super-sólida libra inglesa. Enormes somas de dinheiro fugiram do país a procura de outros portos mais seguros e, efetivamente, poucos dias mais tarde o Chanceler do Tesouro teve que anunciar a desvalorização da moeda inglesa. — Para nós estudantes estrangeiros, que recebíamos parcas mesadas em outras moedas, isto equivalia a um inesperado aumento em nosso poder aquisitivo. Porém, jamais esquecerei com que rapidez, numa situação difícil, o dinheiro flutua de um lugar para outro.

Obviamente, o mesmo acontece quando as oportunidades para negócios são melhores num país do que o outro. Esse país se tornará um verdadeiro imã para os investimentos.

CONCEITO DO INVESTIDOR

Investimento poderíamos considerar todo e qualquer ingresso de bens, de capitais ou de serviços.

Neste conceito mais amplo, o Sr. James Stewart (conhecido astro do cinema norte-americano), possuidor de uma fazenda em Monte Alegre, no Paraná, seria naturalmente um investidor. Resta saber se

estes investimentos imobiliários — como por exemplo, a compra de uma bela casa de praia em Cabo Frio, pela atriz Brigitte Bardot — teriam influência contínua no país onde foram feitos.

É evidente que o atual interesse estrangeiro em investir na Bôlsa de Valores não gera, em si, nenhum aumento de riquezas a não ser a momentânea transferência de um certo numerário que obviamente, se as condições mudarem, retornará para ser aplicado então na Bôlsa de Tóquio ou na compra de promissórias dos fabricantes de Whisky da Escócia.

A vasta maioria das aplicações no Brasil, contudo, foram em atividades econômicas de produção e não aplicações especulativas como as que acabamos de mencionar.

Analisando a distribuição dos investimentos estrangeiros no Brasil verificamos que no **setor primário**, de agricultura e extração de madeiras, só têm sido aplicados 0,4%, enquanto que o **setor secundário** recebeu 87,7%, dos quais:

1% em indústrias extrativas

81,2% em indústrias manufatureiras

5,5% na geração de energia.

No **setor terciário**, dos serviços, englobando bancos, seguros, agências de publicidade, turismo, comércio de importação e exportação e outros, foram investidos 11,9%.

Vemos, portanto, que quase 90% dos investimentos foram feitos por empresários no setor industrial.

Em síntese, dentro do setor da indústria manufatureira, chegamos novamente a conclusão de que, do total, forma aplicados:

13,5% nas indústrias chamadas tradicionais — produtos agrícolas, de madeira, de mineração, produtos alimentícios, bebidas, tabaco e no setor textil.

86,5% nas indústrias dinâmicas — produtos de borracha, petróleo, produtos químicos básicos, minerais-não-metálicos, equipamentos elétricos, indústria mecânica, equipamentos industriais, produtos farmacêuticos, fertilizantes, tintas industriais, plásticos, indústrias automotivas, de instrumentos científicos e outras mais.

Estes dados nos mostram que os empresários estrangeiros, que vêm aqui para criar raízes, se situam, na sua grande maioria, nas

áreas mais dinâmicas e progressistas, trazendo para isto, quase sempre, uma tecnologia, um "know-how" já adquiridos muitas vezes com grande custo em outros países.

Visando à concentração, de maneira maciça, nas indústrias manufatureiras, as empresas estrangeiras tiveram como resultado uma participação significativa no desenvolvimento econômico do Brasil.

Sabemos que, durante a época de após guerra, a industrialização se tornou particularmente afuante no setor da substituição dos produtos importados. O Governo da época, através de várias medidas legais, uma das mais importantes a célebre Instrução 113 da antiga SUMOC, incentivou a substituição das importações através da industrialização nacional.

Sobretudo a partir de meados da década de 50, o ritmo de investimentos estrangeiros neste campo aumentou bastante. Provavelmente porque as empresas estrangeiras, que antigamente exportavam os seus produtos para o Brasil, se viam, de repente, na contingência ou de fabricar localmente tais produtos, ou de perder um mercado já conquistado.

O economista Joel Bergsman, no seu livro "BRASIL INDUSTRIALIZAÇÃO E POLÍTICA ECONÔMICA" estimou que em 1949, 19% dos insumos totais das indústrias foram importados. Em 1962, a participação de insumos importados na produção nacional caiu para menos de 6,4%.

Admitindo-se que sem a fabricação local teríamos continuado a importar 19% do total dos insumos da produção industrial, isto nos daria, para o período 1949/1962, um valor de US\$ 3,45 bilhões. Só para o ano de 1962, essa diferença em menor importação, poderia então ser calculada em US\$ 816 milhões.

A partir da segunda metade da década de 50, a indústria brasileira começou a preocupar-se ativamente com a expansão das exportações; se as exportações de 1950/60 se reduziram, tanto no valor total como em percentagem da produção nacional bruta, podemos ver que a partir de 1960 houve um aumento gradativo, sobretudo a cargo do setor de manufaturados, chegando novamente a 7,5% da produção nacional bruta.

Nos últimos anos, a participação dos manufaturados na exportação aumentou em 26,3%, comparados com os 6,7% dos minérios e 3,5% para os produtos agrícolas.

De acordo com cifras da CACEX, estima-se a participação de empresas estrangeiras na exportação dos manufaturados, em 38,3%

concentrando-se sobretudo em maquinaria, veículos e produtos elétricos de alta sofisticação técnica. No ano de 1970 a empresa que mais exportou produtos manufaturados foi a IBM que já atingiu, na sua produção local, um grau de perfeição tão alto que consegue exportar para outras partes do mundo máquinas de processamento de dados altamente sofisticadas.

É significativo também que no total das exportações de manufaturados, firmas estrangeiras exportaram quase 50% do total para as áreas da ALALC. Provavelmente porque, muitas dessas firmas, já operando em bases multinacionais, ou através de contratos com congêneres nas áreas, conseguiram mais facilmente se adaptar à filosofia da ALALC do que os exportadores tradicionais que se voltaram mais para o mercado dos países industrializados.

Se analisarmos as razões que levam o empresário a investir num país estrangeiro, veremos que são essencialmente as mesmas que levariam esse empresário a se expandir além de seu âmbito puramente local. São razões de mercado, de mão de obra, matéria prima, energia ou impostos.

Podemos aqui citar alguns exemplos. Na Europa, alguns países sofreram nos últimos anos uma falta cada vez mais gritante de mão de obra, tanto industrial como no campo dos serviços. Sobretudo a Alemanha, Bélgica, Holanda, França e Suíça. Essa falta de mão de obra provocou verdadeiras correntes migratórias de operários italianos, espanhóis, turcos e argelinos, em busca de um trabalho remunerado que eles não encontram nos países de origem.

Na Suíça, país de pouco mais de 5 milhões de habitantes, o número de trabalhadores estrangeiros passou de 800 mil, criando em certas áreas problemas habitacionais, sociais e outros.

Essa situação tem levado um número crescente de empresários a montar suas indústrias nos próprios locais onde se encontra essa mão de obra em abundância. A instalação de empresas estrangeiras na Itália e na Espanha nos últimos anos têm contribuído de maneira decisiva para o desenvolvimento extraordinário desses países.

Caso semelhante encontramos na Irlanda que também conta com excedente demográfico que não pôde ser aproveitado na agricultura bastante deficiente daquele país e que, por outro lado, via-se barrado nos antigos países tradicionais de imigração. O Governo Irlandês criou então uma zona livre, nos arredores do Aeroporto Internacional de Shannon. As indústrias que se radicaram nessa zona livre estavam isentas, quase que totalmente, de impostos e taxas, podendo ao mesmo tempo aproveitar-se da mão de obra ociosa

existente nas redondezas. Um número bastante grande de indústrias leves e de transformação, que viam a sua produção gravada de altos impostos em outros países, se transferiram para a Irlanda ou lá abriram filial.

Condições semelhantes encontramos na Ilha de Pôrto Rico que, também, através de isenção fiscal e de financiamento a longo prazo, conseguiu atrair um número considerável de empresários que se aproveitam da vantagem adicional de poderem exportar dessa ilha os seus produtos, em regime de franquias de impostos de importação, para o enorme mercado consumidor dos Estados Unidos.

No caso da Indústria Cerâmica Paraná, as considerações que levaram a nos radicar aqui no Brasil, especialmente aqui no Paraná, foram essencialmente de mercado. A nossa Matriz, já quase centenária, tinha conquistado uma faixa de mais de 80% do mercado da Suíça, nos produtos de sua fabricação. Seria impossível, ou mesmo contraproducente, querer aumentar mais essa penetração, como impossível também seria incentivar o aumento de consumo. Mesmo com maiores possibilidades financeiras, o consumidor não iria ser levado a utilizar mais azulejos ou aparelhos sanitários do que ele precisaria para a instalação de seu banheiro.

Após o estudo de uma série de opções, chegou-se a conclusão de que deveríamos então procurar um mercado novo e dinâmico, que oferecesse condições de crescimento durante muito tempo. À primeira vista, a idéia de uma firma, até então de âmbito local, num país pequeno como a Suíça, dar um pulo através de continentes para radicar-se no Brasil, parecia mais do que temerária. Todavia, um estudo mais aprofundado do mercado brasileiro mostrou que existia possibilidade real numa faixa de mercado ainda inatendida e que poderia portanto ser coberta. Grandes indústrias no ramo já existiam no Rio de Janeiro e em São Paulo, o que levou a escolha do Paraná, também pela excelência da matéria prima e pelo brilhante potencial do Estado que parecia, já na época, oferecer condições para implantação de uma indústria ainda inexistente.

Tôdas estas considerações, obviamente, foram subordinadas à principal ou seja: a de criar um empreendimento economicamente rentável, já que ninguém se proporia a investir capital e trabalho num empreendimento sem chance de dar um retorno normal ao esforço nele investido.

Mesmo sendo o resultado econômico a principal mola de cada empreendimento comercial, não seria certo tampouco que os investimentos estrangeiros auferissem lucros maiores do que os nacionais. Na maioria dos casos, tais aplicações de capital se fazem em ativida-

des que exijam altos investimentos e relativamente longos prazos, até darem retornos compensatórios. Num estudo feito pelo Prof. Roberto Campos e publicado no Estado de São Paulo, o mesmo chegou a conclusão de que no período 1960/1968 a lucratividade média anual dos investimentos estrangeiros foi da ordem de 8,8% sobre o capital e que quase 2/3 desse lucro realizado, foram novamente reaplicados no país.

A precariedade das estatísticas — as únicas disponíveis referem-se aos capitais norte-americanos — nos mostra que a lucratividade média anual tem sido bem inferior à alcançada em outros continentes.

Em estatísticas publicadas pela "Council of Latin America" em 1970, vemos que, no período 1960/1968, os lucros antes dos impostos para a indústria manufatureira norte-americana radicada na Europa, deram uma média anual de 12,6%; na África 19,2%; no Oriente Médio 19,3%; na Oceania 15,9%; no Canadá 18,9%; na América Latina 10,4%; no Brasil 8,8% e para os investimentos globais 10,2%.

O contínuo aumento no valor absoluto das quantias investidas na América Latina e especialmente no Brasil, apesar de menor lucratividade percentual que em outras áreas, indica que as empresas respondem também a outras motivações. Essa motivação pode ser preservação da posição no mercado, a divisão internacional de riscos, o prestígio internacional e até o desejo de cooperar no desenvolvimento econômico do terceiro Mundo.

Uma das mais lúcidas e positivas definições da posição da empresa estrangeira é do Ministro do Planejamento, Dr. João Paulo dos Reis Veloso, que disse: "Se analisarmos a situação da empresa estrangeira no Brasil, ou aliás, em qualquer outro país, chegamos à conclusão de que é imprescindível que a atuação dessas empresas se faça dentro dos objetivos e diretrizes da estratégia nacional, sendo que a empresa tem que ter suficiente lucidez para colocar-se dentro do papel que lhe reserva a política nacional de desenvolvimento. Todavia, a empresa estrangeira orienta-se preferencialmente para a área na qual possa trazer efetiva contribuição através da transferência de tecnologia de forma complementar às empresas nacionais. Outra contribuição da empresa estrangeira deve ser a promoção de exportação, vendendo no exterior os seus produtos, campo em que suas conexões internacionais, seu conhecimento dos mercados, o renome de sua marca de fábrica, representam uma vantagem a ser explorada.

Não podemos esquecer que a empresa estrangeira, uma vez radicada no país, só continua merecendo essa definição pela razão de seu capital uma vez que, localmente, se tornará uma empresa

brasileira, constituída de acôrdo com as leis do país e sujeita, portanto, ao mesmo tratamento que qualquer uma das 80 mil sociedades registradas no Brasil. A partir do momento de sua radicação no país, a empresa estrangeira e os seus dirigentes deveriam procurar, o mais rapidamente possível, uma integração econômica e social, dentro da realidade nacional.

Acreditamos que poucos países tenham as condições de em tão pouco tempo absorver o elemento estrangeiro para torná-lo parte da própria pátria, como precisamente o Brasil.

Após a revolução industrial do século passado, um grande número de indústrias têxteis e de estradas de ferro, como também outros setores da incipiente indústria na Alemanha, pertenciam a firmas ou indivíduos ingleses. Essa situação perdurou durante quase cem anos, até que a propriedade desses bens passou às mãos de empresas nacionais.

Já nos Estados Unidos, vimos que, após duas gerações, a firma DuPont se tornou totalmente americana, como também a firma fundada pelo Sr. Louis Chevrolet, antes de sua morte, já era americana.

Acreditamos poder prever para o futuro uma lenta mas inexorável nacionalização das empresas estrangeiras. A pessoa física, após pouco tempo, se entrosará no âmbito local e acabará, mais cedo ou mais tarde, por se naturalizar. As pessoas jurídicas também sofrerão as consequências deste processo.

O número de gerentes e técnicos estrangeiros que vieram para implantar sua tecnologia nestes empreendimentos, cairá cada vez mais; se encontramos hoje nas empresas estrangeiras radicadas no Brasil só 4,6% de estrangeiros do nível gerencial, 2,7% no nível técnico-profissional e somente 0,3% entre outros empregados, esta percentagem vai ser ainda mais reduzida. As escolas e faculdades vão formar pessoas absolutamente capazes de substituir os estrangeiros que vieram aqui para implantar suas técnicas em diversos postos, inclusive o mais importante, em chefias.

Temos hoje o caso da IBM do Brasil, onde não trabalha nenhum americano ou a da Volkswagen, maior indústria da América Latina no ramo automobilístico, que entre seus 16.000 empregados só tem pouco mais de 40 técnicos alemães.

Por outro lado, as facilidades fiscais, concedidas pelo Governo às sociedades de capital aberto, induzirão no futuro ainda muito mais sociedades a abrir seu capital a investidores locais, ou a se associar a firmas nacionais.

O futuro será das firmas multinacionais que terão, não só seus campos de ação em vários países, mas que dividirão igualmente o seu capital e, portanto os seus riscos, como, da mesma forma, as suas cúpulas gerenciais entre os países onde operam.

A MECÂNICA DO INVESTIMENTO ESTRANGEIRO

Continua regida pela Lei 4131, de 3/setembro/1962, que é a chamada Lei de Remessa de Lucros. Esta lei estabelece como ponto básico que não existe discriminação contra o capital estrangeiro, sendo este tratado como o capital nacional.

Até a presente data tem sido absolutamente livre o investimento de capital estrangeiro no Brasil, a não ser nos campos reservados aos brasileiros natos, como aviação, imprensa falada e escrita, pesca e mineração.

Existem certos limites de remuneração, através da taxação de remessa dos lucros para o exterior. O artigo primeiro da Lei 4390 estabelece que poderá ser remetido para os acionistas no exterior até a média de 12% ao ano do capital dos 3 últimos anos.

Na prática, sobre o lucro declarado no balanço, será pago o imposto de renda de 30%, acrescido de 5% sobre os lucros distribuídos, no caso de se tratar de companhia fechada. Antes de poder remeter os lucros para o exterior terá que se pagar na fonte o imposto de 25%, o que, somando-se, dá 60%. Portanto, está a empresa estrangeira limitada a remeter 40% dos seus lucros declarados.

Querendo remeter mais do que 12% da média sobre o capital dos últimos 3 anos e menos do que 15%, terá que se pagar um imposto adicional que, somado ao imposto de renda e ao imposto sobre os lucros distribuídos, resulta em 95%.

Fácil torna-se ver que empreendimentos de uma lucratividade tão alta não devem existir muitos.

De acordo com o artigo 44 da Lei 4131, no caso de investimento estrangeiro em áreas de menor interesse para a economia nacional, o imposto sobre lucros distribuídos será cobrado com acréscimo de 20%, elevando, neste caso, as deduções totais para remessa de menos de 12% sobre o capital médio dos últimos 3 anos para 65%; e para remessa de 12/15% sobre o capital médio dos últimos 3 anos, a 10%.

Importante seria frisar que essas remessas só poderão ser feitas sobre as importâncias registradas, devidamente, no Banco Central do Brasil como Capital Estrangeiro.

A própria Fiscalização de Registro de Capital Estrangeiro — FIRCE, estima que o valor total dos investimentos e reinvestimentos, em fins de 1969, era de 3,03 bilhões de dólares. Dêste total todavia só mais ou menos 55% foram até agora registrados.

Certas companhias, operando já em outras décadas no Brasil, não conseguiram mais provar o ingresso do capital. Em outros casos o ingresso não se processou de maneira normal, através de rede bancária, não existindo portanto prova legal da entrada dos valores correspondentes.

Os lucros dêstes investimentos pertencerão sempre ao investidor estrangeiro, contudo não poderão ser remetidos para o exterior, sendo possível o reinvestimento aqui no país.

Esta orientação, como aliás tôda a legislação de remessa de lucros, tem geralmente encontrado uma receptividade positiva por parte dos empresários estrangeiros, que foram os primeiros a criticar certos abusos e exageros de algumas firmas estrangeiras que com suas ações desacreditaram a todos os demais.

Podemos concluir que com as boas vindas oficiais, com a economia progredindo vigorosamente e o mercado interno em ascensão, è com os incentivos fiscais que promovem as exportações de produtos manufaturados, o Brasil oferece um clima atraente para o investidor estrangeiro.

A CAPACIDADE DA INDÚSTRIA NACIONAL EM CONCORRER COM A INDÚSTRIA ESTRANGEIRA

Conferência pronunciada pelo Dr. CELSO
LAFER em 17/4/1971, em Curitiba.

Meus Senhores:

Tenho grande satisfação em falar em Curitiba, num seminário organizado para professores e pessoas interessadas do Paraná e de Santa Catarina, estados a que me sinto ligado, pois minha família nêles concentrou centros fundamentais de sua atividade empresarial.

Antes de examinar o tema, convém esclarecer uma possível ambigüidade — a que título estou falando nesta reunião: (a) não estou falando na qualidade de empresário, pois as minhas atividades empresariais são, no momento, um desdobramento das atividades de minha família cujo ponto de vista outros têm mais vivência para enunciar; (b) não estou falando também na qualidade de membro de Diretorias de Associações de Classe, pois nelas acabo de ingressar e delas não recebi mandato específico; (c) estou falando apenas e sobretudo na qualidade de um professor universitário interessado nos assuntos do seminário. E enquanto professor falarei mais como cientista político interessado em economia e menos como jurista, pois na

(*) Dr. CELSO LAFER: Vice-Presidente da PONSA — Papelão Ondulado do Nordeste S.A. (Grupo Klabin) e advogado coordenador do Grupo Klabin, é professor contratado de Instituições de Direito Público e Ciência Política da Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas.

Curso a Faculdade de Filosofia, Ciências e Letras da Universidade de São Paulo (Literatura Portuguesa e Teoria da Literatura), 1960-62, e a Faculdade de Direito da Universidade Federal de São Paulo, obtendo o bacharelado em 1964. Posteriormente fez dois cursos de pós-graduação no Departamento de Governo da Universidade de Cornell (EUA), recebendo o mestrado e, em 1970, o doutorado. Frequentou, também, a Academia de Direito Internacional de Haia, em curso ministrado em Bogotá, obtendo, em 1969, o certificado de estudos.

Membro da comissão de planejamento dos cursos de Administração Pública da Fundação Getúlio Vargas (1968) e da Comissão da Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (1969), o Dr. Lafer tem publicado várias obras sobre planejamento econômico e jurisdição relativa a investimento estrangeiro. Pode-se destacar "The Planning Process and the Political System in Brazil. A Study of Kubitschek's Target Plan — 1956-1961", Cornell Univ., Latin American Program, dissertation series, N.º 16, June, 1970, e "Un Análisis de la Compatibilidad de los Artículos 27 e 28 del Pacto Andino con el Ordenamiento Jurídico de la Aialc (en torno de los proyectos para la regulamentación del capital extranjeros y de las empresas multinacionales en la Aialc), Derecho de la Integración N.º 6 (B. Aires — INTAL-BID, abril de 1970), pp. 98-112.

raiz da nossa discussão está o problema da autonomia, conceito que diz respeito a centro de decisões políticas e econômicas e que o conceito de personalidade jurídica como centro de imputação legal não abarca satisfatoriamente.

“Certas indústrias são indispensáveis a qualquer país e quando pouco desenvolvidas não podem prescindir de proteção que não é senão um sacrifício que os nacionais fazem durante tempo mais ou menos longo para irem firmando sua verdadeira independência”

dizia D. Pedro II no seu Diário em 14/março/1862.

Quero partir deste trecho não só para vincular as minhas observações àquilo que poderíamos chamar de **memória nacional**, isto é, ao repertório de informações e experiência do sistema político brasileiro, voltadas para o tema, como também porque neste trecho está perfeitamente articulado o problema político que desejo examinar.

Vejam os senhores que falar de “verdadeira independência” já implica numa opção valorativa. Outras posições são possíveis, como, por exemplo: eficiência econômica no sentido estrito, que levaria a uma posição de livre comércio, que é precisamente a opção que D. Pedro II está refutando. De fato, o que D. Pedro II salienta é a “verdadeira independência”, isto é, a decisão política em prol da autonomia do país e são algumas das condições possíveis desta autonomia, no momento atual, que pretendo discutir hoje com os senhores, razão pela qual reformularia um tanto pomposa e academicamente o título da minha conferência para: **Algumas notas prévias para o estudo do problema da capacidade da indústria nacional em concorrer com a estrangeira na atualidade**. Para isso gostaria de inserir o conceito de **viabilidade nacional**, recorrendo a reflexões de Helio Jaguaribe, que entende como a somatória de recursos humanos e naturais de um país e as condições externas dentro do qual eles se inserem, num dado momento, que nos permitem tentativamente avaliar se este país tem condições de promover, com razoável grau de autonomia, o seu desenvolvimento sócio-econômico.

A primeira observação a ser feita é que **o conceito de viabilidade nacional é relativo** e relativo em muitos sentidos: (a) Relativo porque a universalização da história faz com que todos os países dependam em maior ou menor grau uns dos outros. (b) **Relativo porque o desenvolvimento tecnológico e o desenvolvimento econômico de certos países ampliam continuamente as exigências em termos**

de recursos da somatória que compõe a viabilidade nacional Vale isto dizer que, se certos países não aproveitarem, em determinado momento, as oportunidades para maximizar o seu desenvolvimento autônomo, estas poderão não reaparecer. Vejamos alguns exemplos:

- (a) De acordo com a CEPAL, em 1840 os E.U.A. tinham uma renda per capita de, aproximadamente, 250 dollars, equiparável à renda per capita da A. Latina em 1953. Entretanto, em 1840 o investimento per capita nos EUA era, aproximadamente, de 505 dollars, ao passo que o investimento per capita nos EUA em 1953 era de 3.300 dollars. Vale isto dizer que a dinâmica da economia mundial exige um número cada vez maior de recursos para a promoção do desenvolvimento.
- (b) Este problema se coloca como um problema de **escala de produção**. No século XIX e início do século XX uma indústria siderúrgica de bom tamanho poderia basear-se economicamente num alto forno com capacidade para 10 toneladas diárias. Hoje a maioria dos altos-fornos tem capacidade para 5.000 t/diárias. Esta ampliação da escala barateia o produto e torna anti-econômicas as unidades de pequeno porte. Vamos dar alguns números para os senhores sentirem o problema. De acordo com as estimativas da FAO/CEPAL sobre os custos médios latino-americanos em 1965 para papel e celulose, o custo direto e indireto em dollars — FOB — de uma tonelada de celulose não branqueada de eucalipto era, para uma unidade de:

50 t/ p.dia	—	156	dollars
100 t/ p.dia	—	116 1/2	dollars
200 t/ p.dia	—	86	dollars
300 t/ p.dia	—	79	dollars

O custo direto e indireto em dollars-FOB de uma tonelada de **papel branqueado feito de celulose de eucalipto** era, para uma unidade de:

50 t/ p.dia	—	267	dollars
100 t/ p.dia	—	199 1/2	dollars
200 t/ p.dia	—	147 1/2	dollars
300 t/ p.dia	—	135 1/2	dollars

Uma das razões deste fenômeno de escala está ligada àquilo que os economistas chamam de **progresso técnico incorporado**, isto é, a elevação da eficiência e rendimento do equipamento produtivo resulta do aperfeiçoamento tecnológico deste equipa-

mento que se incorpora à economia pelos bens de capital, através da realização de novos investimentos. Vale isto dizer que a introdução do progresso técnico mediante a substituição dos equipamentos obsoletos e/ou a ampliação do estoque líquido de capital disponível está ligada à taxa de investimento bruto. Esta taxa e o progresso técnico que ela traz se modificam com os anos e podem exigir recursos cada vez maiores. É por isso que salientei a relatividade e a historicidade do conceito de viabilidade nacional.

Os economistas também falam de um **progresso técnico não incorporado** ("disembodied") que resulta de uma ampliação da eficiência das combinações produtivas que não se incorporam pelos bens de capital mas que é uma consequência de: (a) melhoria da mão-de-obra; (b) dos quadros técnicos; (c) dos métodos de organização etc. Esses elementos, menos quantificáveis à primeira vista, permitem-me passar a algumas observações mais conclusivas sobre a **ligação entre política e o conceito de viabilidade nacional**.

Um país se compõe de vários subsistemas. Segundo Helio Jaguaribe, poderíamos dizer que existe um:

- subsistema **cultural** que produz e aloca **símbolos e valores** e que se exprime pela **cultura**;
- subsistema **participacional** que produz e aloca **papéis** e que se exprime pelo **prestígio**;
- subsistema **econômico** que produz e aloca bens e que se exprime pelo **dinheiro**;
- subsistema **político** que produz e aloca **comandos** e que se exprime pelo **poder**.

Cultura, prestígio, dinheiro e poder são conversíveis em influência que é reconversível em **cultura, prestígio, dinheiro e poder**.

A política é um subsistema superpartes para usar uma analogia jurídica. Ela **afeta** os demais subsistemas. Poder-se-ia dizer — pelo menos para fins didáticos — que o estadista é o empresário "schumpeteriano" da política, isto é, aquele que é capaz de recombinar num grau mais alto de eficiência a produtividade dos demais subsistemas da sociedade, dando evidentemente às condições de permissibilidade do sistema internacional, isto é, a posição e atitude relativa dos demais países.

Portanto, a **conclusão** a que quero chegar, depois de ter examinado com os senhores a noção de: (a) independência verdadeira;

(b) viabilidade nacional; (c) progresso técnico e (d) conceito de sistemas, é a seguinte:

a viabilidade nacional para um desenvolvimento autônomo, problema mais amplo dentro do qual se insere a capacidade de concorrência da indústria nacional, é não só um conceito relativo, historicamente, isto é, os requisitos podem-se modificar em função da evolução tecnológica e da dinâmica da economia internacional — requisitos êsses que podemos avaliar estudando e medindo os recursos disponíveis e quantificáveis de um país num determinado momento — como também é um conceito relativo num outro sentido a saber: afirmada uma vontade política de autonomia, que é uma opção valorativa, esta vontade articulada por um estadista pode ampliar as condições de viabilidade de um país.

Feitas estas observações teóricas, passemos à segunda parte da minha exposição, onde pretendo examinar alguns problemas concretos de evolução da economia brasileira a partir dos quais se pode discutir as condições prévias da capacidade de concorrência da indústria nacional.

I-I

Na medida em que uma economia se desenvolve e se diversifica, os problemas desta economia se modificam, modificando-se também as condições e a capacidade de concorrência da indústria nacional face à indústria estrangeira.

Até meados da década de 1960 a economia brasileira teve a sua dinâmica dada pelo processo de substituição de importações. Nesta fase a produção industrial se destinava ao mercado interno e à empresa estrangeira — tanto a já instalada quanto aquela que vinha instalar-se — respondia às condições da economia nacional. Suas decisões estavam fortemente condicionadas pela economia nacional sobre a qual o governo tinha um controle muito grande.

Assim, por exemplo, num período de intensa substituição de importações, que foi o do governo de Juscelino Kubitschek, um dos instrumentos de implementação do Programa de Metas foi o controle, por parte do governo, do investimento estrangeiro, que foi canalizado para a consecução das metas governamentais. Na minha tese de doutoramento procurei mostrar — entre outras coisas — como isto foi feito, cabendo agora lembrar que, no período de 1956-1961,

os recursos externos para o desenvolvimento — tanto em termos de financiamento quanto de investimento — foram utilizados, numa esmagadora maioria — para implementação do Programa de Metas.

Por outro lado, o investimento nas empresas nacionais se fez, na maioria dos casos, pela acumulação interna dos lucros das empresas e por subsídios implícitos e explícitos ao capital concedido pelo setor público.

A partir da metade da década de 1960 esta situação se modificou. **No momento em que começa a debilitar-se o processo de substituição de importações surge a necessidade de exportar manufaturas para superar o estrangulamento externo e para facilitar a contínua integração dos perfis industriais. Ora, à medida que uma economia nacional participa mais ativamente no comércio internacional de manufaturados, os condicionantes internos desta economia, como aponta Aldo Ferrer, deixam de ter aquela exclusividade que gozavam no período do processo de substituição de importações. Em outras palavras para o mercado externo implica em novas variáveis, em áreas de incerteza que escapam muito mais ao controle do governo e das empresas nacionais. Assim, por exemplo, decisão de matrizes de companhias estrangeiras, sobre localização e ampliação de filiais, exportação e importação de manufaturadas, progresso tecnológico e outras questões conexas passam a ser tomadas tendo em vista o parâmetro estabelecido pela economia mundial dentro de uma estratégia que pode não ser a estratégia ideal para um desenvolvimento nacional autônomo.**

Permitam-me desenvolver um pouco esta idéia. O fenômeno da concentração econômica já é um assunto batido, mas as formas desta concentração merecem algumas observações tendo em vista a dinâmica da economia mundial. Como aponta Maria da Conceição Tavares, a meu ver com acuidade, a concentração econômica do tipo **monopólio produtivo centralizado**, do qual a General Motors ou a Standard Oil seriam exemplos, ou a **concentração econômica visando integrar vertical e horizontalmente um setor dinâmico da economia** como, por exemplo, a Dupont/Carbide em química ou a General Electric/Siemens na indústria elétrica e eletrônica estão sendo suplantadas por uma nova forma mais atual e sofisticada que se articula num tipo de organização em conglomerados. **A finalidade do conglomerado**, diz Maria da Conceição Tavares, **não consiste em concentrar a produção, regular a absorção da tecnologia e aumentar a eficiência produtiva mediante o aproveitamento de economias de escala e de encadeamento e complementaridade. Seu objetivo reside em captar o excedente de várias empresas ou setores e buscar-lhes**

novas formas diversificadas de aplicação que minimizam os riscos e mantêm a acumulação rentável do capital.

Em outras palavras, estão estes conglomerados mais numa **área financeira**, onde a acumulação se faz sem **relação direta** com o processo de geração do excedente real (que são as unidades produtivas) visando manter dinamicamente a realização do excedente, transpondo recurso dos setores modernos com excedentes sem aplicação, para outros mais modernos. Este esquema evidentemente compatibiliza mais eficientemente a **formação real do capital** com a **acumulação financeira** evitando a agudização de crises.

Não é preciso dizer que os conglomerados, funcionando na escala da economia internacional e penetrando em economias nacionais, como a do Brasil, abertas para o mercado externo, tem condições e possibilidades de atuação que escapam às condições competitivas da indústria ou de possíveis conglomerados de caráter exclusivamente nacional.

Em resumo, o que estou querendo salientar é que a **situação atual da economia nacional (do processo de substituição de importação para a abertura para o exterior) e a dinâmica da economia internacional (a concentração em forma de conglomerados) colocam novas variáveis no quadro do problema das condições competitivas**, e este quadro exige do governo, na medida em que pretenda intensificar uma política de maior autonomia, de **"verdadeira independência"**, a **formulação de novas políticas e a criação de instrumentos de controle e orientação mais sutis e sofisticados do que os que foram desenhados para a economia brasileira antes de 1964.**

Vou lembrar dois problemas, apenas, para não alongar demais esta exposição:

(a) **problema financeiro**: evidentemente, no momento em que o investimento nas empresas nacionais deixou de ser feito, predominantemente, através do reinvestimento dos lucros acumulados das próprias empresas, surgiram novos problemas. O Governo procurou responder a estes novos problemas de duas maneiras:

(i) pelo estímulo dado ao **mercado de capitais**

e

(ii) pela abertura de novas linhas de crédito de médio e longo prazo.

Obviamente, estes dois tipos de medidas são importantes e re-

levantes, mas o que cabe agora dizer é que:

- (i) **no tocante ao mercado de capitais o conglomerado internacional, através de suas afiliadas, tem uma agilidade e uma escala internacional, na captação da poupança privada, com a qual não pode competir a indústria nacional. Aliás, diga-se de passagem, que a indústria privada brasileira tem dificuldades em concorrer com as empresas estatais brasileiras na captação de recursos, pois a rentabilidade destas não é determinada apenas pela sua produtividade.**
 - (ii) **no tocante a linhas de crédito de médio e longo prazo a indústria estrangeira tem normalmente acesso mais fácil a recursos de custos mais baratos do que os que existem internamente, o que lhe dá uma situação competitiva mais vantajosa por ocasião do investimento ou do reinvestimento. Por outro lado, o próprio governo capitaliza para as empresas estatais as linhas de crédito mais barato, deixando ao setor privado as linhas de custo mais alto.**
- (b) **problema tecnológico: no momento em que a economia brasileira se abriu para a exportação de manufaturados, a importância de um ambiente de concorrência aumentou, pois a constante pressão sobre as margens de rentabilidade das empresas reduz custos e cria condições competitivas para a exportação. Para este ambiente contribui, no mercado interno, a presença de empresas estrangeiras no Brasil e, para agudizá-lo, o governo vem pretendendo reduzir tarifas e fazer com que a pressão oriunda das importações aumente o impacto da concorrência. Para dar condições competitivas à indústria nacional, o governo planeja casar a redução de tarifas com facilidade de financiamento para o reequipamento da indústria nacional. Esta orientação não me parece ser suficiente. Acredito que, dada a escala das empresas estrangeiras que exportam para o Brasil e o processo de inovação tecnológica internacional, deve ser adicionada ao rol das medidas governamentais uma política científica e tecnológica para a adoção e inserção de inovações na indústria nacional, sem o que esta não terá condições competitivas reais. Em resumo, redução de tarifas deverá estar, simultaneamente, coordenada com uma política de financiamento para o reequipamento e com uma política científico-tecnológica.**

Para encerrar: falei aos senhores na qualidade de professor universitário. Como professor costumo dizer aos meus alunos que há dois tipos de professores: **os que transmitem certezas e os que compartilham dúvidas.** Eu, por método, sou do segundo tipo e espero que as minhas dúvidas tenham sido suficientemente interessantes para provocar o debate.

VANTAGENS DO CAPITAL ESTRANGEIRO NOS PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO

DONALD R. NICHOLSON II

É com grande prazer que tenho hoje esta oportunidade de me dirigir aos senhores, e espero que meu comentário sobre as "Vantagens do Investimento Estrangeiro nos Países em Desenvolvimento" venha a ser útil e informativo, pois é assunto de importância significativa para o futuro do Brasil e da América Latina.

Para aqueles de nós que trabalhamos em prol do desenvolvimento da América Latina, os aspectos positivos e negativos do investimento estrangeiro fazem parte de nosso trabalho do dia-a-dia. Geralmente é fácil ser influenciado pelo argumento de um homem de negócio local sobre suas dificuldades por causa do poder da corporação estrangeira; contudo, é também muito fácil verificar a diferença entre as taxas de crescimento de dois países, um dos quais facilita o investimento estrangeiro e outro que não facilita.

Em termos gerais, é muito difícil adotar uma regra arbitrária, seja a favor ou contra investimento estrangeiro, sem primeiramente tentar compreender os objetivos imediatos e a longo prazo dos mesmos, além do esquema dentro do qual os investimentos estrangeiros são tratados.

Em minha apresentação de hoje, tentarei esclarecer os méritos do investimento estrangeiro, bem como as críticas que geralmente

(*) Sr. DONALD REEVE NICHOLSON II: Vice-Presidente para o Brasil da ADELA, Administração e Serviços Ltda., (Organização de iniciativa privada para o desenvolvimento da América Latina, formada com capitais norte-americanos, europeus, japoneses e latino-americanos), é um economista com vasta experiência como analista bancário e chefe do departamento de inversões da ADELA.

Norte-americano, o Sr. Nicholson fez os seus estudos secundários no Estado de Massachusetts, cursando a Worcester Academy. Diplomou-se pela Universidade da Pennsylvania, passando mais tarde a tirar outros cursos na Universidade de Columbia, em Nova Iorque.

Depois de terminar os seus estudos, o Sr. Nicholson foi contratado pelo Fidelity Bank de Filadélfia como analista de nível superior, cargo no qual permaneceu de 1962 a 1965. Em 1965 aderiu à ADELA e, na qualidade de analista, foi para Lima, Peru. Um ano mais tarde, foi transferido para o Brasil, como representante da empresa, passando posteriormente a ocupar os cargos de Diretor Gerente e, em 1971, Vice-Presidente para o Brasil.

lhes são feitas nos países em desenvolvimento. Comentarei também a crescente tendência para a formação de corporações multinacionais, e as atividades e objetivos da ADELA.

A) O investimento estrangeiro traz cinco contribuições principais ao país que o recebe:

1. Contribui com novos recursos externos, ajudando a preencher a "falta de recursos".
2. Contribui com divisas, ajudando a preencher a "falta de reservas de moeda estrangeira" que, em alguns casos, pode ser mais crítica do que a falta de recursos.
3. Contribui para a formação de maior e melhor administração.
4. Transfere "know-how", ajudando a preencher a "falta de tecnologia".
5. Contribui, ao invés de reduzir, para o desenvolvimento do espírito do empreendedor nacional.

Qualquer investimento estrangeiro direto geralmente oferece uma mistura de todas essas cinco contribuições. Em muitos casos, deve-se perguntar onde é possível e desejável a obtenção de assistência técnica e administrativa sem o investimento estrangeiro direto. Contudo, sempre que levantada esta questão, devemos nos lembrar dos três problemas que enumero a seguir que são consequências diretas:

- São os custos demasiadamente elevados, criando uma sobrecarga de transferência excessiva e problemas potenciais na balança de pagamentos?
- Inibe e retarda a taxa de crescimento da empresa latino-americana; e quais seriam as medidas de proteção necessárias para o empresário que está surgindo?
- Seria a adoção desse sistema compatível com o processo de desenvolvimento da nação?

O fortalecimento do espírito empreendedor na América Latina não é somente um instrumento, mas é também um objetivo essencial ao desenvolvimento econômico e social. Para que o investimento estrangeiro traga benefícios, o mesmo deve ser moldado de tal forma que venha a alargar o escopo e as oportunidades para a empresa nacional. Investimento privado estrangeiro traz duas consequências principais no desenvolvimento de empresários nacionais. De um lado é altamente benéfico pois, necessitando empregar, treinar e promover administração nacional, contribui para seu crescimento tanto

quantitativo como qualitativo. Muitos desses administradores poderão vir a se tornar empreendedores nacionais independentes futuramente, e poderão ser capazes de participar ou vir a ser proprietários de firmas de capital estrangeiro quando, futuramente, virem a ser de propriedade majoritária nacional.

Um aspecto menos positivo diz respeito ao fato de que pequenos empreendedores nacionais quando confrontados com companhias estrangeiras tão melhor organizadas, com mais capital, melhores facilidades bancárias e de crédito, e melhor administração, podem ser limitadas ou retardadas antes mesmo que possam "crescer" e ser bem sucedidas.

O conflito principal entre capital nacional e estrangeiro está no exercício do controle administrativo e nas decisões sobre os investimentos nos países da América Latina. A localização no exterior do centro de decisões da companhia subsidiária serve para reduzir ou evitar o controle dos países nacionais sobre sua própria política econômica. Planejamento indicativo torna-se mais difícil devido às subsidiárias estrangeiras. O país local encontra-se em maior dificuldade no estabelecimento de sua própria política monetária, bem como de medidas comerciais e fiscais.

Como consequência deste conflito, os governos locais nacionais geralmente se confrontam com as seguintes dificuldades em relação a investimentos estrangeiros:

- O investimento estrangeiro é custoso, e portanto de efeito negativo na balança de pagamentos existente, o que frequentemente sombreia os resultados positivos que serão obtidos a longo prazo.
- O investimento estrangeiro restringe o desenvolvimento da empresa nacional.
- Os investidores estrangeiros exercem poder monopolístico.
- As subsidiárias estrangeiras recusam-se a vender suas ações localmente. Elas não contribuem para a formação de um mercado de capital local.
- As subsidiárias estrangeiras reduzem a capacidade do país de controlar sua própria economia.
- Investimentos estrangeiros agem como insfrutento de interesses, política e cultura estrangeiros.

Apesar de todos esses aspectos negativos que possam ocorrer, devem ainda ambas as partes, os interesses locais e o investidor es-

trangeiro, avaliar cuidadosamente seus próprios objetivos a longo prazo, de modo a poderem encontrar uma solução ideal que seria aceitável por ambos.

Como já mencionei as objeções ou aspectos negativos que os empreendedores locais ou as autoridades públicas nacionais possam ter, faz-se necessário também descrever em linhas gerais as impressões que prevalecem entre os investidores estrangeiros, que são:

- O capital internacional não precisa investir na América Latina, porém pode ser transferido se a rentabilidade for adequada e os riscos sobre o capital investido forem reduzidos. Como não há falta de oportunidades interessantes e atraentes nos países desenvolvidos, espera-se que a rentabilidade sobre o investimento em países menos desenvolvidos sejam maior.
- A América Latina tem um grande futuro, contudo, presentemente ela apresenta situações com grandes riscos para o investidor estrangeiro.
- Garantias de investimento e seguro de riscos políticos são instrumentos de grande ajuda, mas raramente são os fatores decisivos de um investimento estrangeiro.
- Níveis de impostos não representam um obstáculo de maior significado, desde que os governos locais estabeleçam legislação que evitem a duplicação de impostos.
- A maior parte das empresas estrangeiras querem pelo menos participação majoritária, e muitas ainda insistem em possuir 100% da companhia local.
- Normas para uma possível arbitragem são frequentemente necessárias e devem ser estabelecidas.
- Legislação que cubra o repatriamento do capital, remessa de dividendos, juros, acordos de "know-how", assistência técnica, devem ser estabelecidas.

B) Como já mencionei as contribuições principais que o investimento estrangeiro pode trazer a um país em desenvolvimento, bem como os objetivos e aspectos negativos tanto sob o ponto de vista dos interesses nacionais como também sob o ponto de vista do investidor estrangeiro, gostaria agora de examinar os vários meios e modalidades de investimentos estrangeiros que geralmente predominam na América Latina:

- Investimento numa subsidiária, com 100% do controle acionário. G.M.

- Investimento numa subsidiária, com controle acionário majoritário. Casos no Brasil — Açúcar, na BOLSA.
- Associações nas quais o investidor estrangeiro pode exercer o controle majoritário ou de 50%. São Paulo Alparagatas, Borregaard.
- Associações nas quais o investidor estrangeiro é um acionista minoritário. U.S. Steel/V., Dupont, Usiminas.
- Contratos de administração, com ou sem opção de compra de parte ou de todas as ações da companhia local.
- Acordos de co-produção.
- Acordos de assistência técnica, incluindo não só os direitos sobre patentes e licenças de fabricação, como também "know-how" não patenteado, em casos que o mesmo pode ser obtido dissociado do capital.
- Outras formas que não incluem a transferência imediata de recursos financeiros.

Em muitos países latino-americanos, a política de desenvolvimento nacional visa a encorajar ou fazer com que as companhias de controle estrangeiro "se nacionalizem" paulatinamente dentro de um determinado prazo. Outras medidas estão sendo tomadas também para promover a aquisição de tecnologia estrangeira sem a participação de capital estrangeiro. Estas medidas, quando devidamente planejadas e executadas, são oportunas para que se possa reduzir o custo do capital estrangeiro, e para permitir ao país local de vir a reter o controle de sua própria política econômica e financeira, bem como para ajudar a proteger e fortalecer o empreendedor nacional.

É interessante notar que a experiência com o Mercado Comum Europeu pode servir como uma fonte de comparação e referência para muitas das medidas que atualmente se estão tentando estabelecer para a América Latina. O fato de que a maior parte das economias européias sejam complementares mesmo antes da liberalização do comércio, não encontra uma analogia direta na América Latina, pois comércio entre países americanos representa apenas uma pequena porcentagem das negociações totais da região. O efeito de maior importância resultante da liberalização do comércio foi a mudança no valor e distribuição do investimento, enquanto o aumento do comércio inter-americano será retardado até que novos investimentos venham a criar novos produtos para os mercados locais. A crescente integração da América Latina através da ALALC e o Tratado de Montevideo, bem como da integração sub-regional que está

ocorrendo na América Central, no Caribe e no "Grupo Andino", continuarão a fornecer mercados maiores do que seus próprios estados, oferecendo ainda a oportunidade de se realizarem economias em escala internacional.

Para enfrentar as necessidades criadas por estes mercados inter-regionais, e a fim de se aproveitar de novas oportunidades existentes, há uma necessidade crescente de criação de empresas multinacionais na América Latina, pois estas são capazes de capitalizar as novas vantagens, incentivando o crescimento de mercados de capital, e do oferecimento de uma nova dimensão para a América Latina em termos de economia e investimento. Tais empresas multinacionais irão também criar novas oportunidades para associações com capitais estrangeiros e investimentos minoritários, os quais por sua vez criarão um contrabalanço na estrutura econômica da América Latina.

Integração econômica na América Latina requer o estabelecimento de empresas multinacionais, e foi com este objetivo que a ADELA foi criada em 1964. Com uma ampla base de acionistas de mais de 20 países, a ADELA foi incorporada como uma organização de iniciativa privada para o desenvolvimento da América Latina.

Nosso capital hoje é formado por mais de 240 acionistas: 40 dos Estados Unidos, 45 da Europa, 15 do Japão e da América Latina.

O principal objetivo da ADELA é promover o desenvolvimento econômico da América Latina, fortalecendo a iniciativa privada, através do suprimento de capitais e assistência técnica. É nossa política ser acionista minoritário ao lado de investidores latino-americanos com os investidores latino-americanos mantendo a maioria de participação dos empreendimentos dos quais participamos, e esta é a maioria dos casos de nossos investimentos; em alguns dos projetos, vários investidores estrangeiros mantêm a participação majoritária dos projetos de grande envergadura que estamos desenvolvendo. Investimos também em grande número de companhias nas quais nenhum investidor ou grupo de investidores mantém maioria.

O objetivo da ADELA de participar como acionista minoritário ao lado de investidores locais e estrangeiros na América Latina, foi considerado um experimento seis anos atrás, e presentemente conseguimos provar que o fato de manter uma participação apenas minoritária é possível sob praticamente quaisquer circunstâncias com que nos deparemos.

Creio que seja útil explicar alguns dos princípios que nos orientam e que precisam ser compreendidos por qualquer grupo nacional

ou instituição de investimento que pretende tornar-se um participante minoritário em companhias latino-americanas.

Nosso papel em projetos que desenvolvemos e financiamos é o de agir como **provedores de serviços de desenvolvimento e não só de provedores de dinheiro.**

Este papel na maioria dos casos começa muito antes de se necessitar de recursos e em muitos casos continua mesmo após termos vendido nosso investimento. Cooperamos e contribuimos ativamente em determinado projeto e para o desenvolvimento e crescimento de uma empresa em cada um e todos aspectos e fases. Ajudamos a criar idéias e transformar estas idéias em projetos de fato. Damos apoio financeiro a projetos e muitas vezes emprestamos o financiamento integral desses projetos, mesmo quando poderíamos prover apenas uma pequena parte do capital de nossos próprios recursos. Assistimos projetos e patrocinamos para que encontrem "know-how" técnico e administração, trabalhamos juntamente com a administração durante o período crítico de implementação do projeto. Fazemo-nos representar no conselho de diretoria e procuramos de modo contínuo contribuir para o crescimento e rentabilidade da empresa usando de nosso conhecimento da situação econômica, mercados potenciais de desenvolvimento da América Latina e fora da América Latina, e nossas ligações com o resto do mundo. Tentamos complementar o conhecimento e experiência de nossos sócios em cada novo empreendimento e contribuimos exatamente com a parte com que eles não estão capacitados a contribuir.

Finalmente, damos assistência à companhia quando ela entra em tempos difíceis, seja por motivos fora de seu controle, seja por erros cometidos por sua administração. Assistimos com ajuda profissional e recursos adicionais para que sejam corrigidos erros e estabelecidas facilidades para sua normalização. Nunca desistimos enquanto um empreendimento se mantém basicamente viável.

Nossa contribuição nos tempos críticos é provavelmente uma das razões de nossa experiência favorável como sócio minoritário. Isto também criou para nós o respeito de nossos amigos latino-americanos, apesar do fato de que o que precisamos dizer ou do que precisamos fazer em tempo de crises possa não ser popular.

Desde o começo aceitamos o fato de que, mesmo como acionista minoritário, os outros viriam nos procurar para orientação e ajuda financeira quando as coisas não fôssem bem. Estamos prontos a aceitar responsabilidades excepcionais quando as circunstâncias forem de tal ordem, mas esperamos ser recompensados por nossa assistência.

Nos últimos seis anos tivemos casos em que em tempo de crise fomos obrigados a adquirir o controle majoritário de uma empresa, principalmente porque os nossos associados já não tinham coragem, queriam se dissociar do empreendimento que lhes tinha causado dissabores, e tal atitude evidentemente era um obstáculo e não ajuda numa operação de salvamento. Em casos semelhantes as alterações nas companhias foram completas e através de opções a novas administrações ou a novos grupos locais e venda a vista de ações estávamos novamente saindo da posição de acionista majoritário.

Além de escolhermos cuidadosamente os sócios em nossos investimentos, geralmente exigimos a condição de que sejam incluídas nos estatutos da companhia provisões para proteger os interesses de acionistas minoritários, não tanto para proteger a ADELA, mas principalmente para tornar as ações negociáveis e aceitáveis a investidores minoritários que lhes assegure um negócio razoável, quando nós já não formos mais participantes. Estas provisões geralmente incluem a exigência de uma maioria qualificada ao invés de simplesmente uma maioria para decisões que envolvam a venda de parte significativa do ativo do empreendimento, transferência de seu ativo para outras empresas, fusões com outras companhias, ou a descontinuidade de atividades ou liquidação da companhia. Insistimos também em obter relatórios operacionais e relatórios financeiros trimestrais e a auditoria do balanço geral anual da companhia por uma firma de auditoria de reputação internacional. Às vezes insistimos que seja incluído nos estatutos uma cláusula para que a decisão sobre o pagamento de dividendos seja aprovado somente por votação majoritária qualificada em assembléia de acionistas. Esta cláusula serve muito mais como medida protecionista do empreendimento contra pagamentos excessivos de lucros como para assegurar ao acionista minoritário uma rentabilidade razoável para seu investimento.

Talvez a lição mais importante que aprendemos como acionista minoritário é que na América Latina, como em outras partes do mundo, **o único método de controle eficiente é através da capacidade profissional na administração** e cooperação e contribuição para o crescimento e aumento de lucros e não através do fato de manter a maioria das ações. Controle financeiro de uma companhia não impedirá que um investidor estrangeiro possa vir a se encontrar em dificuldades com seus acionistas e o governo caso ele não se encontre capacitado de também contribuir com tecnologia e administração adequadas. Por outro lado um investidor estrangeiro será bem sucedido em posição minoritária caso ele se esforce para ser um bom sócio numa companhia e um bom cidadão no país que o acolheu.

Para terminar, gostaria de dizer algumas palavras sobre o trabalho da ADELA e seu impacto na América Latina.

Já mencionei o fato de que a ADELA não é mais basicamente uma companhia de investimento. Tornou-se uma organização que fornece uma **larga variedade de serviços de desenvolvimento** e algum capital básico. Investimento de nossos recursos próprios tornou-se mais uma consequência de nossas funções do que nosso principal objetivo. Enquanto que atualmente os recursos à disposição da ADELA excedem a duzentos e cinquenta milhões de dólares, ainda não são suficientes para criar o impacto econômico maciço que pretendemos causar. Nosso negócio é conhecer a América Latina, seus países, economias, mercados, recursos e — o que é mais importante — seus povos. Conhecer as pessoas é tão importante quanto “know-how” (“**know-who**” is as important as know-how). Precisamos prover as facilidades para que as oportunidades latentes de desenvolvimento possam vir a se tornar projetos tangíveis e fazer com que tais projetos possam vir a se tornar companhias rentáveis. Precisamos almejar a mobilização de energias e recursos dos outros e prover o capital e apoio iniciais quando necessários.

Nos últimos seis anos, isto é, desde que a ADELA iniciou suas atividades, já promovemos ou participamos de novos investimentos na América Latina num montante aproximado de um bilhão e quinhentos milhões de dólares, na maioria dos quais fizemos o papel de desenvolvedor, promotor e empreendedor durante o período de formação das novas companhias. Nossa associada, especializada em serviços técnicos e administrativos, ADELATEC, nos seus quatro anos e meio de vida já desenvolveu projetos que concretizaram investimentos da ordem de trezentos milhões de dólares, sem a participação da ADELA. Nossos compromissos a longo prazo em mais de 100 projetos já alcançaram a casa dos noventa e seis milhões de dólares, sendo que de cada nove dólares de outros investidores ou financiadores, apenas um dólar foi investido por nós, consistindo em um fator de multiplicação de 9 por 1.

Além disso, estendemos empréstimos a prazos médios a companhias e organizações latino-americanas ultrapassando 350 milhões de dólares, destinados principalmente ao financiamento de custos locais e capital de giro, complementando facilidades de crédito obtidos através de instituições de empréstimos internacionais e programas de crédito de exportação vigente nos países industrializados.

Em nosso trabalho na América Latina procuramos localizar recursos e mercados das regiões e sub-regiões para que possamos

identificar as oportunidades e setores potenciais de desenvolvimento básicos. Boa parte de nosso trabalho atual visa ao desenvolvimento de recursos florestais e industriais correlatos, agricultura e industrialização de alimentos, programas de amplitude para o desenvolvimento de turismo, e alguns outros tipos sofisticados de atividades de serviço como, por exemplo, arrendamento industrial, instalações de serviços de computação de dados. Através de nossos programas damos ênfase na assistência a governos e empresas privadas para a **preparação para a integração econômica**. Em vários países cooperamos com as autoridades governamentais e entidades privadas em pesquisas e estudos de viabilidade em grande escala para a identificação de oportunidades industriais oriundas do movimento de integração ou no desenvolvimento de exportação de produtos não tradicionais para os mercados estrangeiros.

Continuaremos a envidar nossos esforços na América Latina, e o esperamos que muitos dos senhores virão a nos acompanhar contribuindo também para a futura grandeza do Brasil e da América Latina.

Desejo expressar meu reconhecimento a todos aqueles que tornaram este encontro de hoje possível, bem como a todos que me deram esta oportunidade de lhes dirigir a palavra.

INFLAÇÃO NOS PAÍSES SUBDESENVOLVIDOS — A CONTROVÉRSIA MONETARISTA-ESTRUTURALISTA

CHARLES C. MUELER

Como bem observou o Professor Baer (ver (1) na seção de referências), a controvérsia entre os economistas da escola monetarista e os da escola estruturalista sobre a relação entre a inflação e o desenvolvimento nos países subdesenvolvidos apresenta fortes matizes ideológicos, tendo despertado em diversas ocasiões a paixão em economistas — especialmente entre os que se interessam pela América Latina. Esta controvérsia apresenta algumas similaridades com o debate travado nos Estados Unidos entre a escola que advoga o emprego de políticas monetárias como método principal para estabilizar a economia e assegurar um crescimento equilibrado, e aquela que afirma só ser isto possível com um uso adequado da política fiscal. Esta coincidência não é apenas aparente. Em ambos os casos a diferença primordial está no fato de possuírem as duas escolas monetaristas, uma fé implícita (cega, segundo seus oponentes — ver (13), nas referências, pp. 89-103), nas direções fornecidas para a economia pelas forças de mercado por si sós, enquanto que o ponto de vista dos estruturalistas e o dos defensores da política fiscal é exatamente o contrário. Com maior ou menor ênfase¹, êstes duvidam que as forças de mercado possam orientar corretamente a economia, e defendem ser necessário complementá-las — ou mesmo substituí-las — com uma cuidadosa ação governamental.

Há, naturalmente, diferenças entre a controvérsia monetarista-estruturalista, e o debate nos Estados Unidos, entre os monetaristas e os defensores da política fiscal. Os problemas examinados não são os mesmos, e o contraste entre as economias de que cada debate se ocupa são enormes. Além do mais, a controvérsia monetarista-estruturalista se desenvolve num nível de rigor analítico bastante baixo,

(1) Pode-se encontrar entre os "estruturalistas" economistas defendendo pontos de vista que vão desde a advocacia de um intervencionismo suave até a recomendação da direção centralizada para os principais setores da economia. Destarte, esta escola é bem mais heterogênea que a escola monetarista.

sendo raras as tentativas de substanciar argumentos com algo mais que evidências bastante rudimentares². O contrário se observa no caso da outra controvérsia.

Abaixo estão resumidos os principais argumentos usualmente apresentados pelas escolas monetarista e estruturalista, respectivamente. Em seguida-será feita uma apreciação crítica da controvérsia.

I — Os argumentos da escola monetarista.

Os monetaristas concordam que a inflação pode ser usada a curto prazo, a fim de canalizar recursos para o investimento, tanto do setor privado como do público³. Contudo, argumentam eles, este mecanismo de transferência da renda só funciona enquanto os grupos dos quais a renda é involuntariamente transferida mediante a inflação, não encontram maneiras de defender sua renda real. Quando isto ocorre, porém, a inflação deixa de ser instrumento útil, e a economia fica apenas com os efeitos indesejáveis da mesma. E estes contrabalançam de longe quaisquer efeitos iniciais benéficos da inflação. Então ela se torna cada vez mais difícil de ser controlada, e acaba criando distorções que afetam negativamente o processo de desenvolvimento econômico. Estes efeitos negativos são:

1) Efeitos da inflação sobre a oferta de recursos para o desenvolvimento.

Taxas elevadas de inflação usualmente provocam declínios no fluxo de recursos para o desenvolvimento. Em geral esta redução toma a forma de:

a) Um declínio no fluxo interno de poupança privada e uma distorção nas formas que toma a poupança remanescente. Com inflação o consumo é encorajado e a poupança, ao invés de ser usada na compra de ativos financeiros, é empregada na aquisição de ativos que não perdem valor com o incremento de preços (bens duráveis de consumo, terras, dólares ou outras moedas "fortes", títulos e outros papéis estrangeiros, estoques especulativos, etc.). Além disto, acionistas de empresas na economia, face aos lucros fictícios propiciados pela inflação, e temendo os efeitos da mesma, pressionarão estas a fim de que distribuam dividendos altos, para converterem-nos em ativos "seguros". Consequentemente, a poupança real das empresas é diminuída, afetando desfavoravelmente seus planos de investimento.

(2) Em (12) Prebish oferece excelente exemplo do tom da argumentação estruturalista. Para um exemplo da maneira pouco rigorosa com a qual um monetarista tenta provar empiricamente seus pontos de vista, ver (4). Em (11) são feitas críticas a este último trabalho.

(3) Excelentes espécimes de argumentação monetarista são os artigos de Dorrance e de Roberto Campos, em (4) e (2), respectivamente.

b) Uma redução na poupança governamental. O govêrno pode usar da inflação para financiar seus investimentos em capital social. Estes investimentos são, sem dúvida, essenciais para uma economia que queira se desenvolver. Contudo, advertem os monetaristas, a inflação fará com que certos setores da economia venham exercer forte pressão contra o incremento de preços de alimentos, de aluguéis e de serviços públicos. Consequentemente, o govêrno começa a desviar parte de seu dispêndio, do investimento básico para o pagamento de subsídios a produtores, à importação de certos alimentos essenciais, e ao fornecimento de certos serviços públicos (energia, comunicações), bem como para a manutenção dos organismos de controle e fiscalização dos tabelamentos e regulamentos usualmente estabelecidos. Com o tempo êste tipo de dispêndio termina consumindo proporção demasiadamente grande da receita governamental, comprimindo cada vez mais o programa de investimentos na infraestrutura econômica e social.

c) Uma redução na oferta de poupança externa. Em um clima inflacionário, usualmente se verifica um ajustamento defasado na taxa de câmbio, o que causa uma redução, em termos de moeda estrangeira, na taxa de retôrno dos investimentos estrangeiros. Além do mais, dêste ajuste defasado surgem dificuldades cambiais, uma vez que as exportações são desencorajadas enquanto que as importações são estimuladas pela supervalorização artificial da moeda nacional. E as dificuldades cambiais levam o govêrno a impor restrições de remessas de lucros, o que restringe mais ainda a entrada de capital estrangeiro.

2) Os efeitos da inflação na alocação de investimentos.

Os monetaristas chamam a atenção para o fato de serem as mesmas fôrças que provocam um aumento no consumo, responsáveis por uma tendência na alocação de recursos investíveis, na acumulação de estoques, na especulação imobiliária e na construção de residências de luxo, ao invés de no incremento de capacidade produtiva. Quanto à parca capacidade produtiva realmente instalada, observa-se uma tendência para o investimento em projetos de curta duração e de alta rentabilidade. Isto resulta da incerteza criada pela inflação e da dificuldade de se efetuar planos de longo prazo em um ambiente inflacionário.

Além do mais, a inflação geralmente leva o govêrno a impor tabelamentos de preços e outros controles, a maioria dos quais afetam setores essenciais. Em geral, a produção de alimentos e a construção de residências são os setores mais atingidos por tais medidas. Destarte, os esforços produtivos dos agricultores são desencorajados

pelos tabelamentos, reduzindo a oferta de alimentos. E os investimentos na construção de residências populares e de classe média são desestimulados pelos tabelamentos de aluguéis, sendo os recursos desviados para a especulação de terras e a construção de habitações de luxo.

Quando a inflação é acompanhada de defasagem no ajuste da taxa de câmbio, o investimento nos setores que produzem bens de exportação é desencorajado, afetando negativamente a balança de pagamentos e provocando agravamento da pressão inflacionária.

Finalmente, inflação e dificuldades cambiais induzem o desenvolvimento de um processo de industrialização para a substituição de importações que, segundo os monetaristas, faz com que sejam instaladas no país indústrias para as quais o mesmo não tem vantagens comparativas.

Destarte, a escola monetarista dá primeira prioridade a políticas visando reduzir a taxa de incremento de preços, políticas estas que devem ser basicamente implantadas nos setores responsáveis pela oferta de moeda. Esta escola usualmente reconhece que o combate à inflação não é fácil e que o período de ajustes é penoso, mas ela afirma que, uma vez controlada a inflação, as possibilidades de um desenvolvimento sadio, orientado pelo mecanismo de mercado, serão ampliadas em muito.

Os monetaristas não negam que o combate à inflação traz consigo efeitos depressivos, devidos a: a) redução na demanda por estoques especulativos, à medida que é diminuído o ritmo inflacionário; b) a reversão de expectativas consequente do combate à inflação. Ela reduzirá a demanda por bens duráveis de consumo como proteção contra a inflação, bem como a demanda por construção de luxo e por outros ativos físicos nos quais a poupança era aplicada quando se esperava um incremento rápido de preços. Gradualmente a poupança passa a tomar a forma de ativos financeiros (ações, títulos, etc.); c) o investimento nas indústrias protegidas como consequências das dificuldades cambiais provocadas pela inflação diminuirá, especialmente se o combate à inflação for acompanhado de política de liberação das importações; d) a reorganização da economia e a correção das distorções causadas pela inflação provoca uma redução temporária no volume de negócios e faz com que planos de investimento sejam implementados mais cautelosamente.

Contudo, segundo os monetaristas, as influências depressivas do combate à inflação são meramente temporárias, e não fundamentais. Se o programa de estabilização de preços for bem sucedido este

período de incertezas e reajustes desaparecerá, e um clima ideal para um crescimento econômico sadio será estabelecido.

II — Os argumentos estruturalistas.

A escola estruturalista rejeita a idéia de que a inflação nos países subdesenvolvidos possa ser causada apenas por desordens financeiras e pela falta de controle monetário. Para esta escola existem importantes fatores estruturais causadores de inflação em economias em crescimento, contra os quais políticos monetaristas seriam impotentes. Os estruturalistas reconhecem ser a inflação um mal, e que não se deve deixar de combatê-la. Mas mantêm que a luta contra a inflação não pode nem deve ser travada com políticas que tragam consigo a estagnação e o declínio de renda **per capita** do país. O combate à inflação só seria bem sucedido no contexto de uma política geral de desenvolvimento (ver (12), pp. 207-210).

Para os estruturalistas, a inflação pode ou não ser consequência inevitável de um processo de crescimento acelerado, dependendo dos seguintes fatores: 1) da situação do setor externo da economia e da resposta do mesmo ao processo de desenvolvimento; 2) da resposta dos setores internos mais importantes, a estímulos econômicos; e 3) da eficiência do govêrno; (como exemplo, ver (15), p. 203).

1) A resposta do setor externo.

Se uma economia subdesenvolvida quiser crescer a uma taxa que propicie a elevação de sua renda **per capita**, a demanda por certos bens de consumo e de capital deverá aumentar rapidamente. E este aumento de demanda traz consigo um incremento substancial na demanda por bens importados, de vez que a elasticidade-renda da demanda por tais bens é elevada nos países em desenvolvimento. muito mais elevada que a dos países desenvolvidos. Se o setor de exportações responder adequadamente, o crescimento da economia se fará sem dificuldades. Contudo, argumentam os estruturalistas, a capacidade de importar dos países subdesenvolvidos é, em geral, pequena, instável, e não pode ser expandida tão rapidamente quanto o necessário. Estes países dependem, para a obtenção de divisas, da exportação de uns poucos produtos primários, os quais estão sujeitos a uma ampla flutuação de preços. Além do mais, a estrutura do setor de exportação não pode ser modificada rapidamente. Destarte, as exportações adicionais necessárias para ampliar a capacidade de importar da economia não serão realizadas.

Este estado de coisas leva o país ao desequilíbrio crônico no setor externo, e induz tendências para um crescimento contínuo nos

preços, impulsionados pela situação de excesso de demanda. Vários países em desenvolvimento tentaram contornar este ponto de engarrafamento com o estímulo a um processo de industrialização de substituição de importações. Porém, tal processo não leva à redução, nem do excesso de importações sobre exportações, nem da pressão inflacionária. Pelo contrário, de um lado o processo de industrialização para substituir importações gerará um volume de importações maior e mais rígido (de bens de capital e de bens intermediários importados), e do outro, causará pressões sobre o nível de preços, devidas:

a) As mesmas tarifas e restrições de importação que fornecem condições para a implantação das indústrias que visam substituir importações. Elas servem de barreira à concorrência de produtores do exterior e permitem sejam cobrados preços elevados internamente.

b) Em decorrência do efeito acima citado, os termos de intercâmbio entre a indústria e outros setores da economia se alterarão no sentido de beneficiar cada vez mais o setor manufatureiro, provocando tentativas de restauração da paridade de preços entre setores, tanto da parte dos trabalhadores como do setor agrícola. Ao procurarem restaurar seu poder aquisitivo estes setores estarão revigorendo a espiral inflacionária.

c) A demanda interna, gerada por este processo acelerado de industrialização (demanda por trabalho qualificado, matérias primas, energia, serviços básicos, etc.), encontrará ofertas inelásticas. Esta situação provoca elevações nos custos de produção, sendo fonte de pressão inflacionária adicional⁴.

2) A resposta do setor agrícola ao desenvolvimento.

O processo de desenvolvimento econômico, aumentando a demanda agregada e mudando a sua composição, requer uma resposta adequada da oferta de vários dos setores internos da economia. Alguns destes se ajustam com rapidez e não oferecem obstáculos. Outros levam tempo para se ajustarem, sendo, portanto, fontes de pressão inflacionária. Os estruturalistas argumentam que, destes últimos, o setor agrícola — especialmente no que tange a produção de alimentos — responde muito lentamente. Contudo, é neste setor que a resposta deveria ser mais rápida. O processo de desenvolvimento é acompanhado de industrialização e de urbanização, o que significa um aumento na parcela da população que deixa o setor agrícola e tem que ser abastecida de produtos agrícolas distribuídos comercialmente.

(4) Para as principais fontes desta seção, ver (15), (7), e 1), na lista de referências.

Se a oferta de tais produtos agrícolas não apresentará uma resposta suficientemente elástica ao incremento de demanda provocado pelo processo de desenvolvimento econômico, serão geradas fortes pressões inflacionárias, diretas ou indiretas. Diretas, porque a escassez relativa de alimentos leva a aumentos de preços. E indiretas, porque os trabalhadores, mais fortemente atingidos que são pelos aumentos de preços de alimentos, são levados a demandar frequentes reajustes salariais, alimentando assim a espiral inflacionária.

Para os estruturalistas, os países em desenvolvimento, na sua maioria, apresentação, em maior ou menor escala, um comportamento semelhante ao acima descrito. E a causa desta inelasticidade na oferta de produtos agrícolas se prende a obstáculos estruturais, como o sistema de posse da terra, os baixos níveis educacionais dos agricultores, e a uma estrutura social impérvia à transmissão de estímulos econômicos. Os estruturalistas admitem que certos países, com alta capacidade de importar, podem encontrar escape temporário de tal mecanismo inflacionário (a Venezuela é citada como exemplo). Mas os países sujeitos aos defeitos estruturais mencionados no item (1) desta seção não deixariam de sofrer a ação dos defeitos estruturais discutidos no presente item.⁵

3) A ineficiência do governo.

De um modo geral, países nas fases iniciais de desenvolvimento se caracterizam pela ineficiência de seus governos. E sobre o governo recaem responsabilidades cruciais, no que tange ao fornecimento de condições básicas para o desenvolvimento. Cabe ao governo implantar a infraestrutura econômica e social, sem a qual o desenvolvimento não é viável. Além disto, nos países subdesenvolvidos, em virtude da falta de interesse do setor privado, ou por outras razões, o governo tem sido levado a assumir a responsabilidade do fornecimento de vários produtos e serviços, especialmente energia e comunicações, mas em muitos casos também aço e outros artigos considerados estratégicos. Se o governo é ineficiente, a oferta destes produtos e serviços se expandirá muito lentamente originando vários pontos de estrangulamento, a maioria dos quais se traduzem em aumentos no nível geral de preços.

(5) Uma das raras tentativas de verificar empiricamente esta hipótese estruturalista foi feita por Mathew Edel, com base na experiência recente de vários países latino-americanos (ver (5), nas referências). Neste estudo o autor conclui que esta parte da tese estruturalista não se aplica ao México, à Venezuela e ao Brasil, aplica-se parcial e indiretamente ao Uruguai e à Argentina, e se aplica bem ao Chile, ao Perú e à Colômbia. Para um estudo que comprova a existência de elasticidade positiva na oferta de alimentos do Brasil, ver Affonso C. Pastore, "A Oferta de Produtos Agrícolas no Brasil", Seminários IPE-USP, 1970, (mimeografado).

Um outro problema enfrentado pelos governos de países subdesenvolvidos é o da obtenção da receita de que necessitam. Se ao governo cabe uma série enorme de atribuições, os recursos para este fim têm que ser obtidos. Contudo, na maior parte destes países as fontes de receita governamental são limitadas. O sistema tributário é, em geral antiquado, e a taxa marginal de tributação é baixa, chegando mesmo a declinar em termos reais, com a inflação (ver (10), pp. 23-24). Alguns governos dependem de receita oriunda de impostos sobre exportações, a qual tenderá, ou a não se expandir, ou a se contrair se o setor externo estiver estagnado. Em outros casos, a pressão de setores influentes da sociedade, geralmente aqueles que fornecem bases tributárias maiores, não permitem o aumento de impostos e, em alguns casos, nem mesmo reajustes para compensar o incremento no nível geral de preços. Além disto tudo, a ineficiência governamental cria um clima que conduz à sonegação fiscal, o que vem a complicar ainda mais o problema.

Estas dificuldades induzem o governo a se apropriar dos recursos de que necessita por via indireta — mantendo déficits orçamentários enormes e imprimindo dinheiro ou expandindo o crédito para cobri-lo.

O deficit orçamentário do governo tende a tornar-se institucionalizado. Mais, ainda, se a população estiver crescendo rapidamente, e se a economia estiver experimentando um processo de urbanização desenfreada, tais déficits tenderão a aumentar com o tempo. Isto ocorre devido às crescentes necessidades de capital social relacionado ao incremento populacional, de criação de infraestruturas urbanas, e de programas destinados a aliviar o desemprego — grande parte do qual estrutural —, e a fornecer um mínimo de assistência social. E as necessidades destes últimos programas serão ainda maiores se a expansão de empregos fôr lenta, em decorrência da assimilação pela economia de tecnologia excessivamente capital-intensiva.⁶

Em casos como estes, argumentam os estruturalistas, seria utópico falar de restrição monetária e desejar que o governo equilibre seu orçamento. Somente uma reforma do sistema tributário e da estrutura governamental (em geral situada dentro de um amplo esquema de reforma da sociedade), seria capaz de eliminar as pressões inflacionárias oriundas do setor governamental. Em situações como as discutidas acima, políticas ortodoxas serviriam apenas para impedir

(6) Em palestra proferida na Universidade de Vanderbilt em 1968, o Dr. Isaac Kerstenetzky, fundamentalmente um monetarista, citou como a única fonte de inflação estrutural que ele aceitaria para o Brasil, a acima discutida, relacionada ao processo de rápido crescimento populacional e urbano.

o desenvolvimento. Para os estruturalistas, a ênfase na aplicação de políticas monetaristas produziria resultados negativos. Estas políticas trariam a estagnação econômica e a agitação social, e criariam pressões que causariam o eventual abandono das mesmas (ver (13), p. 100).

Todos concordam que o ideal é ter-se crescimento com estabilidade de preços mas, segundo os estruturalistas, a alternativa não é crescimento com inflação de um lado, e crescimento sem inflação, do outro, mas sim o crescimento com inflação ou a ausência de crescimento. Somente países cujas exportações estejam se expandindo rapidamente, têm possibilidade de crescimento sem inflação. Já que estes casos não são raros (especialmente na América Latina), crescimento e inflação deverão ocorrer paralelamente. Para a grande maioria dos países em desenvolvimento, portanto, a inflação deve ser aceita como instrumento para fornecer à economia, a flexibilidade de ajustes necessária para o seu crescimento.

III — Uma avaliação da controvérsia.

Acho difícil estar de total acôrdo, tanto com os monetaristas como com os estruturalistas. Os primeiros apresentam uma argumentação um tanto ingênua e tendem a descartar toda a possibilidade de existirem na economia obstáculos estruturais a um processo de crescimento sem inflação. Geralmente concordam que existem pontos de engarrafamento, mas consideram estes sem importância ou de fácil solução desde que seja mantida a disciplina monetária e que a inflação seja controlada.

Para os monetaristas, as “inelasticidades estruturais” dos estruturalistas são consequências, ao invés de causas da inflação. Pode-se citar exemplos em que isto sem dúvida ocorreu. A oferta de alimentos, por exemplo, pode ser inelástica em virtude de ter a inflação originado controles de preços e outras políticas que desencorajaram a produção dos mesmos. Existem, porém, casos em que tudo aponta para a presença de obstáculos estruturais, em maior ou menor escala (ver (8) e (5), nas referências).

Além do mais, as políticas monetaristas ortodoxas tendem a ser idênticas para situações diferentes. Como bem notou Seers, (ver (13), p. 103), as políticas monetaristas são as mesmas esteja a população da economia crescendo a dois ou a três por cento ao ano, existam ou não desequilíbrios externos, e esteja ou não o govêrno do país organizado para o desenvolvimento.

Que o argumento estruturalista tem certa base é indicado pelo resultado de inúmeras tentativas de combate a inflação em alguns países em desenvolvimento, decorrentes de exigências ou sugestões do Fundo Monetário Internacional, a maioria das quais fracassou⁷. Em geral, os monetaristas culpam a falta de disciplina dos governos responsáveis pelo fracasso de tais tentativas. Contudo, a duração das mesmas, bem como a estagnação e a agitação política e social que as acompanharam indicam que possivelmente tenha havido algo mais. Poderia existir quem citasse o exemplo mais recente do Brasil como exceção, mas a falha de se conseguir uma redução sensível da taxa de inflação, abaixo do nível dos 20 por cento ao ano parece apontar para a existência de fatores de ordem estrutural, impedindo a redução do ritmo inflacionário sem o sacrifício do crescimento econômico⁸. Além do mais, as políticas aqui adotadas estão longe de ser políticas monetaristas ortodoxas.

Do outro lado, chama a atenção a falta de análise rigorosa, bem como a escassez de testes empíricos dos pontos de vista estruturalistas. É necessário também, que se defina melhor o que se entende por "inflação estrutural", e qual o seu mecanismo. Como bem notou o Professor Simonsen, pode-se ser estruturalista a uma taxa de inflação de 5 por cento ao ano, mas como deixar de ser, em certa medida, um monetarista a taxas de inflação de 50 por cento ou mais? (ver (14), p. 109).

Não se pode negar também, que os argumentos estruturalistas foram usados por governos como desculpa, ou mesmo como justificação para políticas monetárias e fiscais irresponsáveis, das quais resultaram altíssimas taxas de inflação. Em parte isto decorre da mencionada falta de delimitação do que realmente é uma "inflação estrutural". Os estruturalistas mais ortodoxos (ou mais preguiçosos) provavelmente argumentariam não ser possível tal delimitação, em virtude da natureza complexa do mecanismo inflacionário ligado ao processo de crescimento de países subdesenvolvidos. Contudo, um pouco mais de rigor teórico é imprescindível. Sem ele não será possível a fuga da arena dos debates retóricos e inconclusivos, para o campo bem mais fértil das comprovações empíricas e das recomendações de política econômica bem fundamentadas.

(7) Na América Latina, a Argentina, o Brasil e o Chile foram o palco de diversas tentativas de combate a inflação com o emprego de políticas monetaristas, tendo as mesmas fracassado. Para uma análise do caso chileno, ver (3). Um exame dos casos brasileiros (com exceção de tentativa ora em vigor) é feito em (9).

(8) O Professor Georgescu-Roegen apresenta, em (6), uma argumentação teórica para explicar este fenômeno. Porém, sua análise é bem mais rigorosa e cuidadosa que a da maioria dos estruturalistas. Além do mais, baseia-se em obstáculos estruturais de certa forma diferentes dos usualmente aventados pelos estruturalistas.

REFERÊNCIAS

- (1) Baer, Werner, "The Inflation Controversy in Latin America: a Survey", *Latin American Research Review*, vol. II, n.º 2, 1967, pp. 3-25.
- (2) Campos, Roberto de O., "Two Views of Inflation in Latin America", em Meier, (editor), *Leading Issues in Development Economics*, Oxford University Press, (New York, 1964), pp. 210-213.
- (3) Davis, Tom E., "Inflation and Stabilization: The Chilean Experience", em Baer e Kerstenetzky, ed., *Inflation and Growth in Latin America*, Richard D. Irwin Inc., (Homewood, Ill., 1964), pp. 360-364.
- (4) Dorrance, Graeme, "The Effect of Inflation in Economic Development", em Baer e Kerstenetzky, ed., *Inflation and Growth in Latin America*, pp. 37-88.
- (5) Edel, Matthew, *Food Supply and Inflation in Latin America*, Frederick A. Praeger, Publishers, New York (1969).
- (6) Georgescu-Roegen, Nicholas, "O Estrangulamento-Inflação Estrutural e o Crescimento Econômico", *Revista Brasileira de Economia*, Ano 22, n.º 1, (1968), pp. 5-14.
- (7) Grunwald, Joseph, "Invisible Hands in Inflation and Growth", em Baer e Kerstenetzky, ed., *Inflation and Growth in Latin America*, pp. 293-297.
- (8), "The Structuralist School on Price Stabilization and Economic Development: the Chilean Case", em Meier, ed., *Leading Issues in Development Economics*, pp. 213-224.
- (9) Kafka, Alexandre, "The Brazilian Stabilization Program — 1964-66", *The Journal of Political Economy*, vol. 75, n.º 4, Parte II, Suplemento, agosto de 1967, pp. 596-631.
- (10) Lewis, W. Arthur, "Closing Remarks", em Baer e Kerstenetzky, ed., *Inflation and Growth in Latin America*, pp. 21-33.
- (11) Massad, Carlos, "Comment", em Baer e Kerstenetzky, ed., *Inflation and Growth in Latin America*, pp. 104-107.
- (12) Prebisch, Raúl, "Economic Development or Monetary Stability: the False Dilema" em Meier, ed., *Leading Issues in Development Economics*, pp. 207-210.
- (13) Seers, Dudley, "Inflation and Growth: the Heart of the Controversy", em Baer e Kerstenetzky, ed., *Inflation and Growth in Latin America*, pp. 89-103.
- (14) Simonsen, Mario, "Comment", em Baer e Kerstenetzky, ed., *Inflation and Growth in Latin America*, pp. 107-110.
- (15) Nações Unidas, Comissão Econômica para a América Latina, "Inflation and Growth: a Summary experience in Latin America", em Meier, ed., *Leading Issues in Development Economics*, pp. 203-207.

OTHMAR SPANN — O INDIVIDUALISMO, O UNIVERSALISMO E A CONTRIBUIÇÃO POSITIVA

ALBERTO MAIA DA ROCHA PARANHOS

Othmar Spann tem um grande acêrvo bibliográfico (porém, quase todo ainda em sua língua vernácula — o alemão), tendo escrito a maior parte de seus livros no período de entre-guerras (1918-1940). Suas idéias são apresentadas concomitantemente dos pontos de vista sociológico e econômico, sendo praticamente impossível fazer uma clara distinção entre ambos. Em 1911, contudo, êle colocou no livro **"Histoire des principales théories économiques"** as suas opiniões a respeito das escolas clássica, marginalista, histórica e matemática indicando as suas diferenças metodológicas. Suas idéias apareceram como crítica acirrada contra o raciocínio marginalista, e foram contemporâneas às que caracterizaram o institucionalismo americano de Thorstein Veblen e o método positivo de François Simiand. Em toda a obra de Othmar Spann sente-se um grande vigor filosófico. Êle considerava inclusive que os domínios da sociologia e da economia política eram interdependentes e ambos dependentes da filosofia. Daí a dificuldade de se fazer distinção acima citada.

Spann era antes de tudo um idealista e um sociólogo. Assim, jamais poderia êle admitir as idéias filosófico-sociais do individualismo. Segundo essa doutrina, a Sociedade, o Estado, a Economia e todo e qualquer outro ente coletivo nada são senão meros agrupamentos de indivíduos, sem possuir, contudo, nenhuma realidade própria e peculiar. Não há Sociedade, nem Estado, nem Economia Nacional; só existem os indivíduos, o cidadão, aquêle que participa da economia, e sua realidade social não passa dêsse nível.

'A Ética terá que considerar, aberta ou dissimuladamente, que o fenômeno fundamental da vida moral está representado pela felicidade, prazer e utilidade do indivíduo. Porque a sociedade, em forma mais ou menos mediata, não é mais que o rodeio do indivíduo em volta de si mesmo. Esta ética é individual, nada mais, e nunca poderá lograr seu propósito de converter-se em ética social, já que o

social não pode ser mais que proveito e apêndice do indivíduo, pôsto que deriva fundamentalmente dêle. Do mesmo modo, as teorias políticas e jurídicas: o sentido de Estado e do direito não pode ser outro que a utilidade exterior, como disse tipicamente Schäffe ("Bau und Leben des zozialen Körpers", pág. 334): ordem na luta pela existência. E resulta obviamente que na economia impera o egoísmo individual, sem mediação de nenhuma classe (a livre concorrência, tráfico — mercado — formação de preços, constituem o fenômeno básico).

Metodològicamente, resulta que o individualismo considera a sôciedade e a economia como adição mecânica dos indivíduos, e os fenômenos sociais e econômicos, por conseguinte, como determinados por leis mecânicas, leis que, por sua estruturâ, são iguais às que estuda a ciência natural. A lei da oferta e da demanda e a lei da queda dos corpos são da mesma natureza." (apud SPANN, Othmar, "Filosofia de la Sociedad", Editôra Revista de Occidente, Madrid, pág. 72).

Para Spann, a sociologia era basicamente o estudo da composição e do comportamento dos grupos em geral. Ora, assim sendo, cada indivíduo tem uma realidade, mas o grupo tem uma outra realidade, própria, soberana, mas que deve obedecer às mesmas razões que os indivíduos que o compõem. As ciências não se devem restringir única e exclusivamente à análise do mecanismo humano. As ciências devem ser normativas e combativas. Elas devem não só esclarecer as ações e os mecanismos, como também competê-lhes guiá-los. Não deve haver distinção entre a teoria e a doutrina (e êsse foi um ponto bastante combatido por Spann, com relação às idéias de G. Pirou). A principal preocupação de Spann ao expor suas idéias foi combater a proposição de uma economia que não se preocupasse com o julgamento de valor (Wertfrei). Isso aconteceu pela primeira vez em 1909, no Congresso da **Verein für zozialpolitik**, em Viena (Áustria), com a doutrina propagada por Max Weber e Werner Sombart. Nessa época, entretanto, apesar de se ter exaltado e não aceitar essa idéia, Spann não conseguiu quase adeptos.

Spann não se contentou apenas em propagar o universalismo como doutrina ideal para a teoria econômica, como também se dedicou à crítica das outras escolas. A primitiva escola clássica foi por êle considerada por demais otimista, ao estabelecer uma pré-harmonia entre o interesse geral e o interesse particular, quando das realizações de trocas. Considerava-se ainda com tendências acentuadamente individualistas, ao estudar mais profundamente o interesse individual em detrimento dos interesses sociais, coletivos. Condenava na escola Marxista o seu materialismo histórico e o dogma da luta

entre as classes como condições sine-qua-non para o estabelecimento de uma economia desenvolvida, por julgá-los perniciosos e destruidores da civilização: seu pensamento idealista jamais admitiria tais idéias.

, Spann era um discípulo do marginalismo e que se afastou pouco a pouco dessa doutrina ao analisar mais profundamente as aplicações práticas da lei de Gossen, sobre a qual considerava êle que se apoiava aquela escola. Êle demonstrou que essa lei só se verifica raramente nos exemplos práticos, e, mesmo assim, há certas necessidades que não são passíveis de serem satisfeitas em parte. Assim, cada parte não tem valor próprio, senão o de ser uma parte indispensável de um todo indivisível. Seu exemplo clássico era o da estrada de Viena a Linz: "a primeira milha não é mais nem menos útil do que a quinta ou a décima". Quanto à concepção de que a posse de uma grande quantidade de um determinado bem incentiva mais ainda a "aquisição" dêsse bem, tomemos dois exemplos: o primeiro dêles refere-se à saciedade de necessidades fisiológicas, onde nunca poderá valer a lei de Gossen. Para uma pessoa que já se tenha alimentado suficientemente, cada porção a mais carece de valor. Assim, para êsses bens, o que vale não é mais a lei de Gossen, mas sim a lei da utilidade decrescente, segundo a qual, à medida que se vai satisfazendo uma necessidade, a utilidade do bem utilizado vai decrescendo. O segundo exemplo é o do viciado de uma maneira geral (alcoólatra, toxicómano ou mesmo filatelista ou numismata, pois êsses dois últimos podem ser considerados como viciados, se bem que não no mesmo sentido daqueles dois primeiros). Para qualquer dêles, a posse de uma quantidade qualquer do bem (que para êles é ofélimo), estimula-os a adquirir ainda mais. Se fizermos ainda uma análise do ponto de vista do produtor de qualquer bem, veremos que a unidade marginal tem cada vez mais valor para êle, porque ela representa uma parcela a mais do lucro que êle terá se conseguir vendê-la.

Em seguida, Spann criticou violentamente a escola matemática. Lembrando que a intensidade das urgências não pode ser comensurável quantitativamente, êle quis demonstrar a impossibilidade da utilização da matemática, sob qualquer forma, nos domínios do valor e do preço. Era de sua opinião que o resultado seria uma solução impossível ou, no mínimo, errônea em relação às bases (variáveis) consultadas. Êle não admitia que uma ou mais quantidades isoladas variassem independentemente, sem que isso acarretasse uma variação nas demais. Exemplificou essa sua afirmação citando o caso da oferta de uma mercadoria qualquer que varie; essa variação da oferta acarretará, no mercado, uma variação na procura dessa merca-

doria. E se êsse acréscimo é devido a uma variação da produção (aumento ou diminuição), êle deve ser seguido de uma variação no nível de poder aquisitivo (maior ou menor). Numa economia, qualquer variação de uma quantidade de significação econômica tem, no mínimo, dois aspectos, pois a qualquer variação das condições de um mercado corresponde uma reação, de mesmo sentido ou de sentido inverso, em algum outro mercado (nota: essa comparação não lembra uma conhecida lei da Física? E a crítica à escola matemática). É claro que êsse fato não será percebido se se considerar os mercados independentemente uns dos outros. Para que se encontre a verdadeira solução, ou para que se perceba a variação de uma quantidade econômica, é preciso que se encare a economia como um todo, analisando os mercados em conjunto.

De tudo o que foi exposto e comentado até agora, podemos ver que Othmar Spann se impôs a pesquisa das relações de interdependência, dentro da economia, relegando a um plano bem mais inferior, as relações de causalidade. Na sua tentativa de legar à História do Pensamento Econômico uma grande síntese de tôdas essas relações. Spann aventou problemas que ainda hoje são discutidos no âmbito da análise macro-econômica, mas, na realidade, não terminou nenhuma construção metódica positiva.

Passaremos em seguida a apontar e comentar alguns aspectos do universalismo e da contribuição positiva de Othmar Spann. Na sua concepção universalista, qualquer Economia é um conjunto de grupos e sociedades (que eram as unidades econômicas do pensamento Spanniano) hierarquicamente dispostas. Na análise econômica universalista, o que importa é considerar os grupos maiores como regiões ou, mesmo, a Nação. É claro que não se deve ser levado até às últimas consequências dessa concepção, considerando os indivíduos sacrificados aos grupos. O idealismo filosófico-social de Spann não lhe permitia esquecer que êsses indivíduos eram homens e que era necessário respeitar as suas dignidades. Pois, verdadeiramente, o que acontece, é que num mesmo grupo, os indivíduos não são entes iguais e independentes; há inclusive uma diferença de autoridades e poderes, pois cada indivíduo desempenha um papel ou função diferente. Por outro lado, do ponto de vista de uma grande sociedade, composta esta de muitos grupos, as diferenças entre êstes não são nítidas nem tão quantitativamente dimensionáveis.

Ora, com estas bases de análise econômica, cai por terra completamente o antigo sistema de considerar o valor como fundamentado na utilidade. Explica-se: do ponto de vista individualista, um

mesmo bem poderia ter uma infinidade de graus de utilidade, pois esta seria variável de indivíduo para indivíduo, e, em consequência, teria muitos graus de valor. Se analisarmos, porém, um bem, com vistas ao conceito universalista, torna-se mister determinar qual a sua importância para o conjunto econômico em geral, e não para cada seu componente.

Além disso, é bastante difícil ter a estimativa da importância de um bem. Existem bens que são indispensáveis ao progresso da economia geral, embora o papel que os mesmos exerçam seja transitório ou accidental, ou haja outros beneficiários mais diretos do que a própria economia em geral. Citaremos o caso de uma estrada, destinada a possibilitar o transporte de mercadorias de uma região A para uma região B. Ora, ao longo dessa estrada, poderão desenvolver-se muitas outras comunidades ou, ainda, aquelas que já estejam formadas, virão a ter uma outra importância, como consequência direta da construção dessa estrada. É o mesmo caso, citado por Spann, de uma floresta que melhora o clima de toda uma região geográfica, e da qual todas as comunidades que vierem a se estabelecer nas suas vizinhanças, poderão beneficiar-se.

"O conceito de um serviço isolado é auto-contraditório" (Spann). "Ademais, ao lado de um serviço efetuado, em vista de um determinado bem, há toda uma gama de co-serviços, que devem ser levados em conta no cálculo da importância desse bem. Além do mais, existem certos bens que talvez forneçam, concorrentemente, diversos serviços. Ora, nesse caso, nem todas as pessoas que se aproveitam dele, têm-nos em igual valia. Uma lâmpada que forneça luz a quatro pessoas, das quais a primeira dorme, a segunda cose, a terceira redige um memorando administrativo e a quarta trabalha numa invenção, fornece, simultaneamente, serviços de consumo, produção, administração e capitalização. Como estimar-lhe o valor? Daí resulta que o valor de um bem não é passível de estima quantitativa rigorosa. Spann, logo, acreditou poder tirar, daí, a ilação de que são vãs as tentativas para edificar uma teoria econômica matemática. Concluiu, ademais, que, na prática, os esforços para edificar uma economia perfeitamente ordenada fracassarão. Nunca se poderá dar a um bem um valor que dependa, antes de tudo, do grau de sua importância, pois este não é nem poderá ser conhecido." (JAMES, Emile, "O Pensamento Econômico no Século XX", Coleção do Instituto de Estudos Políticos e Sociais, vol. VII, Editora Livraria Agir, 1959, páginas 99 e 100).

Spann ainda levou em consideração que seria muito difícil e, mesmo, quase impossível, construir uma teoria econômica baseada

num mercado isolado. Seria preciso estudar paralelamente todos os mercados da economia. E, sob êsse aspecto, haverá divergência no que diz respeito à formação dos preços, pois êstes não se formam sempre com a mesma liberdade em todos os mercados. Há determinados preços, ou melhor, determinados bens, cujos níveis e evolução de preços podem ser considerados como "diretores" em relação aos demais. Deve-se ainda levar em consideração que os indivíduos que influem nos mercados, achando que, baseados nas suas estimativas pessoais, poderão tirar dos mesmos um proveito pessoal máximo, na realidade, em suas trocas (compras ou vendas), sofrem coações que lhe são impostas pela sociedade. E Spann concluía que, embora sob liberdade jurídica, não existe um mecanismo automático de determinação de preços, pois êstes são influenciados por várias organizações. Assim a lei de unidade dos preços funciona muito mais nas economias sujeitas à influência de certas organizações (os cartéis, por exemplo), do que no regime de concorrência. Assim, Spann desviava-se mais um pouco das conclusões liberais, pois verificou, em última análise, que os preços não representavam, quantitativamente, a importância real dos bens para uma coletividade.

Como o próprio Spann dissera o universalismo não é estatista. Isto significa que, apesar de o Estado representar um fator de civilização, êle não deve monopolizar a planificação total da sua economia. As razões são simples: em primeiro lugar, o Estado é apenas um grupo maior; há que considerar os outros grupos menores que o compõem. Conforme já foi comentado, Spann considerava principalmente os grupos intermediários entre o indivíduo e o Estado. Além disso, o Estado faz parte de uma organização econômica mundial, de construção lenta e difícil. Em segundo lugar, porque Spann não admitia o sacrifício dos indivíduos ao Estado. Assim na sua opinião o Estado desempenhava uma função de coordenador da ação econômica dos indivíduos e dos grupos, como também a função de estabelecer uma hierarquia entre os vários indivíduos e grupos intermediários. Isto seria feito através de Corporações (Stände). Para tal, Othmar Spann havia estudado profundamente tanto o sistema indu de distribuição da sociedade em castas, como o regime corporativo vigente na Idade Média.

Assim, sua visão desses grupos intermediários era de um conjunto de corporações profissionais, que seriam auto-administráveis, e que se fariam representar por um parlamento. Essa sua idéia foi posta em prática, mais tarde, quando, no regime fascista, foi criada a Câmara Nacional de Corporações. Prosseguindo nas suas idéias acerca das "Stände", o autor estabelecia: os seus componentes não seriam iguais em poderes; os operários não-qualificados se subordi-

nariam aos industriais e inventores. Entré as corporações, aquelas que se relacionassem com as necessidades materiais da nação seriam preteridas em favor daquelas relacionadas com as suas necessidades espirituais (nota: observar as críticas à escola de Marx). E tôdas essas "Stände" seriam subordinadas ao Estado, seguindo suas orientações e diretrizes, pois, em última análise, também o Estado formaria uma corporação: seria a mais elevada delas. Desta maneira, a economia (e principalmente sua planificação) estaria organizada de uma maneira articulada e funcional. Pode-se notar que o universalismo tinha tendências para uma economia dirigida.

Por fim, Spann era adepto do ideal da auto-suficiência da Nação. Condenava o protecionismo, por trazer êle uma-série de consequentes sacrifícios, mas também se opunha à política comercial em vista dos preços. Seu ideal era o funcionamento integral e harmônico de todos os setores da Nação. No plano mundial, tôdas as nações estariam a desenvolver-se particularmente e a cada uma seria atribuída uma função especial, em vista do desenvolvimento de tôdas elas e da construção da organização econômica.

Resumindo, Othmar Spann pregou o universalismo (anti-individualismo), a economia dirigida (anti-liberalismo) e o cooperativismo. Ora, tôdas essas são as características principais de todos os Estados totalitários que foram instituídos na Europa Central. E mais ainda: sua oposição à luta entre as classes, sua visão do Estado como um poder superior capaz de coordenar uma economia, sem abolir as propriedades e interesses particulares, sua admiração pela hierarquia. No plano moral, êle achava-se em choque com o que viu ser instituído mais tarde: o nazismo. Seu idealismo filosófico-social e seu catolicismo ardoroso não admitiam o sacrifício de todo um povo às vontades e caprichos de uma política partidária ou de um homem apenas. E por isso foi um dos primeiros a sofrer as consequências daquela doutrina imposta.

OBRAS CONSULTADAS

JAMES, Emile, "O Pensamento Econômico no Século XX", Coleção do Instituto de Estudos Políticos e Sociais, volume VII, Editôra Livraria Agir, 1959;

SPANN, Othmar, "Filosofia de la Sociedad", Editôra Revista de Occidente, Madrid.

WESLEY CLAIR MITCHELL

TOZI MATSUO

Nasceu no ano de 1874 em Illinois, nos Estados Unidos. Seu pai era um fazendeiro e sendo Mitchell o filho mais velho de numerosa família, ainda jovem muitas das responsabilidades administrativas da fazenda foram lançados sôbre os seus ombros. Trabalhou ativamente até a sua morte, que ocorreu em 29 de outubro de 1948.

Devotou sua vida a uma tentativa de fundar uma genuína Ciência Econômica que pudesse ter tanta confiança e utilidade como qualquer ciência natural. Para tanto, êle acreditava que era necessário estudar, não a natureza no sentido romântico de uma sociedade "natural" e primitiva, ou num sentido místico de uma lei natural (a qual o homem pode desobedecer) mas como natureza no sentido dos processos que realmente podem ser observados na vida econômica. Insistiu que a economia para ser uma ciência teria que repousar sôbre um cuidadoso estudo do comportamento humano, não meramente nas hipóteses deduzidas de uma pequena quantidade de premissas simples ou observações isoladas.

Na década compreendida entre os seus 20 e 30 anos de idade e que antecedeu a sua ida, em 1903, para a Universidade de Califórnia, os seus estudos centralizaram-se na Universidade de Chicago, onde se diplomou em 1899. Durante êste período de estudo sofreu influências de professores como J. Laurence Laughlin, um monetarista teórico que afortunadamente pôs Mitchell para trabalhar no estudo do episódio do "greenback" (nota de banco), ocorrido na Guerra Civil norteamericana, para sua tese de doutoramento. Veblen foi outro que teve grande influência sôbre os estudos de Mitchell, e, além disso, fundador da escola institucional, como foi sucedido pelo segundo. John Dewey e Jacques Loeb abriram novos horizontes, introduzindo-o numa ciência social muito mais ampla do que a economia profissional em que se mantinha. Dewey deu-lhe uma nova visão da psicologia, mostrando que muitas doutrinas eram falsas no que diz respeito ao comportamento humano considerando-o como baseado num cálculo racional, pois o mesmo era passível de imper-

feições. Loeb, um ilustre biólogo, ensinou-lhe os elementos do método científico.

Foi durante esta década, iniciada em 1890, a primeira das três décadas que se podem chamar de **era marshalliana**, que atingiram maturidade as três tendências que formaram a Nova Economia de 1900. Em primeiro lugar, havia uma nova preocupação e atitude diante do problema de reforma social, bem exemplificada na **sozial-politik** alemã. Em segundo lugar, após inúmeros e difíceis obstáculos, a história econômica conquistou um lugar dentro dos limites da economia acadêmica. E, em terceiro lugar, um novo órgão da teoria econômica, denominado por muitos de marginalismo e por outros de neoclassicismo, tornou-se independente após uma luta de um quarto de século. Essas três tendências— com exceção da Inglaterra que sob a liderança de Marshall estava, até certo ponto, unida — lutavam entre si e, também, com os métodos de períodos anteriores que tinham como adeptos a grande maioria dos economistas profissionais, cada qual tentando impor as suas doutrinas.

Nos Estados Unidos, naquela época, estavam sendo utilizados manuais econômicos ultrapassados, não acompanhando o avanço de alguns países europeus, principalmente da Inglaterra, que apresentava novas correntes de pensamento econômico em decorrência do surgimento de novas problemáticas na economia e que exigiram a reformulação daqueles compêndios até então em uso.

Diante desta situação, era natural que um jovem, ao entrar no Departamento de Economia de Chicago, por volta de 1895, não encontrasse quem pudesse ensinar com toda clareza e mostrasse a riqueza das idéias e programas de pesquisas contida em uma obra que exibisse uma análise profunda e original como o “Principles” de Marshall. Terse-ia, também, necessidade de professores de extrema habilidade para transmitir de uma maneira útil os ensinamentos de autores como John Bates Clark.

Mitchell, pela sua capacidade e inteligência, era suscetível de ficar insatisfeito com o estado de coisas que contemplava e, como era de esperar, iria em busca de soluções dentro da imensidão dos fatos sociais. Aprendeu a eliminar nos seus trabalhos as idéias preconcebidas, de maneira que podia observar melhor e interpretar o que realmente acontecia na economia.

Na apresentação de sua tese de doutoramento sobre “History of the Greenbacks”, Mitchell começa usar os métodos que foram posteriormente característicos nos seus trabalhos. Sua análise envolve o volume de dinheiro derramado dentro do sistema durante a Guerra Civil e a

tendência dos preços. A estatística comparativa nesta e na sua subsequente obra, "Gold, Prices and Wages under the Greenback Standard", não se baseou na teoria quantitativa da moeda como relação matemática entre dinheiro e preço mas propiciou enorme motivo para uma influência psicológica — que poderia agora ser chamada de **expectativa** — numa parte da população. Ele ademais abriu novo campo demonstrando que a inflação e a deflação tinha diferentes efeitos sobre distintos tipos de preços e níveis de rendas.

Os problemas que surgem do curso geral da evolução da economia (pelo menos a curto prazo) devem muito ao esforço deliberado de Mitchell que combinou o trabalho estatístico e o teórico. Nas primeiras etapas, esses esforços tiveram êxito notável. Ainda neste campo, vários anos mais tarde, surgirão indícios de uma síntese da maior importância.

Nessa síntese entrou outro elemento relevante, o desenvolvimento da análise do "ingresso nacional". O conceito de "ingresso nacional" ou "dividendo nacional", embora surgisse com diferentes nomes e com sentidos um tanto diversos, não era novidade na história do pensamento econômico, nem o era o estudo das variações que experimenta sua distribuição, nem o estudo dos fatores de produção e das flutuações do ingresso total. Desde o processo de circulação, concebido pelos fisiocratas, através do fundo anual de Adam Smith e das participações relativas do fator de produção de David Ricardo, é feito o estudo do ingresso nacional. O que é novo é (a) a aplicação de técnicas matemáticas e de dados estatísticos a esses conceitos básicos, (b) a transformação destes conceitos para fazê-los mais adequados aos fatos reais de uma situação econômica flutuante e complexa, e (c) a aplicação de técnicas estatísticas e do instrumental teórico aos problemas de política.

A elevação dos preços das mercadorias, tanto no atacado como no varejo, o ágio do ouro, a perda de rendimentos fixos, bem como o declínio dos lucros das companhias e a confusão geral e falta de fé no dinheiro e nas instituições financeiras, foram tratados como problemas inter-relacionados. Mostrou-se que a interdependência entre salários e preços era uma relação entre causa e efeito e não problema de valor e distribuição.

Os estudos de Mitchell foram desenvolvidos em torno dos lucros, onde ele visualizava a chave das flutuações cíclicas. Atribui, com efeito, muita importância à economia monetária, considerando-a como aquela que dirige toda a atividade econômica. Num regime de economia monetária, a produção dos bens úteis baseia-se na perspec-

tiva dos lucros, porque, sob o ponto de vista dos homens de negócios, a condição fundamental da prosperidade nos negócios é a margem que se pode obter entre o preço de aquisição e o de venda em relação ao volume de transações. Dever-se-ia buscar na própria natureza da economia monetária, na estrutura do sistema de preços e na falta de coordenação entre as distintas empresas, a explicação das desordens ocorrentes no sistema econômico.

Através da estatística, fêz-se uma análise quantitativa das flutuações dos preços dos atacadistas, dos varejistas, das matérias primas e dos produtos manufaturados, dos tipos de salários, dos lucros e dos preços das obrigações, do volume físico do comércio, do volume da circulação, das condições dos bancos, da economia, das inversões e da especulação. Esta análise quantitativa contribuiu grandemente para o conhecimento das flutuações cíclicas e permitiu estabelecer certa regularidade nos ciclos econômicos.

Com base em que a economia capitalista é uma economia de bens, na qual a atividade econômica depende dos fatores que alteram os lucros pecuniários atuais ou futuros, afirmou que os lucros são a chave para as flutuações econômicas.

De acordo com o conceito de Mitchell os ciclos econômicos ou de negócios "são um tipo de flutuações encontrado na totalidade das atividades econômicas das nações que organizam seu trabalho, principalmente, em empreendimentos privados: um ciclo consiste de expansões que ocorrem, quase na mesma época, em muitas atividades econômicas, seguidas por sucessões gerais semelhantes de contrações e renovações que ocasionam a fase de expansão do ciclo seguinte. Esta sequência de transformações é recorrente, mas não periódica. Em duração, os ciclos de negócios variam de um a dez ou doze anos. Não são divisíveis em ciclos menores de caráter semelhante ou de amplitude aproximadamente igual".

Identificação e representação do comportamento cíclico

Por um lado, cada série, corrigida por flutuações estacionais, é tratada individualmente e o seu comportamento médio, durante suas próprias expansões e contrações, é pôsto em relêvo (ciclos específicos); cada ciclo dessa espécie, identificado pelos indicadores dos altos e baixos nas séries, é dividido em intervalos ou etapas para os quais os valores das séries são expressos como percentagem de seu valor médio para cada ciclo e então as médias dessas percentagens servem por sua vez, para obter uma representação do ciclo específico e típico das séries. Por outro lado, a fim de exibir o com-

portamento de cada série individual em períodos de expansão e contração de todo sistema econômico, obtem-se dados dos pontos máximos e mínimos da atividade mercantil geral, tanto do "consumo" aproximado de todas as séries incluídas, como das informações não-numéricas apresentadas nos anais de negócios. O comportamento de cada série é, então, estudado em cada um dos nove intervalos ou etapas, nos quais, este "ciclo de referência" é dividido, enquanto a "posição" das séries em cada etapa de seu ciclo de referência se expressa por uma percentagem de seu valor médio durante a efetivação do ciclo. O ciclo de referência, típico da série, é produzido pela média das posições das séries de cada etapa, de todos os ciclos abrangidos. A comparação entre os ciclos específicos e os de referência de cada série e de cada parte da informação estatística é feita a fim de ordenar os fatos dos ciclos dos negócios, tanto quanto, isto possa ser feito sem postular **a priori** a existência de quaisquer relações particulares.

Segundo Mitchell, os ciclos dos negócios são autogerados. Uma vez iniciados a estabilidade perfeita apenas é concebível, em uma sociedade complexa, com uma economia em dinheiro e trocas), tendem a perpetuar-se. Mitchell disse que o ciclo não se deve à influência de causas perturbadoras procedentes do exterior, senão a processos que se desenvolvem regularmente dentro do próprio mundo de negócios. A prosperidade se intensifica e ocasiona uma crise; a crise se converte em depressão; da depressão, depois de certo tempo, origina-se um ressurgimento da atividade, e a atividade se converte em prosperidade. Desta forma, o ciclo econômico descreve um circuito completo e incessante, originando-se cada um em seu predecessor e fundindo-se com o seu sucessor. Para a explicação do ressurgimento e prosperidade dos negócios não é necessário aguardar a aparição de um acontecimento propício, tal como uma boa colheita, ou instalação de novas indústrias, ou uma lei favorável; ou um aumento na demanda de exportações. Os tranquilos processos de ressurgimento econômico durante os tempos de inatividade são capazes de nascer por si mesmo, sem a ajuda eventual de nenhuma circunstância perturbadora.

Uma fase do ciclo gera a subsequente, em parte, devido à acumulação dos estoques de bens.

No período de prosperidade, os preços crescentes causam acumulação de estoques por duas razões: primeira, quando os preços sobem, os varejistas, atacadistas e fabricantes têm tendência a aumentar os seus estoques antes que os preços aumentem ainda mais; segunda, em períodos de prosperidade, a demanda de bens é rápida, e con-

vêm dispor de maiores estoques para assegurar uma oferta adequada. No entanto, como é natural, os varejistas, atacadistas e fabricantes não podem aumentar os seus estoques indefinidamente. Tão logo cessam de aumentar ditos estoques (embora continuem mantendo-se no alto nível alcançado), a demanda de bens diminui imediatamente em todos os mercados, salvo no de consumo. Os varejistas compram em menor quantidade do que os atacadistas; êstes, menos que os fabricantes, e os fabricantes menos que os produtores de produtos semiacabados e matérias primas. A produção diminui, os operários são despedidos, e êstes, por sua vez, reduzem a demanda nos mercados de consumo. A prosperidade dura enquanto se acumulam os estoques; êste desenvolvimento produz, acidentalmente, a crise, e, finalmente, a depressão. Neste ponto, as compras dos consumidores começam a diminuir, e os varejistas estão desejosos de reduzir seus estoques. Portanto, compram menos do que os atacadistas, diminuindo a demanda dos estoques acumulados. Em forma semelhante, os atacadistas desejam reduzir seus estoques, e compram dos fabricantes menos do que vendem aos varejistas. Do mesmo modo, os fabricantes comprarão menos dos produtores de matérias primas e produtos semiacabados do que a quantidade que vendem aos atacadistas e varejistas, uma vez que, em grande parte, podem atender através dos seus estoques acumulados, todos os pedidos que lhe chegam. Assim sendo, a diminuição da demanda é cada vez maior na medida que o mercado se alheia do consumidor final. Às vêzes empregam-se todos os estoques, pois, apesar da depressão, os consumidores continuarão comprando a um ritmo bastante regular, em parte, utilizando o crédito pessoal nos armazéns, por outra parte, gastando as poupanças acumuladas no período de prosperidade. Finalmente os estoques são consumidos na sua maioria. Então, os varejistas vêem-se obrigados a aumentar suas compras dos atacadistas, e êstes, por sua vez, dos fabricantes. Em consequência dêste aumento nas compras e das melhores condições do mercado, os negociantes e fabricantes começam de novo a acumular os bens. Os varejistas compram mais dos atacadistas e dos fabricantes que vendem aos consumidores; e os fabricantes, por sua vez, compram mais dos produtores de matérias primas e de produtos semiacabados e que depois vendem aos atacadistas e aos varejistas. A produção aumenta; emprega-se mais mão-de-obra, e assim reforça-se a demanda de bens de consumo, que por sua vez, estimula a demanda de varejistas, atacadistas e fabricantes. Desta forma, a acumulação e consumo alternado dos estoques mantém o movimento do ciclo de uma fase à seguinte.

Durante a Primeira Guerra Mundial, Mitchell foi chamado para servir o governo americano como um dos conselheiros especialistas

na mobilização da economia e contrôles dos preços. Esta tarefa envolveu extensivo uso de dados estatísticos e dos grandes números de novas séries.

Tão logo, que foi possível, depois de terminada a Guerra, ele organizou, com alguns colegas que prosseguiram em pesquisas similares, o National Bureau of Economic Research (Departamento Nacional de Pesquisas Econômicas), onde foi um dos seus Diretores de Pesquisas e nesta associação trabalhou durante os seus últimos 28 anos de vida.

B I B L I O G R A F I A

ROLL, ERICO — 'Historia de las Doctrinas Economicas' — Fondo de Cultura Economica — 3.ª Edição — 1958.

GARVER, — F. B. — HANSEN, A. H. — 'Principios de Economia' — Aguilar, S. A. de Ediciones — 3.ª Edição.

SCHUMPETER, JOSEPH A. — '10 Grandes Economistas' — Editora Civilização Brasileira S.A. — 1.ª Edição — 1958.

HARBELER, GOTTFRIED — 'Ensayos Sobre el Ciclo Económico'. — Fondo Cultura (1956)

KRETSCHMANN, JENNY GRIZIOTTI — 'Historia de las Doctrinas Economicas'. — Editora Assandri — Cordoba — Argentina — 1.ª Edição (castelhana) — 1951.

BELL, JOHN FRED — "História do Pensamento Econômico" — Zahar Editores — Rio de Janeiro — Brasil — 1.ª Edição — 1961.

SOULE, GEORGE — "Ideas of the Great Economists" — A Mentor Book — E.U.A. — 1.ª Edição — 1955.

MICHAEL KALECKI

MÁXIMO PINHEIRO LIMA JR.

1. — INTRODUÇÃO

A obtenção de modelos econômicos, ou seja, de sistemas esquemáticos simplificados que possam retratar, com satisfatória aproximação, os problemas econômicos, vem-se constituindo na fundamental preocupação dos economistas. Entendem êsses estudiosos que a aplicação de recursos matemáticos, utilizados na elaboração dos modelos referidos, não se restringe apenas aos aspectos quantitativos da Economia, mas também à análise das tendências qualitativas dos fenômenos econômicos. São, portanto, de fundamental importância os modelos no estudo da moderna Economia, e podemos, dentre êles, caracterizar dois tipos fundamentais: os modelos econômetricos e os modelos matemáticos. Os primeiros se destinam a fazer um uso mais sistemático dos dados estatísticos, na determinação de sua adequação. Pode-se ter exemplos marcantes nas obras de H.L. Moore, de Marschak, Koopenaus, Klein, Christ, e outros autores êsses que advertem sobre o cuidado que se deve ter no ajustamento das equações do modelo e, ainda mais, sobre a necessidade de conhecimentos apurados sobre estatística e sobre os modelos matemáticos, que são simplesmente conjuntos de relações entre certo número de variáveis econômicas. Êstes vêm a se constituir objeto de estudos desde Quesnay, Walras, Edgeworth, Marshall, Keynes, Fischer, Pareto, J.B. Clark, Chamberlin, Mrs. Robinson, Frisch, Harrod e Kalecki. É sobre êste último, Michael Kalecki, professor de Economia da Universidade de Varsóvia, que vamos desenvolver nosso modesto ensaio, não somente enfocando o seu modelo matemático, como também suas contribuições sobre ciclos econômicos, graus de monopólios e distribuição de rendas, determinação de inversão, taxa de juros, determinação de lucros e renda nacional e desenvolvimento a longo prazo.

2. — MODELO MACRODINÂMICO DO CICLO ECONÔMICO

Sua teoria se caracteriza pela consideração de dois grandes grupos econômicos: trabalhadores e capitalistas. Considera-se que os tra-

balhadores consomem toda sua renda, isto é, não contribuem em nada à poupança. Os lucros brutos B se acumulam, portanto, no setor capitalista da economia, e se dividem em dois componentes:

- a) Consumo C dos próprios capitalistas.
- b) Poupança P dos capitalistas.

Por definição B, C e P estão relacionados pela seguinte equação:

$$B = C + P \dots\dots\dots (1)$$

Esta relação matemática exata não está sujeita a perturbações aleatórias. Se realizarmos observações independentes das três variáveis, os três conjuntos separados de observações podem não satisfazer exatamente a equação (1) por causa dos inevitáveis erros de observação. Podemos, entretanto, realizar observações em torno de duas variáveis e determinar o valor da terceira através da equação (1).

Kalecki introduziu uma equação linear para obter o consumo dos capitalistas como uma função da renda bruta:

$$C = C_1 + \lambda B + V_1 \dots\dots\dots (2)$$

A parcela V_1 foi acrescentada na previsão de desvios aleatórios da lei de conduta do consumidor. Nesta relação, C_1 é o nível mínimo de consumo para este setor da economia e λ é a propensão marginal a consumir advindo da renda bruta.

As ordens de inversão em bens de capital se designam por I e a integral por L. Tendo em vista que transcorre algum tempo para obter bens de capital, depois que são dadas as ordens de inversão, formula-se a equação: ³

$$L(t) = I(t - \theta) + V_2 \dots\dots (3)$$

que estabelece que as ordens de inversão se cumprem em um lapso de tempo, sujeitas a uma parcela aleatória V_2 . A média das ordens incumpridas existentes no período de tempo t se representa por:

$$\frac{1}{t - \theta} \int_{t-\theta}^t I(\dots) dt \dots \text{e corresponde à parcela da renda}$$

não consumida, isto é, disponíveis por acumulação.

$$A(t) = \frac{1}{\theta} \int_{t-\theta}^t I(t) dt + V^3 \dots\dots (4)$$

A existência de capital físico K está relacionada com a inversão por:

$$\frac{dK(t)}{dt} = I(t) - U(t) \dots (5),$$

onde U(t) vem a ser a depreciação do capital; e supondo ainda que U(t) é uma função conhecida do tempo.

O sistema se completa por meio de uma equação que expressa a demanda de capital novo, ou seja, das ordens de inversão, como uma função da renda bruta e da disponibilidade de capital.

$$\frac{I}{K} = \frac{B}{K} + V_4$$

Nesta teoria do ciclo econômico existem seis variáveis e seis relações, o que torna o sistema bastante simples. É possível que o trabalho empírico não possa realizar-se sem que se admitam pequenas aproximações das variáveis contínuas. Na equação (4) usar-se-ão somas em lugar de integrais e na (5) diferenças em lugar de derivadas. Deve-se, porém, ressaltar que o grande interesse teórico, que despertou a apresentação de Kalecki, se prende ao fato de ter utilizado em seu trabalho diferenças finitas, derivadas e integrais. Pode-se demonstrar que o sistema se reduz a uma equação diferencial e a uma diferença, se desprezarmos as distorções V.

$$J'(t) = \frac{\alpha}{(1-\lambda)\theta} [J(t) - J(t-\theta)] + \beta J(t-\theta)$$

$$J(t) = I(t) - U(t)$$

A teoria de Kalecki apresenta aspectos interessantes, tanto do ponto de vista do problema econométrico das medições, como pelo de contrastação de hipótese e tendências. Fazendo uso de estatísticas de consumo, renda, ordens de inversão, inversão em instalações, disponibilidade e depreciação do capital, podemos obter observações valores numéricos dos parâmetros (C_1 , λ , θ , α , β) partindo dos dados bastante razoáveis de cada variável do modelo e tratar de obter os apresentados.

Supõe-se que o modelo de Kalecki sobre o comportamento cíclico de qualquer economia pode ser aproximadamente real, a partir de algumas equações lineares selecionadas. Isto, entretanto, pode ou não ser correto; o que motiva uma polêmica em torno da validade do modelo. Para a maioria, uma análise "a priori" de qualquer classe diz muito pouco a respeito da forma das relações estudadas. Obtem-se, porém, informações sobre:

a) quais são as equações de importância a serem pesquisadas.

b) quais as variáveis que figuram.

c) qual o sentido de influência de uma variável sobre outra.

A forma de relacionamento é muito empírica. Para que, efetivamente, haja uma razoável aproximação à realidade tem-se de trabalhar com relações muitas vezes bastante complexas. Evidentemente os métodos usados, de estatísticas, para obtenção de amostras a serem manipuladas vem participar, com grande efetividade, da decisão sobre escolha da equação a ser usada. A limitação contudo da amostragem estatística reduz o número real de parâmetros que se pode utilizar, o que dificulta uma aproximação maior com a exatidão.

3. — CUSTOS E PREÇOS

Para Kalecki as variações a curto prazo dos preços podem classificar-se em dois grandes grupos:

a) As que são determinadas por variações dos custos de produção.

b) As que se originam das variações da demanda.

De um modo geral a mutação dos preços dos produtos acabados são originadas pelos custos, da mesma forma que os preços das matérias primas e dos produtos alimentícios primários sofrem ingerência direta das flutuações da demanda. Assim, mesmo indiretamente, o preço dos produtos acabados sofre influência da demanda; pois se aqueles dependem dos custos das matérias primas e estas estão ligadas às flutuações da demanda, nota-se que, mesmo camuflada, existe uma real interferência da demanda na fixação dos preços dos produtos acabados.

Obviamente estes dois tipos de formação de preços obedecem a condições de oferta diferentes. A produção de artigos acabados é elástica em virtude de existirem reservas de capacidade produtiva, isto é, quando aumenta a demanda pode-se aumentar o volume de produção sem que haja tendência de modificar os preços. As mutações, que estes sofrem, são muito mais em função da variação dos custos de produção.

Já no caso de matérias primas, a situação é bem distinta. É necessário um lapso de tempo razoável para que se possa ampliar a oferta de produtos agrícolas; e, ainda que não na mesma proporção, o mesmo ocorre com a mineração. Sendo, portanto, inelástica a oferta a curto prazo, um aumento da demanda acarreta uma diminuição da disponibilidade do bem considerado e a consequente elevação do preço. Agravando esse problema, ocorre uma circunstância

de caráter especulativo que é o fato de um aumento primário da demanda, (que provoque um aumento de preço) vir geralmente acompanhado de uma demanda secundária. Assim se torna mais difícil ainda que a curto prazo a produção possa alcançar a demanda.

Veja-se então a maneira pela qual se podem fixar os preços de uma empresa, dando ênfase principalmente à influência dos custos. Seja, portanto, uma empresa que não trabalhe a plena capacidade, isto é, na qual existe uma força produtiva potencial a ser dinamizada, neste caso, o seu custo de produção não varia com o volume produzido até que se examinem as reservas produtivas. Tendo em vista a incerteza que cerca a fixação de preços, não se admitirá que a empresa procure elevar ao máximo seus lucros. Supõe-se entretanto que os custos gerais não influenciam a determinação dos preços, já que se mantêm mais ou menos estáveis com a variação dos volumes produzidos.

Ao fixar o preço, a empresa tem em conta seus custos primários médios e os preços estabelecidos por empresas congêneres. Há necessidade de que seu preço não seja muito elevado em relação a seus concorrentes e nem muito baixo em relação aos seus custos primários, pois ou ocorre uma queda em suas vendas ou a margem de lucro fica muito reduzida.

Tem-se, pois, que, quando a empresa fixa um preço p com base no seu preço primário unitário u , ela tem o cuidado de verificar se a relação entre p e o preço médio ponderado de todas as empresas $\bar{u}$ não se torna muito elevada. Quando u aumenta, p só pode aumentar na mesma proporção se $\bar{u}$ o fizer; de outra forma p acompanha a variação de $\bar{u}$. Este relacionamento é dado pela fórmula.

$$p = m u + n \bar{u}, \text{ em que } m \text{ e } n \text{ são coeficientes positivos, sendo } n < 1.$$

Os coeficientes m e n caracterizam a política seguida pela empresa para a fixação de preços, e que reflete o que se chama grau de monopólio da empresa, já que a elasticidade da oferta e a estabilidade dos custos primários unitários caracterizam uma formação semimonopólica dos preços, nunca uma competência perfeita. Estes graus de monopólio podem variar por diversos motivos dentre os quais o fato de haver uma firma de grande envergadura que dita os preços e as menores a acompanham. Este caso pode evoluir para o acordo tácito entre a grande empresa e as menores ou ainda tomar a forma de um cartel. O segundo fator de variação dos graus de monopólio vem a ser as grandes influências do desenvolvimento

da produção de vendas por meio de publicidade, agentes de vendas, etc. Além destes dois fatores, podemos citar dois outros de grande importância: a variação dos gastos gerais em relação aos custos primários e a influência que exercem os sindicatos operários.

Conclui-se que as variações do grau de monopólio têm importância decisiva na distribuição da renda entre trabalhadores e empresários, e até no seio da própria classe empresarial. Assim, o aumento do grau de monopólio ocasionado pela expansão de grandes empresas acarreta que as indústrias, onde predomina, absorvem uma proporção maior da renda total e as demais indústrias uma parte menor. Isto quer dizer que a renda é redistribuída das empresas pequenas para as grandes.

PARTICIPAÇÃO DOS SALÁRIOS NO VALOR AGREGADO DA INDÚSTRIA

Kalecki, a par de ter estudado as relações entre a renda bruta e os custos primários de uma indústria, como foi citado anteriormente, analisou a participação dos salários no valor agregado da indústria. O valor agregado, ou seja, o custo final do produto menos o custo dos insumos, é igual à soma dos salários, dos gastos gerais e dos lucros. Sendo o custo dos salários W , o custo total dos insumos M e a relação entre a renda bruta e o custo primário total K , tem-se:

$$\text{Gastos gerais} + \text{lucros} = (K-1) (W + M)$$

Observa-se que o valor K desta equação fica determinado pelo grau de monopólio. A participação dos salários no valor agregado será então dado pela seguinte equação.

$$w = \frac{W}{W + (K-1) (W + M)}$$

Sendo ainda J a relação entre o custo total dos insumos e o montante total dos salários tem-se:

$$w = \frac{1}{1 + (K-1) (J + 1)}$$

Concluiu então Kalecki que a participação dos salários no valor agregado está determinado pelo grau de monopólio e pela relação entre o gasto total em insumos e o montante total dos salários.

MODELO SIMPLIFICADO DA TEORIA DO LUCRO

Michael Kalecki organizou uma teoria simplista sobre o lucro que assim-se resume:

Seja uma economia fechada, na qual os impostos e os gastos públicos são desprezíveis. O produto nacional bruto será, portanto, igual à soma da inversão bruta e do consumo. O valor deste produto nacional bruto será repartido entre trabalhadores e empresários, desde que não se paguem impostos. A renda dos trabalhadores consistirá de salários e saldos; enquanto a depreciação de lucros não distribuídos, rendas e juros. Assim o quadro do PNB será o seguinte:

Lucros brutos	→	Inversão bruta
Salários e saldos	→	Consumo dos Capitalistas
		Consumo dos Trabalhos
PNB		P N B

Como sabemos que os trabalhadores não poupam; então sua renda é igual ao seu consumo. Tem-se em consequência que:

$$\text{Lucros Brutos} = \text{Inversão Bruta} + \text{Consumo dos Capitalistas.}$$

Ao se analisar esta equação, surge uma dúvida: é fato que os lucros em dado período determinam o consumo dos capitalistas e a inversão, ou se dá o contrário? Basta verificar sobre quais dos fatores o capitalista tem ingerência direta e com os quais, naturalmente, pode manipular. Assim, vê-se, facilmente, que o capitalista pode optar por consumir mais ou investir mais em um determinado lapso de tempo, mas nunca pode decidir em lucrar mais. Dessarte, as medidas tomadas com relação à inversão e ao consumo determinam os lucros e nunca o contrário.

Se o período de tempo considerado é curto, então se verifica que as inversões e o consumo dos capitalistas são determinados por decisões passadas. No caso de os capitalistas decidirem investir em determinado período o que ganharam no anterior, os lucros neste período seriam iguais ao do precedente, e os lucros permaneceriam estáticos e a equação anterior não teria sentido para análise.

Ainda que os lucros no período precedente sejam um fator determinativo no consumo e na inversão dos capitalista, geralmente estes não consomem e investem a mesma quantidade que ganharam no período anterior. Isso explica por que os lucros não são estáticos e sim flutuam no tempo.

Concluindo, pode-se dizer que os lucros brutos reais em um período curto de tempo são determinados por decisões dos capitalistas referentes ao seu consumo e inversão que foram tomadas no passado e que estão sujeitas a correções devido a mudanças inesperadas no volume das disponibilidades.

CONCLUSÃO

Ao encerrarmos o nosso pequeno apanhado sobre a obra deste grande economista polonês, Michaël Kalecki, poderíamos ainda citar o seu ponto de vista sobre assuntos que profunda e brilhantemente este preclaro mestre enfocou nos seus trabalhos. Dessa forma poderíamos falar sobre os conceitos específicos de "Lucro e Inversão", "Renda Máxima e Consumo", "Taxa de juros a curto e longo prazo", "Distribuição de Inversões", etc.; no entanto, ao final deste ensaio preferimos trazer algumas palavras suas sobre o desenvolvimento econômico a longo prazo.

Diz Kalecki: "Nossas análises demonstraram que o desenvolvimento econômico a longo prazo não é inerente a uma economia capitalista. Para sustentar uma ascensão a longo prazo requerem-se "fatores de desenvolvimento" específicos. Dentre estes, temos assinado que as inovações no sentido mais amplo são as promotoras mais importantes do desenvolvimento. Por outro lado temos no todo que a pouparça das pessoas que possuem renda resulta sendo mais um obstáculo que um estímulo ao desenvolvimento.

Se se reduzir a intensidade das inovações nas etapas posteriores ao desenvolvimento capitalista, origina-se uma retração do crescimento do capital e da produção. Além do mais, se o efeito que o aumento do grau de monopólio tem sobre a distribuição da renda nacional não é contrastado por outros fatores, haverá um deslocamento relativo dos salários com os lucros, e isto se constituirá num motivo a mais para que se torne mais lento o aumento a longo prazo da produção.

Se a taxa de aumento da produção for inferior à taxa combinada do incremento da produtividade do trabalho e da população, a desocupação acusará um aumento a longo prazo, segundo o que foi dito antes, este fenômeno provavelmente não porá em movimento forças que aliviem automaticamente a alta da desocupação mediante uma maior taxa de incremento da produção.

BIBLIOGRAFIA

- 1) KALECKI, Michael, PROBLEMS OF ECONOMIC DYNAMICS AND PLANING. Essays in honor of. PWN — Polish Scientific Publishers. WARSAWA — 1964.
- 2) KLEIN, Lawrence R., -MANUAL DE ECONOMETRIA. Aguillar S.A. de Ediciones — Madrid — 1968.
- 3) KALECKI, Michael, TEORIA DE LA DINÁMICA ECONÓMICA — Fondo de Cultura — México, 1956.
- 4) E. F. BEACH (professor de Economia da Universidade Mc. Gill). — MODELOS ECONÓMICOS — Ed. Aguillar — Madrid — 1961.

A CONTRIBUIÇÃO DE JOAN ROBINSON À ECONOMIA

LEONARDO SCARDINI*

1. INTRODUÇÃO

Joan Robinson, professora de Economia da Universidade de Cambridge, figura no primeiro plano dos grandes economistas contemporâneos, sendo conhecida pela importância de sua contribuição, ao estudo da economia marxista e teoria da concorrência imperfeita.

Este trabalho não tem a pretensão de analisar a obra de Joan Robinson, apenas procura situar os principais problemas da teoria econômica focalizados pela economista. O texto, para facilidade de compreensão, foi ordenado segundo algumas obras da Sra. Robinson, dando-se destaque à "The Theory of Imperfect Competition", por ser esta a sua principal contribuição ao estudo da Economia.

Os textos dos livros consultados foram modificados e inseridos outros conforme a conveniência deste trabalho, por este motivo foram omitidas referências específicas; a bibliografia consultada encontra-se no final deste trabalho. Os trechos entre aspas referem-se a obra de Joan Robinson e foram escolhidos segundo o seu grau de sintetização e independência do assunto focalizado.

2. TEORIA DA CONCORRÊNCIA IMPERFEITA

Concorrência imperfeita, segundo Seldon e Pennance, é a situação de um mercado que não preenche todas as condições necessárias para a concorrência perfeita e que se caracteriza por um ou mais dos seguintes aspectos: 1) capacidade dos vendedores de influenciar a procura, usando práticas enganadoras como diferenciação do produto, marcas, propaganda; 2) restrições ao ingresso de competidores em qualquer linha de produção, seja devido à grande escala do investimento inicial necessário ou a práticas restritivas ou conspiratórias; 3) a existência generalizada de incerteza e de conhecimento imperfeito sobre preços e lucros; 4) ausência de competição de preço. Essas imperfeições de mercado são caracterís-

ticas, em maior ou menor graus, da maioria dos mercados, quer de mercadorias, quer de fatores de produção.

Agindo independentemente um do outro e desconhecendo-se mutuamente, Edward H. Chamberlin, de Harvard, publicou "The Theory of Monopolistic Competition", e a Sra Joan Robinson, de Cambridge, publicou "The Theory of Imperfect Competition", prova admirável da necessidade intelectual, ainda mais que prática, deste tipo de teoria e não um menos admirável exemplo de como a lógica da situação científica pode impelir espíritos diferentes a ocupar posições dentro de uma mesma linha de desenvolvimento. Ambos os trabalhos são datados de 1933. No ano seguinte, um economista alemão, Heinrich von Stackelberg, publicou uma análise menos pretenciosa do mesmo tipo. Esses trabalhos desautorizaram as hipóteses da concorrência perfeita (pura) e preço de equilíbrio no sentido marshalliano. De modo geral a teoria da concorrência monopolista ou imperfeita afirmava que a economia não é nem inteiramente concorrente nem completamente monopolística, sendo na realidade uma combinação de ambas. Há muitos vendedores, mas não um número infinito deles, segundo está implícito na concorrência pura; os produtos não são padronizados, mas diferenciados até certo grau. Cada produtor que pode continuar a produzir e vender seus produtos tem, em virtude desse mesmo fato, um quase-monopólio; contudo, sua posição protegida está sempre ameaçada por substitutos e pela concorrência dos muitos produtores (os quais não são, contudo, em número infinito). Assim sendo, a inclinação da curva da procura por seu produtor considerado como uma firma produtora) e a inclinação da curva da procura para todos os produtores (considerados como uma indústria) serão menos elásticos do que sob concorrência pura, a qual pressupõe a elasticidade perfeita da curva da procura. Embora a elasticidade da curva da procura sob concorrência monopolista seja menor do que sob o monopólio ou sob o "oligopólio", temos esses que implicam "poucos" produtores, sendo poucos obviamente mais do que um (monopólio) e menos do que sob a concorrência monopolista. A teoria e a análise da Sra. Robinson não são significativamente diferentes das de Chamberlin, exceto em ênfase. Ela usa uma única firma em sua tentativa de ajustar a produção a fim de elevar ao máximo os lucros. Em sua análise, são acentuadas as inter-relações das rendas marginais com os custos marginais, enquanto Chamberlin está principalmente interessado no produto e na maneira pela qual as decisões do próprio produtor afetam as ações dos correntes. Chamberlin acentua o processo de diferenciação, enquanto a Sra. Robinson frisa mais as posições de equilíbrio do que os processos que o ocasionam.

Até a terceira década do presente século, a teoria tradicional legada por clássicos, marginalistas e neoclássicos, sobretudo representada pela contribuição marshalliana, desenvolveu e aperfeiçoou o estudo, a técnica de análise, da Economia num caráter estático, focando basicamente o problema da causa do valor e suas derivações distributivas, construindo assim um sistema de equilíbrio simplista, com assento nas leis de oferta e procura, que, por sua vez, engendraram uma concorrência perfeita auto-reguladora das condições gerais da Economia, fôsse na circulação, como na produção, distribuição e consumo. Essa concorrência perfeita ou pura era o pressuposto de uma análise abstrata, que levava à construção harmônica do sistema.

Quase todos os economistas do fim do século passado e início deste dedicaram alguma atenção ao monopólio(considerando-o um caso extremo, com leis próprias diferentes das da concorrência pura). Principalmente Cournot dedicou-se ao assunto, cavando fundas dúvidas nos pressupostos da livre concorrência que, em todo o caso, subsistiram soberanamente até o ano de 1926.

As características condicionais dêsse estado de concorrência pura ou perfeita são:

1.º — Um número suficientemente grande de vendedores e de compradores para que se considere desprezível a influência de cada, um sobre o mercado;

2.º — Homogeneidade dos bens colocados no mercado.

Faltando uma dessas condições, o mercado escapará ao domínio da concorrência pura, para recair na concorrência imperfeita.

A idéia inicial da concorrência imperfeita é a crítica. É, precisamente, a verberação da teoria tradicional, acoimada que passa a ser, de simplista e ilusória. A Sra. Robinson, depois de afirmar, na introdução do seu livro, que, ele contém certas contribuições novas para a teoria econômica e que o seu livro é oferecido aos economistas como uma caixa de ferramentas, pois que se trata de um ensaio na técnica da análise econômica, que só indiretamente pode contribuir ao nosso conhecimento do mundo real — faz também, em seu estilo pitoresco, a crítica à análise econômica tradicional.

“Nos velhos livros de texto era costume tratar a análise do valor do ponto de vista da concorrência perfeita, com o que o livro todo apresentava um plano quase homogêneo e com certo encanto estético. Entretanto, resultava impossível iludir a inserção em algum capítulo isolado da análise do monopólio, que assim constituía uma

excrecência de difícil digestão, impossível de assimilar mediante a análise baseada na concorrência”.

Esta crítica, aliás, havia já surgido anteriormente aos autores citados, que são os verdadeiros criadores da nova teoria, Chamberlin e Joan Robinson. O alarme, o brado de alerta, apareceu em 1926, num artigo publicado por Piero Sraffa, no “Economic Journal”, vol. XXXVI, sob o título de “The Laws of Return under Competitive Conditions”. Sraffa sugeriu abandonar o caminho da livre concorrência e voltar a atenção em direção oposta, isto é, para o monopólio. Desde então, foi notada a fragilidade da suposição de um mercado em que inexistisse a influência de um vendedor sobre o outro, fazendo com que se passasse a subestimar aquela análise estática e simplista de Economia tradicional, operando-se a crença de que o caso geral não era o de concorrência perfeita ou pura, mas, ao contrário, esse era o caso de exceção.

Nota Chamberlin que afirmar-se que se estabelecerá certo preço porque ele equilibra a oferta e procura é estabelecer um axioma que não existe. O problema que precisa ser focado francamente é: qual será o preço e por quê?

O pressuposto de que todos os indivíduos tratam de obter, sem restrições nem rodeios, o máximo lucro, deve ser o ponto de partida para definir o equilíbrio econômico sob o monopólio, a concorrência ou qualquer combinação destes. A Sra. Robinson reforça esse aspecto básico, dizendo que é necessário admitir um suposto e somente um: o de que o empresário traçará sempre os seus planos de maneira a obter os maiores lucros possíveis dada a situação em que se encontra. E acentua que o propósito de seu livro é demonstrar que a análise do preço de um bem e da quantidade do mesmo que se produz e oferece pode levar-se a cabo mediante uma técnica baseada no estudo das decisões individuais. Para isso devemos nos basear no suposto fundamental de que cada indivíduo atua, dadas as circunstâncias em que se encontra, de uma maneira razoável do ponto de vista de seu próprio interesse econômico.

A nova teoria impugna a um tempo a noção de monopólio e principalmente a de concorrência pura. A realidade econômica apresenta-se não integrada pelos competidores puros que vendem o mesmo produto, mas dentro de cada indústria, cada vendedor vende um produto “diferente” da de seus concorrentes.

Diversos motivos determinam a individualidade de cada vendedor, face ao consumidor: ignorância e inércia dos consumidores, publicidade e propaganda, laços pessoais, localização do vendedor. Mas

o ponto alto e característico dessa diferenciação do produto está nas reais modificações, ainda que pequenas, que cada mercadoria traz para fins de se impor e aliciar os consumidores. Evidentemente, partindo do pressuposto estabelecido de que o empresário, seja competidor ou monopolista, ou o resultado da combinação desses casos, sempre procura o melhor resultado, o maior lucro, através das curvas de procura e de custo marginal e médio ele procurará sempre influenciar o mercado com o propósito de vender o seu produto. A diferenciação do produto está representada pela complementaridade e pelos sucedâneos; na teoria da concorrência imperfeita o conceito de diferenciação surge como noção básica e esclarecedora e que nos alerta que os bens têm sucedâneos.

Como consequência das novas idéias surgidas com Sraffa e desenvolvidas em 1933 por Chamberlin e a Sra. Robinson, diversos autores dedicaram-se a esses estudos, devendo-se notar a evolução correspondente da teoria geral dos mercados.

As teorias anteriormente existentes sobre o monopólio e, mesmo, que tangenciavam o oligopólio (Cournot e Edgeworth) ofereciam interesse secundário, até quando se firmou que entre a concorrência e o monopólio se colocava um domínio importante e mal explorado. Notou-se, então, que a simplicidade antiga da noção de mercado repousava sobre uma simplificação arbitrária da realidade. A orientação recente é a de fazer a análise e a classificação dos mercados, donde ressalta a significação e a importância do oligopólio.

Chamberlin e Robinson introduziram um novo método de determinar o efeito geral da concorrência sobre os monopólios. Como o lucro representado pela distância entre o custo médio e a receita média, na interseção das curvas marginais atrai mais concorrentes, estes reduzem a procura dos produtos da firma individual e assim imprimem à sua curva da procura (receita) uma inclinação para baixo. Em outras palavras, uma dada quantidade é vendida por menos; a um dado preço, vende-se menos; a curva pode também tornar-se mais horizontal. O lucro é pois reduzido ou eliminado, e a produção se fixa num ponto ótimo, a partir do qual não pode expandir-se, nem diminuir, sem prejuízo real. A deslocação da curva da procura indica uma capacidade ociosa, que assim deve ser atribuída ao elemento de monopólio da situação, representado pela curva descendente da procura. O efeito do elemento competitivo é a destruição do lucro: uma determinada quantidade é produzida por maior número de produtores, a custo superior ao necessário, mas sem lucro para eles.

A doutrina da concorrência imperfeita, no entanto, não pode ser a última palavra em teoria econômica. É, em verdade, alarmante que os economistas que aceitaram entusiasticamente a nova doutrina e escreveram manuais exclusivamente em termos dessa doutrina pareçam cegos às implicações de seu uso como um sucedâneo dos ensinamentos clássicos e neoclássicos. A economia deixaria, então, de ser uma ciência sistemática para tornar-se uma coleção de casos individuais, representativos das condições especiais de determinadas firmas, sem qualquer princípio orgânico geral — um quadro de anarquia e não de ordem espontânea, embora imperfeita. É significativo que a expressão “equilíbrio”, que outrora indicava a coincidência da satisfação máxima do indivíduo com a satisfação máxima da sociedade, é hoje usada para indicar somente a primeira, embora tivesse sido a referência a segunda que deu à palavra seu peso e significado normativo.

3. ECONOMIA MARXISTA

Joan Robinson tentou comparar a análise econômica de “O Capital” com o ensinamento acadêmico atual, com resultados interessantes. Ela dá a Marx o crédito pela determinação dos “elementos de uma teoria da procura efetiva” que “os economistas ortodoxos costumaram eliminar... justificando a hipótese do pleno emprego pelo recurso à Lei de Say”. Também mostra que “podem ser claramente visíveis na análise do investimento de Marx”. Outras comparações apresentadas pela Sra. Robinson tornam seu ensaio ligeiro utilíssimo ao estudante.

“O propósito deste ensaio, afirma a autora no prefácio desta obra, é comparar a análise econômica do **Capital** de Marx com o ensino acadêmico corrente. De certa forma, a comparação é de um anacronismo violento, pois o desenvolvimento do pensamento de Marx foi influenciado pela controvérsia com seus próprios contemporâneos, não com os nossos. No entanto, esta é uma comparação importante, uma vez que estamos interessados no possível progresso futuro da teoria econômica, e não na sua evolução histórica”.

A parte que se segue é totalmente extraída da introdução da obra em causa: “An Essay on Marxian Economics”.

As diferenças fundamentais entre a Economia marxista e a ortodoxia tradicional são as seguintes: primeira, a de que os economistas ortodoxos aceitam o sistema capitalista como parte da ordem eterna da Natureza, enquanto Marx o encara como uma fase passageira na transição da economia feudal do passado para a economia socia-

lista do futuro; segunda, a de que os economistas ortodoxos argumentam em termos de uma harmonia de interesses entre os vários setores da comunidade, enquanto Marx concebe a vida econômica em termos de um conflito de interesses entre proprietários, que não trabalham, e trabalhadores, que nada possuem. Estes dois pontos de diferença não são desconexos, pois se o sistema é aceito e a participação das várias classes no produto social é determinada pela lei natural inexorável, todos os interesses se unem para pleitear um aumento no total a ser dividido. No entanto, uma vez admitida a possibilidade de alteração do sistema, aqueles que esperam ganhar e aqueles que temem perder com a mudança ficam imediatamente separados em campos opostos.

Os economistas ortodoxos, como um todo, identificaram-se com o sistema e assumiram o papel de seus apologistas, enquanto Marx se propôs a entender o funcionamento do capitalismo a fim de apressar a sua derrubada. Marx estava consciente deste propósito. Os economistas, numa inconsciência total. Estes escreveram da única forma que lhes pareceu possível fazê-lo, e acreditaram-se dotados de imparcialidade científica. Seus preconceitos aparecem mais nos problemas que escolheram para estudar e nas hipóteses sobre as quais trabalharam do que numa doutrina política aberta.

Uma vez que acreditavam estar em busca de princípios eternos, pouco atentaram para os perfis históricos especiais das situações reais e, em particular, inclinaram-se a projetar a economia de uma comunidade constituída de proprietários igualmente pequenos na análise do capitalismo avançado. Assim, a concepção ortodoxa da concorrência compreende necessariamente que cada bem em cada mercado seja suprido por um grande número de produtores, agindo individualmente, nem ligados por uma coalisão aberta nem por um inconsciente sentimento de classe; compreende que todo indivíduo seja livre para abraçar qualquer ramo de atividade que lhe agrade. E as leis derivadas de tal sociedade são aplicadas à indústria e às finanças modernas.

Por outro lado, a concepção ortodoxa de salários tendentes a igualar a resistência marginal ao trabalho ("marginal disutility of labor"), que tem a sua origem na figura de um pequeno lavrador, à tarde, apoiado em sua enxada, decidindo se o produto suplementar de uma outra hora de trabalho compensará uma dor a mais nas costas, é projetada no mercado moderno de trabalho, onde o trabalhador individual não tem oportunidade de decidir coisa alguma, exceto se é melhor trabalhar ou morrer de fome.

Os economistas ortodoxos preocuparam-se muito com elaborações elegantes de problemas secundários, problemas êstes que desviavam a atenção de seus discípulos das duras realidades do mundo moderno, e o desenvolvimento da argumentação abstrata foi muito além de qualquer possibilidade de verificação empírica. Os instrumentos intelectuais de Marx são por demais crus, mas o seu senso de realidade é bem mais forte e sua argumentação muito superior às suas intrincadas construções de uma grandeza árida e sombria.

Ele vê o sistema capitalista preenchendo uma missão histórica de sugar a força produtiva do trabalho combinado e do especializado. Êste sistema, de seu berço na Europa, estende seus tentáculos através do mundo, em busca de alimento. Força a acumulação do capital e desenvolve a técnica, e, por êstes meios, eleva a riqueza, da humanidade a níveis nunca sonhados pela economia aldeã, feudal ou escravista.

No entanto, os trabalhadores que, sob a compulsão do capitalismo, produzem riqueza, não recebem nenhuma recompensa pelo crescimento de sua força produtiva. A classe capitalista é quem colhe todos os benefícios, pois a eficiência das empresas em larga escala elimina a concorrência do aldeão e do artesão, e obriga todos aqueles que não possuem propriedades suficientes para juntar-se à classe dos capitalistas a vender o seu trabalho meramente pelos meios de subsistência. Qualquer concessão feita aos trabalhadores pelos capitalistas iguala-se às concessões que o fazendeiro faz a seus animais — alimentá-los melhor para que possam trabalhar mais.

A luta pela vida une os trabalhadores e os coloca em oposição à classe proprietária, enquanto a concentração do capital em empresas cada vez maiores, forçada pelo desenvolvimento da técnica, dirige os capitalistas para as práticas anti-sociais do monopólio.

Mas a condenação do sistema não depende somente de sua repugnância moral, e a inevitabilidade de sua derrubada final não se subordina apenas à determinação dos trabalhadores de assegurar a justa participação no produto de seu trabalho. O sistema contém em si mesmo contradições que o deverão levar à destruição. Marx encara as crises periódicas do ciclo econômico como sintomas de uma doença arraigada e progressiva nos órgãos vitais do sistema.

Os progressos na análise econômica que tiveram lugar desde a época de Marx nos habilitam a deter três das fieiras do pensamento no seu tratamento das crises. Há, primeiramente, a teoria da massa de desocupados, que mostra como o desemprego tende a flutuar

com a relação entre o estoque de capital que oferece emprêgo à mão-de-obra e a oferta de mão-de-obra disponível para ser empregada. Em segundo lugar há a teoria da taxa decrescente do lucro, que mostra como a sofreguidão capitalista em acumular anula a si própria, reduzindo a taxa média de rendimento do capital. E, em terceiro, há a teoria da relação entre as indústrias de bens de capital e as de bens de consumo, que mostra a sempre crescente força produtiva da sociedade chocando-se contra a limitação imposta ao poder de consumo pela pobreza dos trabalhadores.

Na mente de Marx estas três teorias não são distintas e fundem-se numa só figura do sistema, oprimido por suas contradições inerentes, gerando as condições para sua própria desintegração.

Nesse ínterim, os economistas acadêmicos, sem prestar muita atenção a Marx, foram forçados pelas experiências dos tempos modernos a questionar muito da apologética ortodoxa, e os progressos recentes na teoria acadêmica levaram-nos a uma posição que, em algum sentido, assemelha-se muito mais à posição de Marx do que à de seus próprios antecessores. A teoria moderna da concorrência imperfeita, embora formalmente muito diferente de teoria marxista da exploração, tem uma estreita afinidade com esta. A teoria moderna das crises tem muitos pontos de contato com a terceira das argumentações acima mencionadas, que Marx usou no tratamento do assunto, e dá lugar a alguma coisa semelhante à primeira delas. Somente a segunda linha da argumentação — a taxa decrescente do lucro — parece confusa e redundante.

De um modo geral, o seu estilo de pesadelo dá ao pensamento de Marx, nesta atormentada era, um ar de maior realidade do que a complacência gentil dos acadêmicos ortodoxos. Não obstante, aquele é, ao mesmo tempo, mais encorajador do que este, pois liberta da caixa de Pandora tanto esperança quanto terror, enquanto estes pregam somente a doutrina melancólica de que tudo é para o melhor no melhor de todos os mundos.

No entanto, embora Marx, em muitos pontos, seja mais simpático para a mente moderna do que os economistas ortodoxos, não há necessidade de transformá-lo num profeta inspirado, como muitos procuram fazer.

4. INTRODUÇÃO À TEORIA GERAL DO EMPRÊGO

“O sistema econômico moderno não consegue empregar continuamente todos aqueles que desejam trabalhar. Geralmente aceita-

se isto como um dos principais defeitos do sistema, e remédios vêm sendo constantemente propostos”.

A finalidade deste livro, afirma a autora, é dar uma explicação simplificada dos princípios mais importantes da Teoria do Emprego, explicação esta destinada principalmente aos estudantes que têm dificuldade em assimilar a “Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda”, de Keynes, bem como a literatura que se vem desenvolvendo em torno da mesma. Esta obra de Joan Robinson talvez seja uma síntese do “Essays in the Theory of Employment” que trata do assunto em um nível superior.

Este livro de Joan Robinson dedica-se a seguir o raciocínio de que o nível de procura, e consequentemente do emprego, depende da interação entre o desejo de poupar e o desejo de investir em capital real, descrevendo em detalhe o feito de uma mudança no investimento sobre o emprego e discutindo as razões pelas quais pode ocorrer uma mudança no investimento. A autora analisa ainda o desejo de poupar, os preços, o sistema monetário, o nível de preços, a taxa de juros, o comércio exterior e as variações no nível de emprego, fornecendo finalmente um quadro das oscilações do emprego, no sistema econômico moderno.

“Quando o investimento aumenta, as rendas se elevam até o ponto em que a poupança cresce igualmente, mas, se o desejo de poupar aumenta, as rendas caem de tal maneira que a poupança em equilíbrio não é maior do que antes. A igualdade entre investimento e poupança é mantida através de variações na renda. Assim, o nível de renda é determinado pela taxa de investimento e pelo desejo de poupar; dado o desejo de poupar, o nível de renda que se estabelecerá é determinado pela taxa de investimento. E, dada a taxa de investimento, o nível de renda é determinado pelo desejo de poupar”.

“Se, em dadas condições, o montante que os empreendedores desejam investir é menor do que a parcela que os indivíduos, em conjunto, desejariam poupar das rendas que seriam proporcionadas pelo pleno emprego de recursos, não haveria então o pleno emprego, e as rendas seriam, de fato, menores do que se o pleno emprego fosse obtido. Ou, para ver a mesma coisa sob outro ângulo, suponhamos que as decisões de investir dos empresários tenham sido tomadas à luz de expectativa de lucros futuros. Neste caso, a taxa de investimento corrente é dada, e, se os indivíduos não desejam gastar em consumo corrente toda a diferença não desejam gastar em consumo entre a taxa de investimento e o total da renda que seria gerada se houvesse pleno emprego, este não ocorrerá”.

"O incremento na ocupação é governado pela medida em que a renda é transferida de um estágio para outro. A relação entre o incremento total na ocupação e o incremento primário é conhecido como o multiplicador. Se, por exemplo, existe um incremento na ocupação de dois homens na indústria de bens de consumo, para cada homem empregado adicionalmente na indústria de bens de capital o multiplicador é igual a 3".

"O valor real do multiplicador, em determinados países e em determinadas circunstâncias, é assunto de grande interesse e importância. Dois métodos podem ser usados para estimá-lo. Um, ilustrado em nossos exemplos (embora estes sejam altamente simplificados), é fazer uma estimativa razoável das magnitudes implicadas, da relação entre salários e lucros, entre pensões e salários, entre poupança e lucros, e assim por diante, estabelecendo a progressão geométrica apropriada. O outro método é estudar as variações na ocupação na indústria de bens de capital e na indústria em geral, e descobrir as relações entre as mesmas. Ambos os métodos têm sido usados; e os resultados encontrados tem tido uma correspondência razoável. Parece que, em um período de depressão, como entre 1931 e 1935, na Inglaterra, o multiplicador era mais ou menos 2, enquanto, como seria de esperar, nos Estados Unidos, que são muito menos dependentes das importações, era consideravelmente maior".

"Os lucros futuros dos bens de capital dependem também da quantidade de bens de capital que já existem. Se um terremoto destrói subitamente uma parte de uma cidade, as casas que não foram destruídas valorizam-se e haverá lucro na construção de novas casas. O mesmo princípio funciona, de feição mais branda, em tempos normais. Se as condições depressivas tiverem sido tão más que não parecia interessante nem mesmo renovar o equipamento velho à medida que se gastava, surge um belo dia em que os empresários acordam para o fato de que o equipamento velho que ainda existe está valendo mais, e no qual as encomendas de novos bens de capital começarão a ser feitas. Reciprocamente, quando o capital se acumula, mais e mais equipamento está competindo para satisfazer uma procura de bens de consumo, e a taxa de lucros sobre o capital cai".

"As variações na poupança podem acompanhar as oscilações dos negócios. Uma melhoria na confiança em relação ao futuro não só pode induzir os empresários a investir mais, como também incentivar os indivíduos a gastar mais, pois quando o tempo melhora diminui o medo da chuva".

“Argumenta-se, às vezes, que outra maneira de aumentar o emprego é elevar os salários. Se os empresários concordam em pagar maiores ordenados a seus empregados, a procura monetária de mercadorias incrementará, e sustenta-se que, então, a atividade e a produção aumentarão. Mas o acréscimo de procura simplesmente equilibra o aumento no custo da produção, devido à alta de salários. Uma despesa maior em moeda é agora necessária para comprar os mesmos bens, e o incremento na renda monetária não corresponde a um aumento no poder de compra real. Não há nenhuma solução para o desemprego na simples elevação de salários”.

“Um aumento nos preços, sendo um sintoma de melhoria na economia, é em parte benéfico e em parte danoso aos trabalhadores, porque é acompanhado ao mesmo tempo por um aumento no emprego e uma diminuição nos salários reais. Uma elevação de preços devida a um incremento nos salários monetários é, por si mesma, neutra do ponto de vista dos trabalhadores. Um aumento de preços, de qualquer tipo, é benéfico aos empresários e prejudicial aos que recebem rendas fixas. Todos aqueles cujas rendas são fixas em função da moeda têm boas razões para temer uma época de prosperidade comercial, desde que uma elevação na atividade não conduza somente a um aumento de preços, mas provavelmente também a um aumento nos salários monetários”.

“A vida econômica nos apresenta sempre uma opção de males, e a diferença entre os banqueiros ortodoxos e os reformadores monetários surge porque cada um prefere uma espécie diferente de mal. Os banqueiros temem, acima de tudo, a inflação, e não sentem a consciência pesada ao consentir que o desemprego ocorra. Os reformadores monetários, por outro lado, vêem os males do desemprego, e zombam dos males da inflação; e ambos diferem dos reformadores mais radicais na esperança de preservarem ou estimularem o sistema de empresa privada, de preferência a também reformá-lo”.

“Em qualquer momento, os negócios estão ou melhorando ou piorando e no mundo real “a época normal” nunca chega; devemos, portanto, fazer uma escolha arbitrária quanto a por onde começar a história. O ponto de partida mais conveniente é o estágio inicial de um recômbro da atividade. A taxa de investimento começa a subir e, conseqüentemente, a indústria de bens de consumo prospera, na medida estabelecida pelo multiplicador. À medida que a produção está aumentando, o investimento em capital de giro vai ocorrendo e dá um novo impulso à atividade. Em seguida, a situação geral dos negócios melhorou e os lucros estão aumentando. A letargia e o desencanto da depressão deixam as almas dos empresários, e suas ex-

pectativas de lucros futuros começarão a colorir-se pelo nível de lucros mais elevado que predomina no presente. Ocorre, portanto, uma nova expansão no investimento. Encomenda-se novo equipamento para alcançar uma produção mais elevada, e novas companhias surgem para aproveitar a procura em expansão. Com o nível elevado de investimento, e conseqüentemente de gastos, os lucros sobem novamente, as perspectivas melhoram ainda mais; novos investimentos são realizados e o movimento de expansão alimenta-se a si mesmo. Este processo pode continuar pelo curso de muitos anos; mas, durante todo o tempo, os produtos do investimento estão se acumulando — edifícios, equipamento, navios, melhorias de terra e bens de capital duráveis de todos os tipos vão entrando em funcionamento, e a competição de cada recém-chegado reduz o nível de lucros dos que já existem. A expansão no investimento esmorece”.

“As controvérsias, em Economia, persistem, não porque os economistas sejam necessariamente menos inteligentes ou mais mal humorados do que o restante da humanidade, mas porque os assuntos discutidos levantam sentimentos fortes. Um mau argumento, que pareça favorecer uma política desejada, é obstinada e apaixonadamente mantido contra um argumento melhor que pareça contrariá-la. Mas os argumentos sobre a natureza do caso não podem fazer diferença para julgamentos últimos, baseados em interesse ou em sentimentos morais. O ideal é resolver com justiça todos os argumentos, baseando-se em seus méritos, e concordar em diferir quanto a valores últimos”.

5. FILOSOFIA ECONÔMICA

As relações entre a ciência e a ideologia são profundamente examinadas neste livro, concluindo-se que as regras morais relacionadas com a vida econômica se expressam na ideologia, e que a Economia, seja marxista ou ortodoxa, é em parte um estudo científico da sociedade e em parte um veículo de propaganda ideológica.

A análise é feita de um ponto de vista marxista, focalizando a autora as principais fases da evolução das doutrinas econômicas, passando pelas escolas clássica e neoclássica, a revolução keynesiana e as discussões atuais sobre os problemas do desenvolvimento.

“O problema pessoal é um subproduto da dificuldade principal, que é, devido à ausência de um método experimental, uma consequência dos economistas não serem compelidos a reduzir os conceitos metafísicos a termos falsificáveis e a não se obrigarem mutuamente a concordar sobre o que foi falsificado. Assim, a Ciência

Econômica avança coxeando, ao longo de hipóteses não comprovadas e sobre "slogans" inverificáveis. Aqui, a nossa tarefa é separar, da melhor maneira possível, a mistura de ideologia e ciência. Não encontraremos respostas definidas às questões apresentadas. A característica principal da ideologia que domina hoje a nossa sociedade é a sua extrema confusão. Compreendê-la significa, apenas, revelar as suas contradições".

"Entre todos os diversos significados de valor, há um que sempre existiu latente, desde tempos imemoriais, o velho conceito de um Justo Preço, o princípio que fez com que os caçadores de Adam Smith trocassem as suas peças de caça na base do tempo que cada espécie levava, geralmente, a ser abatida. É desse significado que precisamos. Os preços deveriam ser tais que (sujeitos ao expediente político), um dia de trabalho no campo ou na cidade produzisse a mesma renda. Mas, mesmo quando isto é aceito como ideal, ainda temos o problema de calcular o que deve ser considerado rendimento equivalente para indivíduos com diferentes tipos de vida, em ambientes diversos. O valor não ajuda. Não tem conteúdo operacional. Não passa de uma palavra".

"Utilidade é um conceito metafísico de circularidade impregnável; utilidade é a qualidade nos artigos que faz que os indivíduos os desejem comprar, e o fato dos indivíduos desejarem comprar artigos mostra que estes tem utilidade".

"É o desejo, e não a satisfação, que é medido pelo preço, mas, apesar disso, a idéia da satisfação não pode ser afastada. A utilidade é uma Coisa Boa; o fim e o propósito da vida econômica é obter tanto quanto possível dela. E, disposta num diagrama, parece-se a uma quantidade mensurável".

"A revolução keynesiana destruiu as velhas doutrinas supérfluas e a sua própria metafísica é débil e fácil de compreender. Deixamos numa situação desconfortável, a de termos de decidir por nós próprios".

De todas as doutrinas econômicas, a mais relevante para os países subdesenvolvidos está associada com Malthus. Não que a sua teoria demográfica possa ser aplicada, de maneira definida, aos problemas deles, mas porque o seu nome chama a atenção para o simples fato de que, quanto mais rápido é o incremento de números, tanto mais lento é o incremento da receita **põr capita**".

"Há uma escolha entre algum congestionamento hoje e mais congestionamento depois de amanhã. Este problema não pode resol-

ver-se por qualquer gênero de cálculo baseado em “descontar sobre o futuro”, pois os indivíduos afetados pelo ganho ou perda já não são os mesmos. Quando a técnica mais mecanizada e de mais altos excedentes é escolhida, o prejuízo recai sobre aqueles que teriam sido empregados se a outra escolha alternativa tivesse sido adotada. O benefício resultante do seu sacrifício virá mais tarde e talvez eles não tenham vivido o bastante para vê-lo. A escolha deve ser feita, de um modo ou de outro, mas os princípios da Economia do Bem-Estar não ajudam a estabelecê-lo”.

“Sem dúvida, no alto plano da generalidade, a teoria econômica pouco terá a dizer ao planificador, exceto isto: “Não escute aqueles que dizem que você quer isto ou aquilo — agricultura em vez de indústria; exportações em vez de produção doméstica; indústria ligeira em vez de pesada. Você quer sempre as duas coisas”. Não obstante, em aspectos de pormenor, os métodos estatístico e matemático, evoluídos pela moderna Ciência Econômica, podem ser de grande utilidade na planificação do fomento, sob condição de que sejam convenientemente escovados, para os manter bem limpos de conceitos metafísicos”.

“O problema moral é um conflito que nunca poderá ser resolvido. A vida social apresentará sempre uma escolha de males à humanidade. Nenhuma solução metafísica que possa ser formulada resultará satisfatória por muito tempo. As soluções oferecidas pelos economistas não eram menos enganadoras do que as dos teólogos que eles puseram de lado. Entretanto, não devemos abandonar a esperança de que a Economia poderá dar um passo à frente, na direção da ciência, ou perder a fé na utilidade do esclarecimento. É necessário varrer os restos decadentes da metafísica obsoleta, antes de podermos avançar. O primeiro ponto essencial para os economistas, discutindo entre eles, será “tentar muito seriamente”, como o Professor Popper diz ser feito pelos cientistas naturais, “evitar falar com objetivos díspares” e dirigir-se ao mundo, apresentando com perfeição as suas próprias doutrinas, para combater, não para alimentar, a ideologia que pretende serem os valores mensuráveis em termos de dinheiro dos únicos que devem contar”.

BIBLIOGRAFIA

1. Robinson, Joan — ECONOMIA MARXISTA — Fundo de Cultura — Rio de Janeiro, 1960
2. Robinson, Joan — INTRODUÇÃO À TEORIA GERAL DO EMPRÊGO — Fundo de Cultura — Rio de Janeiro, 1960.
3. Robinson, Joan — FILOSOFIA ECONÔMICA — Zahar — Rio de Janeiro, 1964.

4. Robinson, Joan — PRÁTICA DE ANÁLISE ECONÔMICA — Fundo de Cultura — Rio de Janeiro, 1960.
5. Seldon, Arthur — Pennance, F. G. — DICIONÁRIO DE ECONOMIA: Edições Bloch — Rio de Janeiro, 1968.
6. Bell, John Fred — HISTÓRIA DO PENSAMENTO ECONÔMICO — Zahar — Rio de Janeiro, 1961.
7. Schumpeter. J. A. — HISTÓRIA DA ANÁLISE ECONÔMICA — Rio de Janeiro, 1964.
8. Pereira, Temperani — LIÇÕES DE ECONOMIA POLÍTICA — Civilização Brasileira — Rio de Janeiro, 1967.
9. Heimann, Eduard — HISTÓRIA DAS DOCTRINAS ECONÔMICAS Zahar — Rio de Zahar — Rio de Janeiro, 1965.
10. James, Émile — O PENSAMENTO ECONÔMICO NO SÉCULO XX — Agir — Rio de Janeiro, 1969.
11. Roll, Eric — HISTÓRIA DAS DOCTRINAS ECONÔMICAS —Cia. Editôra Nacional — São Paulo, 1962.
12. Stonier, A. W. — Hague, D. C. — TEORIA ECONÔMICA — Zahar — Rio de Janeiro, 1967.
13. Taylor, Overton H. — HISTÓRIA DO PENSAMENTO ECONÔMICO — Fundo de Cultura — Rio de Janeiro, 1965.
14. Whitaker, Edmund — HISTORIA DEL PENSAMIENTO ECONOMICO — Fundo de Cultura Economica — México, 1948.

SEYMOUR HARRIS

TEREZA MITSUKO OKADA

SEYMOUR EDWIN HARRIS nasceu em 1.897 e é professor da Universidade de Harvard, onde Schumpeter foi seu colega de mágisterio.

Suas publicações são dedicadas ao estudo e análise de problemas econômicos. O planejamento econômico, suas idéias a respeito, sua defesa em favor do mesmo, são os itens mais importantes em suas obras.

Algumas dessas opiniões foram aqui compiladas, e se referem às idéias sobre o planejamento e os primeiros planos implantados nos diversos países do mundo após a Segunda Guerra Mundial.

Somente durante a Segunda Grande Guerra é que se viu que, sem uma economia planejada, poderia chegar-se à catástrofe.

Transcreve êle a essência dos problemas de 14 países após o conflito. Expõe os objetivos dos planejadores, o raio de ação do planejamento, e como as determinações de uma autoridade substituem as das empresas privadas, até que ponto a economia planejada é compatível com a livre atividade comercial e até que ponto desvirtua o capitalismo.

O autor tem em conta sobretudo o grau de planejamento que revelam os países. Nesses se destaca o lugar dos planejadores do sistema, a dependência dos controles dos incentivos e do sistema de preços e a distribuição dos recursos para diversos fins.

O planejamento não cabe num sistema capitalista puro, porque tira a soberania do consumidor e a tirania dos preços. Numa economia planificada se determina o emprêgo que fará das fontes limitadas de recursos, acarretando, de certa forma, diminuição da soberania do consumidor. Suas metas são fixadas de acordo com um objetivo estabelecido pelo Estado.

Alguns economistas tentam reconciliar planejamento com capitalismo, mas uma planificação mesmo democrática na economia provoca um sério distanciamento do sistema capitalista.

Em 1.913, a economia planejada só existia na mente de um escritor esquerdista.

Ainda, em 1930, alguns economistas reagiam ante a idéia de uma economia submetida a um programa como impossível de lógica. No entanto, no mundo observava-se que a Rússia, após três planos quinquenais, estava em acelerado crescimento, enquanto os países capitalistas estavam passando por sérias crises.

Com a experiência da Segunda Guerra alguns países foram improvisando seus planos, à semelhança do plano russo. Faltava no entanto uma determinação de objetivos, sem os quais os planos não podem dispor de medidas preventivas.

Com a guerra, ficou demonstrado que capitalismo e liberdade são luxos demasiadamente onerosos.

Aqui mostramos os diversos tipos de planejamento elaborados no período de após guerra.

Na Rússia, onde o Estado controla a utilização de quase todos os recursos, o planejamento tem base nos seguintes itens:

- 1 — planejamento para a inversão de um lado e para o consumo de outro.
- 2 — para a empresa pública como oposta à empresa privada.
- 3 — para a produção do necessário em oposição à produção suntuária.
- 4 — para o emprego no país em oposição ao emprego no exterior.
- 5 — para a paz ou para a guerra.

Os Estados Unidos tem um planejamento visando obter a manutenção do alto nível de ocupação com o mínimo de intervenção do Estado.

Os ingleses, que já estiveram satisfeitos de depender fundamentalmente da empresa privada, impuseram somente aquelas restrições governamentais necessárias para obter a cooperação internacional de acordo com a estabilidade do comércio e para assegurar os gastos privados compatíveis com os altos níveis de emprego e sua adequação com o gasto total.

Pode o governo oferecer uma dose moderada de remédio keynesiano e, em particular, para impedir que uma ligeira declinação se transforme numa depressão intensa.

Em 1.947, o governo trabalhista estava disposto a ir além.

Os Países Baixos apresentam anualmente uma previsão de receitas e despesas, e, na economia deficiente de após guerra, se propuseram alcançar a distribuição ótima de seus limitados recursos, com o mínimo de controle.

O diagnóstico, o prognóstico e o programa da Noruega, assim como as previsões dos Países Baixos assinalam um avanço importante, porém o controle exerce papel importante nos planos noruegueses.

A França permanece a meio caminho entre a sociedade planificada russa e a sociedade relativamente sem planos dos Estados Unidos.

O plano francês consistia em modernização, aumento da produtividade, concentração da produção de fatores e materiais essenciais (energia, carvão e ferro) e numa cuidadosa seleção de recursos escassos (trabalho, divisas). Para atingir seus objetivos foram dados incentivos e tomadas medidas rigorosas de obrigatoriedade.

Já nos países invadidos e reduzidos a um estado econômico inferior (Alemanha, Japão e Grécia), os problemas são um tanto diferentes. Os planos emanam de fora pela pressão exterior. A séria escassez de alimentos e matérias primas, que paralisou suas economias, inflação e sintomas de inferioridade, exigem uma melhor distribuição.

A Índia apresenta outro tipo. O Plano de Bombaim, propugna pelos interesses privados, com plano de industrialização, e aumento de produtividade, e a simultânea triplicação dos ingressos ao término de 15 anos.

Os planejadores fazem ressaltar os objetivos distantes, porém nenhuma tentativa realizam na construção do caminho para a eles chegar e nem para sair dos escombros. O plano é pouco mais que uma declaração de objetivos e um exercício de aritmética.

É possível a existência de um plano para um estado capitalista, socialista ou fascista. Todos os tipos de governo têm aceitado de alguma forma o planejamento. Necessariamente os planejadores devem evidenciar os objetivos, os meios políticos de realizá-los e várias

formas de comprovação de que estão fazendo progresso, atingindo o fim escolhido. Este fim pode ser uma sociedade sem classes, com justa distribuição dos bens e sem que seus recursos se acabem ou pode ser a movimentação dos recursos para a guerra e para o favorecimento das classes privilegiadas. Não é necessário ter um sociedade completamente planificada para que haja um plano. Os objetivos limitados da planificação também são bastante comuns. A planificação da URSS não compreende a totalidade da vida do país. Aquêles que se sentem temerosos de que o governo possa privá-los de bens são os responsáveis pelo mito do "tudo ou nada" do planejamento.

É necessário que se distingam as várias formas de economia planificada.

Na Grã-Bretanha, o planejamento era um tipo literário; pouca atenção se dava à consecução dos objetivos previstos. Na Rússia, em troca, a maior parte do planejamento é baseada nos recursos naturais; distribuição baseada sobre cuidadosas investigações estatísticas e contábeis está preparada para adaptar-se a mudanças. O controle da produção é a substância do plano russo; porém através dos preços, salários, impostos e intermitentes programas de racionamento, o governo também assume responsabilidade quanto à distribuição.

Em uma sociedade sem planejamento, a demanda dos consumidores é em sua maior parte, quando não completamente, que determina a produção. A soberania do consumidor é uma pedra angular do sistema e cabe ao produtor antecipar-se às necessidades, aos desejos do consumidor. Os produtores, na busca de grandes mercados aptos a render baixos custos por unidade e para a diferenciação do produto que lhes permitam ganhar para si uma parte importante do mercado, privaram muito ao consumidor na sua liberdade de escolha.

Se não fôsem influenciados por grotescas manobras de vendas empregadas pelas modernas empresas de negócios, os consumidores teriam uma forma muito diferente de gastar, e existiria uma genuína diferenciação de produtos na realidade. O consumidor paga mais porque o produtor e o comerciante, ao impor-lhe uma limitação da diferenciação, reduz a produção ao nível mais baixo, elevando o custo por unidade. Se, de outro lado, o consumidor pudesse desfrutar de absoluta liberdade de escolher, resultaria uma proliferação de produtos autenticamente diferenciados e uma baixa dos custos unitários.

A soberania do consumidor, simulada como vimos, é apesar de tudo um elemento dominante nas sociedades sem planejamento e não, como veremos um elemento sem importância como nas sociedades planificadas. Na economia capitalista, determina-se o grau da medida não somente da diferenciação dos recursos naturais, senão também dentro dos limites impostos pelos recursos e fatores biológicos e montante final dos recursos disponíveis. Daí é que os homens de negócio adotam as decisões concernentes a quantidades à produzir, a distribuição dos produtos entre de bens de K (capital) e de consumo e entre as sub-espécies de um e outro, e em certa medida determinam a qualidade dos artigos a produzir.

São eles servidores dos consumidores com certas reservas. O governo protege o consumidor contra os produtores e vendedores desonestos e contra o mesmo consumidor, quando as mercadorias de que necessita lhe são prejudiciais.

O avanço do planejamento somente se deu, após a Rússia ter anunciado em 1928, os planos quinquenais. As atenções do mundo se voltaram então para ela. Quando a produção russa se elevou extraordinariamente todos se voltaram para lá.

As peregrinações dos homens de negócios e intelectuais a Moscou se puseram em moda, na década de 30, com viagens semelhantes a Nova York e Detroit na década anterior. Na verdade o êxito russo não era tão grande como as cifras oficiais sugeriam, porque suas estatísticas tinham propensão ao aumento.

Nenhum país havia experimentado uma transformação tão rápida, partindo do estado de atraso agrícola até converter-se em uma potência industrial moderna.

Uma grande parte de seu êxito se deve atribuir ao capitalismo, já que a Rússia mostrou muito pouca importância em tomar de empréstimo técnicos e técnicas, mesmo sendo capitalistas.

Os fracassos do capitalismo conduziram a um maior interesse na planificação.

Economistas e homens de negócios, há muito, haviam abandonado as teses de A. Smith da 'mão invisível', que faz do interesse do empresário e da sociedade um só. Os monopólios e as restrições da produção — a exploração do operário, dos consumidores — foram abusos demasiadamente frequentes para que o ditado de Smith se considerasse defensável.

A depressão mundial, que começou em 1920 em alguns países e em 1929/33 nos Estados Unidos, foi o catalisador que precipitou sé-

rias dúvidas com respeito às vantagens da economia sem planificação. Entre os sistemas capitalistas, os sintomas do mal econômico foram a insuficiência da demanda, a contração monetária a depressão no valor dos ativos do capital, a quebra do comércio mundial, o colapso nos mercados internos e a queda dos preços e aumento da desocupação.

Para combater a inflação, as autoridades demonstraram pouca capacidade de tirar os países da tremenda depressão. Somente quando mudaram a estratégia e se apoiaram nas medidas expansionistas estiveram em condição de aliviar a situação.

A expansão monetária (e quando foi necessária, a depreciação do câmbio), as menores taxas de juros, os gastos públicos foram as tentativas não ortodoxas para revisão das condições econômicas, e conseguiram bastante êxito. A experiência dos anos de 30 demonstrou em particular que num mundo de rigidez era suicídio descansar na flexibilidade dos preços e salários e no funcionamento automático do padrão ouro, pedra fundamental do capitalismo. Era um novo modo de conduzir as nações.

OBRAS CONSULTADAS

- Harris, Seymour Edwin — Economic problems of Latin America.
- Harris, Seymour Edwin — Planeación económica; exposicion y analisis — 1952.

