

ECONOMIA NUMA ÚNICA LIÇÃO

Henry Hazlitt

ECONOMIA NUMA ÚNICA LIÇÃO

4ª Edição



MISES BRASIL



Copyright © Instituto Liberal e
Instituto Ludwig von Mises Brasil

Título:
ECONOMIA NUMA ÚNICA LIÇÃO

Autor:
Henry Hazlitt

Esta obra foi editada por:
Instituto Ludwig von Mises Brasil
Rua Iguatemi, 448, conj. 405 – Itaim Bibi
São Paulo – SP Tel: (11) 3704-3782
Impresso no Brasil / Printed in Brazil

ISBN: 978-85-62816-17-8
4ª Edição

Traduzido por Leônidas Gontijo de Carvalho

Revisão para nova ortografia:
Fernando Fiori Chiocca
Tatiana Villas Boas Gabbi

Capa:
Neuen Design

Projeto Gráfico
André Martins

Imagem capa:
Eduard Harkonen /Shutterstock
Mopic / Shutterstock

Ficha Catalográfica elaborada pelo bibliotecário
Sandro Brito – CRB8 – 7577
Revisor: Pedro Anizio

H431e Hazlitt, Henry.

Economia Numa Única Lição / Henry Hazlitt. -- São
Paulo : Instituto Ludwig von Mises Brasil, 2010.

125p.

Tradução de: Leônidas Gontijo de Carvalho

1. Economia 2. Estado 3. Intervencionismo 4. Liberdade
5. Mercado I. Título.

CDU – 330.1

SUMÁRIO

SOBRE O AUTOR	13
PREFÁCIO DA EDIÇÃO DE 1979 (H.H.)	15
PREFÁCIO DA PRIMEIRA EDIÇÃO (H.H.)	17

PARTE I A LIÇÃO

CAPÍTULO 1 – A LIÇÃO	23
--------------------------------	----

PARTE II A LIÇÃO APLICADA

CAPÍTULO 2 – A VITRINA QUEBRADA	29
CAPÍTULO 3 – AS BÊNÇÃOS DA DESTRUIÇÃO	31
CAPÍTULO 4 – OBRAS PÚBLICAS SIGNIFICAM IMPOSTOS	37
CAPÍTULO 5 – OS IMPOSTOS DESENCORAJAM A PRODUÇÃO	43
CAPÍTULO 6 – O CRÉDITO DESVIA A PRODUÇÃO	45
CAPÍTULO 7 – A MALDIÇÃO DA MAQUINARIA	53
CAPÍTULO 8 – ESQUEMAS DE DIFUSÃO DO TRABALHO	65
CAPÍTULO 9 – A DISPERSÃO DE TROPAS E BUROCRATAS	71
CAPÍTULO 10 – O FETICHE DO PLENO EMPREGO	75
CAPÍTULO 11 – QUEM É “PROTEGIDO” PELAS TARIFAS?	77
CAPÍTULO 12 – A DETERMINAÇÃO DE EXPORTAR	87
CAPÍTULO 13 – A “PARIDADE” DE PREÇOS	93
CAPÍTULO 14 – A SALVAÇÃO DA INDÚSTRIA X	101
CAPÍTULO 15 – COMO FUNCIONA O SISTEMA DE PREÇOS	107
CAPÍTULO 16 – A “ESTABILIZAÇÃO” DAS MERCADORIAS	113
CAPÍTULO 17 – TABELAMENTO DE PREÇOS PELO GOVERNO	119
CAPÍTULO 18 – O QUE FAZ O CONTROLE DE ALUGUÉIS	129
CAPÍTULO 19 – LEIS DO SALÁRIO MÍNIMO	135
CAPÍTULO 20 – OS SINDICATOS ELEVAM REALMENTE OS SALÁRIOS?	141
CAPÍTULO 21 – “O SUFICIENTE PARA ADQUIRIR O PRODUTO”	153
CAPÍTULO 22 – A FUNÇÃO DOS LUCROS	159

CAPÍTULO 23 – A MIRAGEM DA INFLAÇÃO.	163
CAPÍTULO 24 – O ASSALTO À POUPANÇA	175
CAPÍTULO 25 – REPETE-SE A LIÇÃO	187

PARTE III

A LIÇÃO TRINTA ANOS DEPOIS

CAPÍTULO 26 – A LIÇÃO TRINTA ANOS DEPOIS	197
APÊNDICE - UMA NOTA SOBRE LIVROS	205

“Educar é desensinar com o propósito de superar preconceitos e intolerância.”

– Frank H. Knight

“Quando se trata de liberdade, o conservador deveria ou calar ou encontrar algo de útil para dizer. Eu penso que há algo de útil a ser dito, e é o que está aqui.”

– George J. Stigler

SOBRE O AUTOR

Henry Hazlitt nasceu em 28 de novembro de 1894. Pretendia estudar filosofia e psicologia, mas foi obrigado a abandonar os estudos para ganhar a vida.

Ao decidir ser jornalista, empregou-se no Wall Street Journal como taquígrafo, sem nenhum conhecimento de economia. Entretanto, rapidamente se inteirou do assunto.

Em 1946, escreveu uma crítica popular sobre a intervenção do governo na vida econômica das pessoas. Tornou-se editor literário do *New York Sun*, em 1925, de *The Nation*, em 1930, e editor de *The American Mercury*, em 1933. Entre 1934 e 1946, escreveu a maioria dos editoriais econômicos para *The New York Times* e, a seguir, entre 1946 e 1966, passou a assinar a coluna “*Business Ties*” do *Newsweek*, passando mais tarde para o *Los Angeles Times Syndicate*, como colunista.

Hazlitt é autor de dezoito livros. *Economia Numa Única Lição* já foi traduzido em dez países, com cerca de um milhão de exemplares vendidos. A primeira edição foi publicada em 1946 e a edição revista em 1979, até hoje, é uma das leituras mais sucintas sobre Economia.

Um outro livro do mesmo autor, intitulado *Will Dollars Save the World?*, editado em 1947, foi condensado em janeiro de 1948 pelo *Reader's Digest* e publicado em vários países.

Algumas de suas obras analisam as falácias keynesianas e outras enfocam o assunto inflação.

PREFÁCIO DA EDIÇÃO DE 1979

A primeira edição deste livro foi publicada em 1946. Foram feitas oito edições e surgiram várias outras em brochura. Na de 1961, foi introduzido um novo capítulo sobre controle de aluguéis, que não havia sido especificamente estudado, na primeira edição, separadamente do tabelamento de preços pelo governo em geral. Foram atualizadas algumas referências sobre dados estatísticos e ilustrações.

De outra forma não houve modificações até agora. A principal razão disto é que não foram consideradas necessárias. Meu livro foi escrito para dar ênfase aos princípios econômicos gerais e às penalidades por ignorá-los, não aos danos causados por um determinado artigo de lei. Embora meus exemplos sejam baseados, principalmente, na experiência americana, o tipo de intervenções governamentais, que eu abomino, tem-se tornado tão internacionalizado, que, para muitos leitores estrangeiros, me parece estar particularmente descrevendo as políticas econômicas de seu próprio país. Não obstante, penso que, agora, após trinta anos, esteja exigindo uma extensa revisão. Além de atualizar todos os exemplos e dados estatísticos, introduzi um capítulo inteiramente novo sobre controle de aluguéis. Acho que o estudo de 1961 agora está inadequado. E acrescentei um novo capítulo final, “A lição trinta anos depois”, para mostrar por que hoje esta lição é mais desesperadamente necessária que nunca.

Wilton, Conn. H.H

Junho de 1978

PREFÁCIO DA PRIMEIRA EDIÇÃO

Este livro é uma análise das falácias da economia, hoje tão correntes que se tornaram quase uma nova ortodoxia. A única coisa que impediu que isto ocorresse foram suas próprias contradições, que dispersaram os que aceitam as mesmas premissas e criaram uma centena de diferentes “escolas”, pela simples razão de ser impossível, em assuntos referentes à vida prática, ser coerente com o erro. Mas a diferença entre uma nova escola e outra está, simplesmente, no fato de um grupo despertar mais cedo que outro ante os absurdos a que suas falsas premissas o estão conduzindo e, nesse momento, tornar-se inconsequente, quer abandonando-as involuntariamente, quer aceitando conclusões delas decorrentes menos inquietantes ou menos fantásticas que as que a lógica exigiria. Não há no mundo, porém, neste momento, um governo sensato cuja política econômica não seja influenciada pela aceitação de algumas dessas falácias, quando não for inteiramente dirigido por elas. O meio mais curto e mais seguro para compreender a economia talvez seja mediante uma dissecação de tais erros e, especialmente, do erro fundamental do qual elas se originam. É esta a pretensão desse livro e de seu título um tanto ambicioso e belicoso.

Esta obra contém, por isso, em primeiro lugar uma exposição.

Não tem a pretensão de ser original no tocante a quaisquer das principais ideias que expõe. Pelo contrário, seus esforços objetivam mostrar que muitas das ideias, que agora passam por brilhantes inovações e progressos, são, na realidade, mera revivificação de antigos erros e mais uma prova do ditado, segundo o qual todo aquele que ignora o passado está condenado a repeti-lo.

O presente ensaio é, suponho, impudentemente “clássico”, “tradicional” e “ortodoxo”: pelo menos são esses os epítetos com os quais as pessoas, cujos sofismas são aqui analisados, procurarão, indubitavelmente, tentar rejeitar essa análise. Mas o estudante, cujo objetivo é, na medida do possível, alcançar a verdade, não se atemorizará com tais adjetivos. Não estará procurando uma permanente revolução, uma “nova arrancada” no pensamento econômico.

Seu espírito acolherá, naturalmente, tanto as novas, como as velhas ideias, mas terá prazer em afastar a inquietação ou o exibicionismo dos que andam à cata de novidade e originalidade. Como observou Morris R. Cohen: “A ideia de que podemos abandonar as opiniões de todos os

pensadores que nos precederam não deixa, por certo, qualquer base para a esperança de que nosso trabalho prove ter algum valor para outrem.”¹

Tratando-se de uma obra expositiva, manifestei-me livremente e sem entrar em detalhes quanto à contribuição de ideias alheias (salvo raras notas de rodapé e citações). Isto é inevitável quando penetramos num campo em que trabalharam arduamente muitos dos mais belos espíritos do mundo. Minha dívida, porém, para com três autores, pelo menos, é de natureza tão específica que não posso deixar de mencioná-la. Minha dívida maior, relacionada à espécie de enquadramento elucidativo, na qual se apoia o presente argumento, é para com o ensaio de Frédéric Bastiat, *O que se vê e o que não se vê*, que data de quase um século. Este meu trabalho poderá, realmente, ser considerado como a modernização, ampliação e generalização de ideias encontradas no opúsculo de Bastiat. Minha segunda dívida é para com Philip Wicksteed: especialmente os capítulos relativos aos salários e ao resumo final devem muito a seu trabalho *Common Sense of Political Economy*. Minha terceira dívida é para com Ludwig von Mises. Omitindo tudo quanto esse tratado elementar possa dever às suas obras, minha dívida mais específica refere-se à exposição sobre a maneira pela qual o processo de inflação monetária se difunde.

Ao analisar as falácias, julguei mais aconselhável reconhecer méritos que citar nomes, individualmente. Se fosse citá-los, deveria render justiça especial a cada autor criticado, com transcrições exatas, e considerar a ênfase peculiar que dá a um ou a outro ponto, às qualificações que faz, ambiguidades pessoais, incoerências etc. Espero, portanto, que ninguém fique desapontado com a ausência, nessas páginas, de nomes tais como Karl Marx, Thorstein Veblen, Major Douglas, Lord Keynes, Professor Alvin Hansen e outros. Não é propósito deste livro expor erros peculiares a determinados autores, e sim erros econômicos mais frequentes, generalizados ou influentes.

Quando atingem a fase popular, as falácias tornam-se praticamente anônimas. Eliminamos sutilezas ou obscurantismos encontrados nos autores mais responsáveis por sua propagação. Uma doutrina é simplificada; o sofisma de que tenha permanecido enterrada numa rede de qualificações, ambiguidades ou equações matemáticas torna-se patente. Espero, portanto, não ser acusado de praticar injustiça, sob a alegação de que uma doutrina em voga pela forma por mim apresentada não é precisamente a que Lord Keynes ou algum outro autor formularam. Estamos aqui interessados nas crenças que grupos politicamente influentes aceitam, e com as quais agem os governos, e

¹ *Reason and Nature* (1931) p. x

não nas suas origens históricas. Espero, finalmente, que me relevarão o fato de raramente fazer referência a estatísticas, nas páginas seguintes. Procurasse eu apresentar confirmação estatística ao referir-me aos efeitos de tarifas, fixação de preços, inflação e controle sobre mercadorias tais como carvão, borracha e algodão, e teria aumentado as dimensões desse livro muito além das previstas. Além disso, como jornalista militante, sei perfeitamente quão depressa as estatísticas se tornam antiquadas e superadas por cifras mais recentes. Aconselho a quem estiver interessado em problemas econômicos específicos a ler exposições “realistas” correntes, com documentação estatística; não encontrará dificuldade em interpretá-las corretamente à luz dos princípios básicos que aprendeu.

Procurei escrever este livro com simplicidade e sem detalhes técnicos, embora compatível com razoável exatidão, de sorte a poder ser compreendido perfeitamente por um leitor que não tenha tido prévio conhecimento de economia.

Quando o livro estava sendo composto, três capítulos apareceram como artigos independentes, e desejo agradecer a The New York Times, The American Scholar e The New Leader por haverem permitido a reimpressão da matéria anteriormente publicada em suas páginas. Sou grato ao Professor von Mises por ter lido o manuscrito e apresentado úteis sugestões. Claro que é inteiramente minha a responsabilidade pelas opiniões aqui expressas.

H. H.

Nova York,
25 de março de 1946.

PARTE 1

A LIÇÃO

CAPÍTULO 1

A LIÇÃO

A economia é mais assediada por falácias que qualquer outro estudo conhecido pelo homem. Tal fato não é acidental. As dificuldades inerentes ao assunto seriam, em todo o caso, bastante grandes; são, entretanto, mil vezes multiplicadas por um fator insignificante na física, matemática ou medicina: alegações especiais de interesse egoístico. Conquanto qualquer grupo tenha interesses econômicos idênticos aos de todos os demais, cada um tem também, conforme veremos, interesses opostos aos de todos os outros grupos. Enquanto certa política governamental procuraria beneficiar todo mundo a longo prazo, outra política beneficiaria apenas um grupo, à custa dos demais. O grupo que se beneficiasse com esta política, tendo nela interesse direto, achá-la-ia plausível e pertinente. Contrataria os melhores cérebros que pudesse conseguir, para dedicarem todo o tempo na defesa de seu ponto de vista. E acabaria convencendo o público de que o caso é justo ou o confundiria de tal modo, que se tornaria quase impossível formar, sobre ele, um juízo claro.

Além desses infundáveis argumentos relacionados ao interesse próprio, há um segundo fator principal que todos os dias semeia novas falácias. É a persistente tendência de os homens verem somente os efeitos imediatos de determinada política ou seus efeitos apenas num grupo especial, deixando de averiguar quais os efeitos dessa política a longo prazo, não só sobre esse determinado grupo, como sobre todos os demais.

É a falácia de menosprezar consequências secundárias. Nisso talvez esteja toda a diferença entre a boa e a má economia. O mau economista vê somente o que está diante de seus olhos; o bom economista olha também ao seu redor. O mau percebe somente as consequências diretas do programa proposto; o bom olha, também, as consequências indiretas e mais distantes. O mau economista vê somente quais foram ou quais serão os efeitos de determinada política sobre determinado grupo; o bom investiga, além disso, quais os efeitos dessa política sobre todos os grupos. Parece óbvia a diferença. A precaução de averiguar todas as consequências de uma certa política sobre todos talvez pareça elementar.

Não sabe todo mundo, em sua vida privada, que há toda sorte de complacências que, na ocasião, são agradáveis e que, no fim, se tornam desastrosas? Não sabe toda criança que se comer muito doce poderá ficar doente? Não sabe o indivíduo que se embriaga que, na manhã seguinte, despertará com o estômago ruim e com horrível dor

de cabeça? Não sabe o dipsomaníaco que está arruinando o fígado e abreviando a vida? Não sabe o Dom Juan que se está entregando a toda sorte de riscos, da chantagem à doença? Finalmente, para voltarmos ao reino da economia, se bem que ainda pessoal, não sabem o ocioso e o esbanjador, mesmo em meio a gloriosas experiências, que estão caminhando para um futuro de dívidas e pobreza?

Todavia, quando entramos no campo da economia pública, ignoramos essas verdades elementares. Há homens, hoje considerados brilhantes economistas, que condenam a poupança e recomendam o esbanjamento em escala nacional como meio de salvação econômica; e quando alguém assinala quais serão, por fim, a longo prazo, as consequências dessa política, respondem, petulantemente, tal como um filho pródigo ao pai que o estivesse prevenindo: “A longo prazo estaremos todos mortos.” Essas pilhérias vazias passam por epigramas devastadores e sabedoria amadurecida.

Mas a tragédia é que, ao contrário, já estamos sofrendo as consequências a longo prazo da política do passado remoto ou recente. O dia de hoje já é o amanhã que os maus economistas, ontem, nos aconselharam a ignorar. As consequências a longo prazo de certa política econômica poderão tornar-se evidentes dentro de poucos meses. Outras, talvez não se evidenciem durante vários anos. Outras, ainda, talvez não o sejam durante décadas. Mas, em qualquer caso, essas consequências a longo prazo estão contidas na política econômica, com a mesma certeza com que a galinha estava no ovo, a flor na semente. Partindo, portanto, desse aspecto, pode-se resumir toda a economia em uma única lição, e pode-se reduzir essa lição a uma única proposição.

A arte da economia está em considerar não só os efeitos imediatos de qualquer ato ou política, mas, também, os mais remotos; está em descobrir as consequências dessa política, não somente para um único grupo, mas para todos eles.

Nove décimos das falácias sobre economia, que estão causando um terrível mal ao mundo, resultam da ignorância dessa lição. Originam-se todas elas de uma das duas falácias fundamentais, ou de ambas: considerar somente as consequências imediatas de um ato, ou proposta, e apenas as suas consequências, para um determinado grupo, esquecendo os demais.

É verdade, naturalmente, que é possível o erro oposto. Ao considerarmos uma política, não devemos concentrar-nos *somente* em resultados a longo prazo para a comunidade como um todo. É o erro

muitas vezes cometido pelos economistas clássicos. O resultado foi certa indiferença com o destino de grupos imediatamente feridos pela política ou pelos desenvolvimentos que provaram ser benéficos no cômputo geral e a longo prazo.

São, porém, relativamente poucas as pessoas que, hoje, cometem esse erro; e estas pessoas são, principalmente, os economistas profissionais. A mais frequente falácia, hoje em dia, a que surge repetidas vezes em quase toda conversação que aborda assuntos econômicos, o erro em mil discursos políticos, o sofisma predominante da “nova” economia, está em concentrar-se nos efeitos a curto prazo da política sobre determinados grupos e em ignorar, ou menosprezar, os efeitos a longo prazo sobre a comunidade como um todo. Os “novos” economistas iludem-se ao pensar que isso constitui um grande, quase um revolucionário avanço em relação aos métodos dos economistas “clássicos” ou “ortodoxos”, porque levam em consideração os efeitos a curto prazo que estes últimos, muitas vezes, ignoravam. Mas, ignorando ou menosprezando os efeitos a longo prazo, estão cometendo o mais grave dos erros. Esquecem-se da floresta, ao examinarem, precisa e minuciosamente, determinadas árvores. Seus métodos e conclusões são, quase sempre, profundamente reacionários. Às vezes, ficam surpreendidos ao perceberem que concordam com o mercantilismo do século XVII.¹ Incorrem, na realidade, (ou incorreriam se não fossem tão contraditórios) em todos os antigos erros que os economistas clássicos,² como esperávamos, se haviam libertado de uma vez por todas.

Observa-se com tristeza, muitas vezes, que os maus economistas apresentam seus erros ao público muito melhor, do que os bons economistas apresentam suas verdades. Existe, frequentemente, a queixa de que os demagogos, em suas plataformas, são mais razoáveis ao exporem tolices sobre economia, do que os homens sinceros, que procuram mostrar o que está errado na economia. A razão básica para isso, entretanto, não encerra mistério algum. Está em que os demagogos e os maus economistas apresentam meias-verdades. Falam somente sobre o efeito imediato da política que propõem ou sobre seu efeito

¹ *Mercantilismo*: sistema político econômico que evolui com o estado moderno e que procura assegurar a soberania econômica e política de uma nação em sua rivalidade com outras. De acordo com esse sistema, o dinheiro é considerado um depósito de riqueza; o objetivo de um estado é o acúmulo de metais preciosos obtidos através da exportação da maior quantidade possível de seus produtos e a importação do mínimo possível, assim estabelecendo uma balança comercial favorável. (N. do T.)

² *Economistas clássicos*: Adam Smith, Jeremy Bentham, Thomas Malthus, David Ricardo, e outros, desenvolveram um sistema de pensamento econômico que defende um mínimo de intervenção do governo, a livre iniciativa e o livre comércio, e que considera o trabalho a fonte de riqueza. (N. do T.)

num único grupo. No tocante a isso, talvez estejam algumas vezes com a razão. Nesses casos a resposta está em mostrar que a política proposta teria, também, efeitos mais demorados e menos desejáveis ou que ela poderia beneficiar somente certo grupo, a expensas dos demais. A resposta está em completar e corrigir cada meia-verdade com a outra metade. Mas considerar todos os principais efeitos de uma medida proposta sobre todos requer, muitas vezes, longa, complicada e fastidiosa série de raciocínios. A maioria dos ouvintes acha difícil acompanhar o encadeamento das ideias e, logo, torna-se enfastada e desatenta. Os maus economistas justificam essa debilidade e essa preguiça intelectual, assegurando aos ouvintes que não precisam seguir o raciocínio ou julgá-lo segundo seu mérito, porque se trata, apenas, de “classicismo”, do *laissez-faire*, de “desculpa de capitalistas” ou de qualquer outro termo injurioso que lhes possa ocorrer como eficaz. Enunciamos a natureza da lição e das falácias que se interpõem no caminho, em termos abstratos. Mas a lição não será concludente e as falácias continuarão a não ser reconhecidas, a menos que ambas sejam ilustradas com exemplos. Utilizando-os, poderemos passar dos problemas econômicos mais elementares, aos mais complexos e difíceis. Por meio deles poderemos aprender a detectar e evitar, em primeiro lugar, as falácias mais cruas e mais palpáveis e, finalmente, algumas das mais sofisticadas e sutis. É dessa tarefa que, agora, vamos tratar.

PARTE 2

A LIÇÃO APLICADA

A VITRINA QUEBRADA

Comecemos com o exemplo mais simples possível: escolhemos, imitando Bastiat, uma vitrina quebrada. Suponhamos que um molecote atire um tijolo numa vitrina de padaria. O padeiro sai correndo furioso, mas o moleque já desapareceu. Junta-se gente, e todos passam a olhar com muda satisfação o rombo na vitrina e os estilhaços de vidro sobre pães e tortas. Após um momento, a multidão julga necessário fazer reflexões filosóficas. É quase certo que diversos de seus componentes lembrem, uns aos outros e ao padeiro, que, afinal de contas, aquela desventura tem seu lado proveitoso: proporcionará negócio para algum vidraceiro. Começando a pensar no caso, passam a estender-se em suas ideias. Quanto custará uma vitrina nova? Duzentos e cinquenta dólares? Será uma quantia respeitável. Afinal de contas, se vitrinas não fossem quebradas, que aconteceria ao negócio de vidros? O problema, naturalmente, parece então não ter fim. O vidraceiro terá mais US\$250 para gastar com outros negociantes e estes, por sua vez, terão mais US\$250 para despendar com outros comerciantes e, assim, *ad infinitum*. A vitrina quebrada passará a proporcionar dinheiro e emprego a áreas cada vez maiores. A conclusão lógica de tudo isso, se a multidão assim pensasse, seria que o molecote, que atirara o tijolo, em lugar de tornar-se uma ameaça pública, seria um benfeitor.

Encaremos agora a questão sob outro ângulo. A multidão tem razão, pelo menos, em sua primeira conclusão. O pequeno ato de vandalismo, em primeira instância, significará mais negócio para algum vidraceiro. Este não se sentirá mais infeliz, ao saber do ocorrido, que um dono de funerária ao ter conhecimento de uma morte. Mas o padeiro ficará sem US\$250, quantia que pretendia gastar na compra de um novo terno. Precisando substituir a vitrina, renunciará à compra do novo terno (ou de algo semelhante, necessário ou desejável). Em vez de possuir uma vitrina e US\$250, terá, agora, simplesmente, uma vitrina. Ora, como planejava comprar o terno naquela mesma tarde, em vez de ter uma vitrina e um terno, deverá contentar-se com a vitrina e nenhum terno. Se o considerarmos como parte da comunidade, esta perdeu um novo terno que possuiria, se não surgisse aquela ocorrência, fato que a torna mais pobre. Em suma, o que o vidraceiro ganhou nesse negócio representa, somente, o que o alfaiate perdeu. Nenhum “emprego” novo surgiu. As pessoas, naquela multidão, estavam apenas pensando em dois elementos da transação: o padeiro e

o vidraceiro. Esqueceram a terceira pessoa em potencial envolvida: o alfaiate. Esqueceram-se dele porque não tinha entrado em cena. Verão, daí a um ou dois dias, a nova vitrina. Nunca verão o terno extra, exatamente porque nunca será confeccionado. Veem apenas o que está imediatamente diante dos seus olhos.

AS BÊNÇÃOS DA DESTRUIÇÃO

Terminamos assim com a vitrina quebrada. Uma falácia elementar.

Poderíamos supor que qualquer pessoa seria capaz de evitá-la, após alguns momentos de reflexão. Contudo, sob uma centena de disfarces, a falácia da vitrina quebrada é a mais persistente na história da economia.

É mais generalizada agora, do que foi no passado, em qualquer tempo. É solenemente reafirmada todos os dias por grandes capitães de indústria, pelas câmaras de comércio, pelos líderes de sindicatos trabalhistas, pelos redatores, pelos colunistas de jornais, pelos comentadores radiofônicos, por estatísticos cultos que usam as mais requintadas técnicas, por professores de economia em nossas melhores universidades. Sob as mais variadas formas, todos eles discorrem longamente sobre as vantagens da destruição.

Embora alguns deles não cheguem a dizer que há lucros líquidos em pequenos atos de destruição, veem benefícios, quase intermináveis, nas destruições de grande porte. Afirmam quanto estamos, economicamente, melhor na guerra, que na paz. Veem “milagres de produção”, que para ocorrerem exigem uma guerra. E veem, então, o mundo tornar-se próspero, graças a uma enorme demanda “acumulada” ou “insatisfeita”.

Na Europa, depois da II Guerra Mundial contam alegremente as casas destruídas, cidades inteiras arrasadas, e que “deverão ser reconstruídas”. Nos Estados Unidos, contam as casas que não puderam ser construídas durante a guerra, meias de náilon que não puderam ser oferecidas, automóveis e pneumáticos estragados pelo uso, aparelhos de rádio e refrigeradores obsoletos. Juntos, constituem um formidável total.

É, nada mais nada menos, a nossa velha amiga, a falácia da vitrina quebrada com novas roupagens e que, de tão gorda, se tornou irreconhecível. E, desta vez, apoiada por todo um grupo de falácias afins.

Confundem *necessidade* com *demand*a. Quanto mais a guerra destrói, tanto mais empobrece, e, indubitavelmente, tanto maiores se tornam as necessidades do pós-guerra. Necessidade, porém, não é demanda. A demanda econômica efetiva requer, não apenas necessidades mas, também, o correspondente poder aquisitivo. Hoje, as necessidades da Índia são, incomparavelmente, maiores que as dos

Estados Unidos. Mas seu poder aquisitivo, não obstante os “novos negócios” que possa estimular, é incomparavelmente menor.

Se conseguirmos ir além desse ponto, teremos oportunidade de encontrar uma outra falácia, a que os adeptos da tese da vitrina quebrada geralmente se agarram. Pensam no “poder aquisitivo” somente em termos de moeda. Hoje o dinheiro é fabricado pela tipografia. No momento em que estamos escrevendo, a emissão de moeda seria, de fato, a maior indústria do mundo, se o produto fosse medido em termos monetários. Todavia, quanto maior quantidade de moeda for emitida, mais se reduzirá o valor de uma determinada unidade monetária. Esta queda de valor pode ser medida pelo aumento dos preços das mercadorias. Como, porém, a maioria das pessoas tem o arraigado hábito de pensar em sua riqueza e rendimento em termos de moeda, consideram-se elas em melhor situação à medida que tais somas monetárias aumentam, a despeito de que, em termos de bens, passam a possuir menos e, também, a comprar menos. A maioria dos “benéficos” resultados econômicos que o povo atribui à guerra são, na realidade, devido à inflação dos tempos da II Guerra Mundial.

Poderiam ser, da mesma forma, produzidos por igual inflação em tempos de paz. Voltaremos, mais adiante, a tratar dessa ilusão monetária.

Ora, existe meia-verdade na falácia da demanda “insatisfeita”, do mesmo modo como ocorria na da vitrina quebrada. A vitrina quebrada proporcionou mais emprego para o vidraceiro. A destruição da guerra proporcionou mais negócio para os produtores de certos artigos. A destruição de casas e cidades incentivou as atividades das companhias construtoras e fábricas de material de construção. A impossibilidade de produzir automóveis, aparelhos de rádio e refrigeradores, durante a guerra, criou, no pós-guerra, *uma demanda acumulada desses últimos produtos*. Isto parecerá, à maioria das pessoas, um aumento na demanda total, assim como foi, em parte, *em termos de dólares de menor poder aquisitivo*. Mas o que realmente acontece é um desvio da demanda de outras mercadorias para essas. Os povos da Europa construíram maior número de casas novas, em lugar de fabricar outras coisas porque, na realidade, delas necessitavam. Quando, porém, construíam mais casas, dispunham de muito menor quantidade de mão-de-obra e de capacidade produtiva para tudo o mais. Quando compraram casas, dispunham de muito menor poder aquisitivo para comprar outras coisas. Sempre que os negócios são aumentados numa só direção, reduzem-se, forçosamente, em outra (exceto quando as energias produtivas puderem ser, em geral, estimuladas pelo sentido de ne-

cessidade e urgência). Em síntese, a guerra modificou a *direção* dos esforços do pós-guerra; modificou o equilíbrio das indústrias; modificou a estrutura da indústria.

Desde o término da II Guerra Mundial na Europa, tem havido rápido e mesmo espetacular “crescimento econômico”, tanto nos países que foram devastados pela guerra, como naqueles que não o foram. Alguns dos países onde houve maior destruição, como a Alemanha, progrediram mais rapidamente que outros, como a França, onde a destruição foi muito menor. Em parte isto se deu porque a Alemanha Ocidental seguiu uma política econômica mais eficiente. Em parte, porque a necessidade desesperada de recuperar a habitação e outras condições de vida normais estimulou maiores esforços. Mas isto não significa que a destruição de propriedades é uma vantagem para a pessoa cuja propriedade foi destruída.

Ninguém queima sua própria casa pensando que a necessidade de reconstruí-la estimulará suas energias.

Após uma guerra, normalmente, há um estímulo de energia por algum tempo. No início do famoso Cap. III da *History of England*, Macaulay observava que:

Nenhum simples infortúnio, nenhum simples mau governo contribuirá tanto para tornar uma nação pobre, quanto o progresso constante do conhecimento físico e o esforço constante de cada pessoa para progredir na vida contribuirão para tornar uma nação próspera. Frequentemente, tem-se observado que o gasto exagerado, imposto pesado, restrição comercial absurda, tribunais corruptos, guerras desastrosas, incitações, perseguições, conflagrações, inundações, não são capazes de destruir bens tão rapidamente quanto os esforços de cidadãos particulares são capazes de criá-los. Nenhum homem gosta de ter sua propriedade destruída, seja na guerra ou na paz. Aquilo que é prejudicial ou desastroso para uma pessoa deve ser também igualmente prejudicial ou desastroso para o grupo de pessoas que formam a nação.

Muitas das mais frequentes falácias no raciocínio econômico provêm da tendência, especialmente acentuada hoje, de pensar em termos de abstração—a coletividade, a “nação”—e esquecer ou ignorar as pessoas que a criam e lhe dão sentido. Ninguém que pensou primeiro nas pessoas cuja propriedade foi destruída pela guerra poderia imaginar que a destruição da guerra fosse uma vantagem econômica.

Aqueles que pensam que a destruição da guerra aumenta a “demanda” total esquecem que demanda e oferta são, simplesmente, duas faces de uma só moeda. São a mesma coisa vista de diferentes direções.

Oferta cria demanda porque, no fundo, é demanda. A oferta das coisas que um povo fabrica é, de fato, tudo o que ele tem para oferecer em troca dos artigos que deseja. Nesse sentido, a oferta de trigo pelos fazendeiros constitui sua demanda de automóveis e outros bens. Tudo isso é inerente à moderna divisão do trabalho e a uma economia de intercâmbio.

Esse fato fundamental torna-se, na verdade, incompreensível para muitas pessoas (inclusive para certos economistas reputadamente brilhantes), tendo em vista complicações, tais como o pagamento de salários e a forma indireta pela qual, praticamente, todo intercâmbio moderno é feito por intermédio do dinheiro. John Stuart Mill e outros autores clássicos, embora muitas vezes falhassem quando não levavam suficientemente em conta as consequências complexas resultantes do uso do dinheiro, viram, pelo menos, através do “véu monetário”, as realidades subjacentes. Até esse ponto estiveram à frente dos críticos de seu tempo, mais confundidos que instruídos pelo dinheiro. Mera inflação—isto é, mera emissão de mais dinheiro com a consequente elevação de salários e preços—pode parecer criação de maior demanda. Em termos, porém, de verdadeira produção e troca de coisas, não é.

É evidente que o poder aquisitivo real é extinguido na mesma proporção que é extinguido o poder de produção. Não nos devemos deixar iludir ou confundir nesta questão pelos efeitos da inflação monetária no aumento de preços ou “renda nacional” em termos monetários.

Diz-se, às vezes, que, no pós-guerra os alemães ou os japoneses levaram vantagem sobre os americanos porque as fábricas velhas, tendo sido totalmente destruídas pelas bombas durante a guerra, puderam ser substituídas por fábricas e equipamentos mais modernos e, desta forma, produzir mais eficientemente e a preços mais baixos que os americanos com suas fábricas e equipamentos mais velhos e meio obsoletos. Mas, se isto fosse realmente uma vantagem evidente, os americanos poderiam facilmente compensá-la, pondo abaixo imediatamente as fábricas velhas e jogando fora todos os equipamentos velhos. De fato, todos os fabricantes em todos os países poderiam destruir todas as fábricas e equipamentos velhos todos os anos e levantar novas fábricas, instalando novos equipamentos.

A pura verdade é que há uma taxa ótima de substituição, uma época oportuna para substituição. Seria uma vantagem para um fabrican-

te ter sua fábrica e equipamentos destruídos por bombas, mas apenas se isto acontecesse quando sua fábrica e equipamentos, pela destruição ou desuso, já tivessem atingido um valor nulo ou negativo e as bombas caíssem bem na hora que ele tivesse chamado uma equipe de demolição ou, de outra forma, comprado novos equipamentos.

É bem verdade que a desvalorização prévia e desuso, se não estiverem apropriadamente registrados nos livros, podem tornar a destruição de sua propriedade um desastre, no saldo líquido, maior do que parece. É também verdade que a existência de fábricas e equipamentos novos acelera o desuso de fábricas e equipamentos mais velhos. Se os proprietários dessas fábricas e equipamentos mais velhos tentassem mantê-los em uso por um período de tempo mais longo, de modo a tirar maior proveito deles, então, os fabricantes cujas fábricas e equipamentos fossem destruídos (se supusermos que tivessem vontade e capital para substituí-los por fábricas e equipamentos novos) iriam obter uma vantagem comparativa ou, para ser mais preciso, reduziriam sua perda comparativa.

Em resumo, somos levados a concluir que nunca é vantagem ter as fábricas destruídas por granadas ou bombas, a menos que estas fábricas já tenham se tornado sem valor ou adquirido um valor negativo por desvalorização e desuso.

Além do mais, em toda esta argumentação até agora omitimos uma razão central. Fábricas e equipamentos não podem ser substituídos por uma pessoa (ou um governo socialista), a menos que ela ou ele adquira ou possa adquirir a economia, a acumulação de capital, para fazer a substituição. Mas a guerra destrói capital acumulado.

É verdade que pode haver fatores de compensação. Descobertas e progressos tecnológicos durante a guerra, por exemplo, podem aumentar a produtividade nacional ou individual, num ou noutro ponto, e, conseqüentemente, pode haver uma elevação de lucro na produtividade total. A demanda de pós-guerra nunca reproduzirá o modelo exato da demanda de antes da guerra. Mas estas complicações não devem impedir-nos de reconhecer que a verdade básica é que a destruição devastadora de qualquer coisa de real valor é sempre uma perda irreparável, um infortúnio ou um desastre e, quaisquer que sejam as considerações de compensação, jamais será, no balanço final, uma vantagem ou benefício.

OBRAS PÚBLICAS SIGNIFICAM IMPOSTOS

Não existe crença mais persistente e mais influente, hoje em dia, que a crença nos gastos governamentais. Em toda parte são eles apresentados como panaceia para todos os nossos males econômicos. Está a indústria privada parcialmente estagnada? Podemos regularizá-la por meio de gastos governamentais. Há desemprego? Isso, obviamente, é causado pelo “insuficiente poder aquisitivo particular”. O remédio é, também, óbvio.

Tudo o que é necessário é o governo despende o suficiente para compensar a “deficiência”.

Considerável literatura baseia-se nesta falácia e, como muitas vezes acontece com doutrinas dessa espécie, tornou-se parte de uma complexa rede de falácias que se sustentam mutuamente. Não podemos, a esta altura, investigar toda essa rede; voltaremos mais tarde a tratar de outros ramos dela. Mas podemos, aqui, examinar a falácia-mãe que deu nascimento a essa progênie, a principal fonte da rede.

Tudo o que obtemos fora das dádivas livres da natureza tem, de certo modo, que ser pago. O mundo está repleto de pseudo-economistas que, por sua vez, estão cheios de planos para obter alguma coisa por nada. Dizem-nos que o governo pode gastar e gastar sem absolutamente tributar; que pode continuar a acumular dívidas sem jamais as liquidar, já que “devemos a nós mesmos”. Trataremos dessas extraordinárias teorias mais adiante. Receio que, nisso, tenhamos de ser dogmáticos e assinalar que sonhos tão agradáveis assim foram sempre destruídos pela insolvência nacional ou por uma inflação galopante. Devemos aqui dizer, simplesmente, que todos os gastos governamentais terão, praticamente, que ser pagos com o produto líquido da tributação. A própria inflação não passa meramente de uma forma, uma forma particularmente anormal, de tributação.

Tendo posto de lado, para posteriores considerações, a rede de falácias que se apoiam em empréstimos crônicos do governo e na inflação, admitiremos em todo este capítulo que cada dólar gasto pelo governo deverá ser arrecadado imediata ou posteriormente por meio de imposto.

Uma vez que consideremos a questão nesse sentido, os supostos milagres dos gastos governamentais aparecerão sob outro aspecto.

Um certo montante de despesas públicas é necessário para que o governo desempenhe suas funções essenciais. Uma certa quantidade de obras públicas— ruas, estradas, pontes, túneis, arsenais, estaleiros, edifícios para as assembleias legislativas, departamentos de polícia e bombeiros— é necessária para atender aos serviços públicos essenciais.

Em tais obras públicas, necessárias pelo que representam, e defendidas somente nessa base, não estou interessado. Quero aqui tratar das obras públicas consideradas como meios de “dar emprego” ou aumentar a riqueza da comunidade, sem as quais isso não teria sido possível.

Constrói-se uma ponte. Se é construída para atender a uma demanda pública insistente, se soluciona um problema de tráfego ou de transporte, insolúveis sob outra forma, se, em suma, é mais necessária aos contribuintes coletivamente que coisas com as quais individualmente gastariam seu dinheiro, se este não lhes houvesse sido tirado através dos tributos, não poderá haver objeção. Mas uma ponte, construída principalmente para “dar emprego”, é uma diferente espécie de ponte.

Quando oferecer emprego constitui um fim, a necessidade torna-se uma consideração subordinada. Tem-se que *inventar* “projetos”. Em vez de pensarem apenas nos locais em que devem ser construídas as pontes, os responsáveis pelo dinheiro público começam a indagar a si mesmos onde podem construí-las. Podem inventar razões plausíveis pelas quais deve uma nova ponte ligar Easton a Weston? Breve isso se torna absolutamente essencial. Os que duvidam dessa necessidade são tachados de obstrucionistas e reacionários.

Apresentam-se dois argumentos para a ponte: um, o que se ouve principalmente antes de ser construída; outro, o que frequentemente se ouve depois de terminada. O primeiro argumento é que a construção proporcionará emprego. Proporcionará, digamos, 500 empregos durante um ano. A implicação disso é que esses empregos, de outra forma, não teriam surgido.

Isso é o que se vê de imediato. Se estamos, porém, treinados para poder ver mais além, ver as consequências secundárias, além daqueles que são diretamente beneficiados por um projeto governamental, ver outros, os que passam a ser indiretamente afetados, o quadro que se apresenta é diferente. É verdade que determinado grupo de construtores recebe mais ocupação, o que não ocorreria, não fosse a ponte. Esta, porém, deve ser paga com os impostos, pois todo dinheiro gasto

tem que ser tirado dos contribuintes. Se a ponte custa dez milhões de dólares, os contribuintes perderão dez milhões. Ser-lhes-á tirada a mesma importância que, não fosse a construção, seria despendida em coisas de que necessitavam mais.

Portanto, para cada emprego público, criado pelo projeto da ponte, fica destruído, em algum lugar, um emprego particular. Podemos observar os operários empregados na construção da ponte. Podemos observá-los no trabalho. O argumento por parte do governo, de proporcionar emprego, torna-se vívido e, provavelmente, convincente para a maioria das pessoas.

Há, entretanto, outras coisas que não vemos porque, infelizmente, não se permitiu que surgissem. São os empregos destruídos pelos dez milhões de dólares tirados dos contribuintes. Quando muito, tudo o que aconteceu foi uma *transferência* de empregos por causa de um projeto. Mais operários para a construção da ponte; menos operários para a indústria automobilística, menos técnicos de rádio, menos empregados para fábricas de artigos de vestuário e para as fazendas.

Chegamos, então, ao segundo argumento. A ponte existe. É, suponhamos, uma ponte realmente bonita. Surgiu graças à magia dos gastos governamentais. Que teria acontecido se os obstrucionistas e os reacionários tivessem imposto sua vontade? Não teria havido a ponte. O país se teria tornado mais pobre.

Nisso, os responsáveis pelo dinheiro público, outra vez, levam a melhor na discussão com todos aqueles que não sabem ver, além do alcance imediato de seus olhos. Podem ver a ponte. Mas, se tiverem aprendido a perceber as consequências indiretas da mesma maneira que as diretas, podem, mais uma vez, ver, com os olhos da imaginação, possibilidades que nunca chegarão a existir. Podem ver casas não construídas, automóveis, rádios, vestidos e paletós não fabricados, e talvez alimentos não cultivados nem vendidos. Ver esses elementos que não foram criados requer certa imaginação, que nem todo mundo possui.

Podemos, talvez, imaginar imediatamente esses objetos não-existent, mas não podemos mantê-los diante de nosso espírito, do mesmo modo com que podemos manter a ponte que atravessamos todos os dias, quando vamos para o trabalho. Aconteceu que, simplesmente, foi criada uma coisa em vez de outras.

O mesmo raciocínio aplica-se, naturalmente, a qualquer outra espécie de obras públicas. Aplica-se também, por exemplo, à construção, com fundos públicos, de habitações para pessoas de baixa renda.

O que acontece é que o dinheiro é arrancado, por meio de impostos, de famílias de renda mais elevada (e, talvez, até de famílias de renda menor), para forçá-las a financiar famílias selecionadas, de renda inferior, capacitando-as a viverem em melhores moradias, pelo mesmo aluguel anterior ou por aluguel ainda mais baixo.

Não pretendo esmiuçar aqui todos os prós e contras na construção de moradias com dinheiros públicos. Interessa-me apenas assinalar o erro de dois dos argumentos mais frequentemente apresentados a favor desse tipo de construção. Um, é o de que ela “cria empregos”; o outro, que ela cria riquezas, que, sem isso, não teriam sido produzidas. Ambos os argumentos são falsos, uma vez que não levam em consideração o que se perde pela tributação. A tributação para construção de moradias, com fundos públicos, destrói tantos empregos em outras atividades, quanto cria na de construção. Resulta em não se construírem casas particulares, em não se fabricarem máquinas de lavar roupa e refrigeradores e na falta de inumeráveis outras mercadorias e serviços.

E nada disso é respondido pela espécie de resposta que assinala, por exemplo, o fato de a construção de moradias com dinheiros públicos não precisar ser financiada por uma quantia a ser paga de uma só vez, mas apenas por meio de subsídios anuais. Significa isso, simplesmente, que o custo passa a ser distribuído por muitos anos, em vez de concentrar-se num só. Significa, também, que o que se tira dos contribuintes é distribuído por muitos anos, em vez de concentrar-se num só. Tais detalhes técnicos são irrelevantes para o ponto principal.

A grande vantagem psicológica a favor da construção de moradias com dinheiro público está em verem-se homens trabalhando, enquanto estão sendo construídas as casas, e que estas são vistas depois de terminadas. Passam a ser habitadas e os moradores, orgulhosamente, mostram as dependências aos amigos. Não se veem os empregos destruídos pelos impostos destinados às moradias, nem os bens e serviços que deixaram de ser feitos. Exige um esforço concentrado do pensamento, e um novo esforço cada vez que se veem as casas e seus felizes moradores, imaginar a riqueza que em vez disso não foi criada. É de surpreender que os defensores da construção de moradias com dinheiro público não tivessem considerado esse ponto, que se lhes é levado ao conhecimento, tacham-no de pura imaginação, de simples objeções teóricas, ao mesmo tempo em que realçam as moradias públicas existentes. Isso faz lembrar um personagem de *Saint Joan*, de Bernard Shaw, que, ao lhe falarem sobre a teoria de Pitágoras, segundo a qual a terra é redonda e gira em torno do sol, respondeu: “Que consumado idiota! Por que não usou os próprios olhos?”

Devemos aplicar o mesmo raciocínio, mais uma vez, aos grandes projetos, como o de *Tennessee Valley Authority*. Ali, simplesmente pelo tamanho, o perigo da ilusão de ótica é maior que nunca. Ali está uma gigantesca represa, um formidável arco de aço e concreto “maior que qualquer outro empreendimento que o capital privado pudesse ter construído”, o fetiche dos fotógrafos, o paraíso dos socialistas, o símbolo mais frequentemente usado dos milagres da construção, propriedade e operação públicas. Ali estão gigantescos geradores e usinas de força. Ali está toda uma região, diz-se, elevada para o mais alto nível econômico, atraindo fábricas e indústrias que, de outro modo, não teriam existido. E tudo é apresentado, nos panegíricos de seus partidários, como ganho econômico líquido, sem contrapartidas.

Não precisamos, aqui, entrar no mérito do TVA nem no de projetos públicos semelhantes. Desta vez, entretanto, necessitamos de especial esforço de imaginação, de que poucas pessoas são capazes, para ver o lado devedor da razão. Se os impostos, arrecadados de pessoas e companhias, são aplicados em determinada região do país, por que motivo causaria surpresa, por que deveria ser considerado milagre que essa região se tenha tornado relativamente mais rica? Outras regiões do país, deveríamos lembrar-nos, se encontram, então, relativamente mais pobres.

Aquele empreendimento tão grande que “o capital privado não teria podido realizar”, foi, na verdade, realizado pelo capital privado— pelo capital expropriado mediante imposto (ou, se o dinheiro foi tomado como empréstimo, acabará sendo expropriado também com impostos).

Precisaremos, novamente, fazer um esforço de imaginação para vermos as usinas de força e as habitações particulares, as máquinas de escrever e os aparelhos de televisão, que não se permitiu viessem a surgir, porque o dinheiro que se arrancara do povo, em todo o país, fora empregado na construção da fotogênica Represa de Norris.

Escolhi, propositadamente, os mais favoráveis exemplos de projetos de dispêndios públicos— isto é, os que são mais frequente e ardentemente aconselhados pelos agentes governamentais e mais altamente considerados pelo público. Não falei das centenas de projetos frívolos que, invariavelmente, aparecem logo que o objetivo principal é “dar empregos” e “pôr gente a trabalhar”. Isso porque, conforme vimos, a utilidade do próprio projeto torna-se, inevitavelmente, consideração secundária. Além disso, quanto mais extravagante a obra, quanto mais dispendioso o trabalho, quanto maior o custo da mão-de-obra, tanto melhor para o objetivo de proporcionar mais empre-

gos. Sob tais circunstâncias, é altamente improvável que os projetos inventados pelos burocratas proporcionem o mesmo aumento líquido à riqueza e ao bem-estar, por dólar gasto, que teria sido proporcionado pelos próprios contribuintes se, individualmente, lhes tivessem permitido comprar ou fazer o que eles mesmos desejassem em vez de serem forçados a entregar parte das suas poupanças ao estado.

OS IMPOSTOS DESENCORAJAM A PRODUÇÃO

Existe, ainda, outro fator que torna improvável que a riqueza criada pelos dispêndios governamentais seja completamente compensada pela riqueza destruída pelos impostos lançados para pagar tais dispêndios. Não é, como tantas vezes se supõe, simples questão de tirar algo do bolso direito da nação para colocá-lo no esquerdo. Os órgãos governamentais dizem-nos, por exemplo, que, se o rendimento nacional é de US\$1.500 bilhões, os impostos do governo, então, de US\$360 bilhões por ano, somente 24% da renda nacional estavam sendo transferidos de fins particulares para fins públicos. Isso é falar como se o país fosse uma entidade da mesma espécie de uma grande companhia com recursos em comum, e como se tudo que estivesse envolvido fosse simples transação contábil. Os órgãos governamentais esquecem-se de que estão tirando dinheiro de A a fim de o pagarem a B. Ou, então, sabem disso perfeitamente, mas, ao mesmo tempo em que discorrem largamente sobre todos os benefícios do processo para B, e sobre todas as coisas maravilhosas que ele terá e que não teria, se o dinheiro não lhe houvesse sido transferido, esquecem-se dos efeitos da transação sobre A. B é olhado e A esquecido.

Em nossa sociedade moderna, a porcentagem do imposto sobre a renda arrecadado nunca é igual para todo mundo. A grande carga desse imposto recai sobre pequena porcentagem do rendimento da nação; e este imposto deve ser suplementado por outros de outra espécie. Esses impostos, inevitavelmente, afetam a ação e os incentivos daqueles dos quais são cobrados. Quando uma grande empresa perde 100 centavos de cada dólar, ele perde, e somente lhe permitem conservar 60 centavos de cada dólar que ganha, e quando não pode compensar os anos de prejuízos com os anos de lucros, ou não pode fazê-lo adequadamente, sua política fica afetada. A companhia não expande as operações ou expande somente aquelas que podem ser atendidas com um mínimo de risco. As pessoas que reconhecem essa situação veem-se impedidas de iniciar novos empreendimentos. Assim, antigos empregadores não mais empregam ou não empregam tantos quantos talvez empregassem; e outros resolvem não mais ser empregadores. Maquinaria aperfeiçoada e fábricas mais bem equipadas passam a surgir muito mais lentamente, dada essa situação. O resultado, a longo prazo, afinal, é verem-se os consumi-

dores impedidos de conseguir produtos melhores e mais baratos, e não haver melhoria nos salários.

Há efeito semelhante, quando os rendimentos pessoais são tributados em 50, 60 e 70%. As pessoas começam a perguntar-se por que devem trabalhar seis, oito ou nove meses do ano todo para o governo e somente seis, quatro ou três meses para si e suas famílias. Se perdem o dólar inteiro, quando perdem, e somente podem conservar apenas uma fração dele quando ganham, acham tolice assumir riscos com seu capital.

Além disso, o capital disponível para os riscos diminui consideravelmente.

Vai sendo arrebatado pelos tributos antes que possa acumular-se. Em síntese, o capital para prover novos empregos particulares fica em primeiro lugar impedido de surgir, e a parte que realmente surge não encontra estímulo para criação de novos empreendimentos. Os órgãos do governo criam o problema do desemprego que afirmam solucionar.

Certa soma de impostos é, na verdade, indispensável para o desempenho de funções governamentais essenciais. Impostos razoáveis para esse objetivo não prejudicam muito a produção. A espécie de serviços governamentais prestados, então, em retribuição— e que, entre outras coisas, protege a própria produção— é mais que uma compensação para isso. Mas quanto maior a porcentagem da renda do povo arrancada, por meio de impostos, tanto maiores os empecilhos à produção e aos empregos de entidades particulares. Quando o gravame do imposto vai além de uma importância suportável, torna-se insolúvel o problema de criar impostos que não desencorajem e desorganizem a produção.

CAPÍTULO 6

O CRÉDITO DESVIA A PRODUÇÃO

Tanto o “encorajamento” do governo aos negócios, quanto sua hostilidade deve, às vezes, ser temido. Este suposto encorajamento quase sempre assume a forma de concessão direta de créditos governamentais ou de garantia de empréstimos particulares.

A questão do crédito governamental pode, às vezes, ser complicada, porque envolve a possibilidade de inflação. Deixaremos para um capítulo posterior à análise dos efeitos dos vários tipos de inflação. Aqui, a bem da simplicidade, vamos admitir que o crédito, sobre o qual estamos debatendo, seja não inflacionário. A inflação, conforme veremos mais tarde, conquanto complique a análise, no fundo não muda as consequências das normas discutidas.

A proposta mais frequente dessa espécie, no congresso norte-americano, é a de concessão de mais crédito para os fazendeiros. Segundo o ponto de vista da maioria dos membros do congresso, os fazendeiros não estão, realmente, conseguindo suficiente crédito. O crédito, fornecido por companhias hipotecárias particulares, companhias de seguro ou bancos rurais, nunca é “adequado”. O congresso está sempre encontrando novas falhas, que não são preenchidas pelas instituições creditícias existentes, não importando quantas delas já tenham sido criadas. Os fazendeiros podem ter suficiente crédito a longo ou a curto prazo, mas em compensação não têm suficiente crédito “intermediário”— ora as taxas de juros são demasiado altas, ora se queixam de que os empréstimos privados são concedidos somente a fazendeiros ricos e bem aparelhados. O Legislativo vai, então, criando sucessivamente novas instituições de financiamento e novos tipos de empréstimos agrícolas.

A fé em toda essa política, vamos ver adiante, advém de dois atos de imprevisão. Um, é encarar a questão apenas do ponto de vista dos fazendeiros, que tomam dinheiro emprestado. O outro, está em pensar somente na primeira parte da transação.

Ora, aos olhos de pessoas honestas todos os empréstimos têm, afinal, que ser pagos. Todo crédito é dívida. As propostas para aumento do volume do crédito, portanto, representam simplesmente outro nome para propostas do aumento da carga das dívidas. Iriam parecer menos atraentes se a elas, habitualmente, se referisse pelo segundo nome em vez de pelo primeiro.

Não precisamos discutir aqui os empréstimos normais que são feitos aos fazendeiros, por intermédio de fontes privadas. Consistem eles em hipotecas, em créditos para pagamento a prestações, destinados à aquisição de automóveis, refrigeradores, aparelhos de TV, tratores e outras máquinas agrícolas, e em empréstimos bancários, com os quais o fazendeiro possa ir vivendo até fazer a colheita, colocar a produção no mercado e pagá-los. É intenção nossa ocupar-nos aqui só com os empréstimos a fazendeiros, quer feitos diretamente por algum órgão governamental, quer por estes garantidos.

Tais empréstimos são de dois principais tipos. Um é o destinado a capacitar o fazendeiro a conservar sua produção fora do mercado. É o tipo de empréstimo especialmente danoso¹; será, porém, mais conveniente considerá-lo mais adiante, quando chegarmos à questão do controle de mercadorias por parte do governo. O outro é o empregado para proporcionar capital para o fazendeiro, muitas vezes, poder estabelecer-se comercialmente, capacitando-o a comprar a própria fazenda, uma mula ou um trator, ou todos os três.

À primeira vista, as alegações para esse tipo de empréstimo podem parecer muito fortes. Considere-se uma família pobre, ou seja, sem qualquer meio de subsistência. Será crueldade e desperdício deixá-la sob assistência econômica do governo. Adquirir-se então uma fazenda para ela; arranje-se para que se estabeleça comercialmente e que seus membros tornem-se cidadãos produtivos e respeitáveis; faça-se com que possam contribuir para o aumento da produção nacional e pagar o empréstimo, após haverem produzido. Ou, então, consideremos um fazendeiro que esteja mourejando com métodos primitivos de produção, por não dispor de capital para adquirir um trator. Empréstimo-se-lhe dinheiro para comprar um. Permitindo-se, assim, que aumente sua produtividade, ele poderá resgatar o empréstimo com o acréscimo do rendimento de suas colheitas.

Desse modo, não só o enriqueceremos e o reergueremos, como enriqueceremos também toda a comunidade, com o aumento da produção.

E o empréstimo— conclui o argumento— custará menos ao governo e aos contribuintes, porque será “autoliquidável”.

Ora, eis, na realidade, o que acontece todos os dias em uma instituição de crédito privado. Se um homem deseja comprar uma fazenda e tem, digamos, apenas metade ou uma terça parte do dinheiro corres-

¹ A tradução da frase foi alterada. (Nota de revisão).

pondente ao custo, um vizinho ou um banco empresta-lhe o dinheiro restante, mediante hipoteca da fazenda.

Se deseja comprar um trator, o próprio fabricante ou uma empresa financiadora lhe permitirá adquiri-lo, mediante pagamento da terça parte do preço de compra, devendo o restante ser pago em prestações obtidas com a poupança, que o próprio trator ajudou a conseguir.

Há, entretanto, decisiva diferença entre os empréstimos fornecidos por particulares e os fornecidos por um órgão governamental. Todo empréstador particular arrisca seus próprios fundos. (É verdade que o banqueiro arrisca fundos de outros que lhe foram confiados; mas, se perder o dinheiro, terá de compensar a perda com seus próprios fundos ou, então, será obrigado a abandonar o negócio.) Quando alguém põe em risco seus próprios recursos, comumente é cuidadoso em suas investigações, para determinar a adequação do ativo empenhado, a perspicácia comercial e honestidade do tomador do empréstimo.

Se o governo operasse com este mesmo rigor, não haveria de fato bom argumento para sua entrada nesse campo. Por que fazer precisamente o que os órgãos particulares costumam fazer? O governo, entretanto, quase invariavelmente, opera observando normas diferentes.

Todo o argumento para entrar nesse negócio de conceder crédito prende-se, realmente, ao fato de que fará empréstimos a pessoas que não poderiam consegui-los de entidades particulares. Isso é, simplesmente, outra maneira de dizer que os órgãos governamentais assumirão riscos com o dinheiro de outras pessoas (os contribuintes?); riscos que os emprestadores particulares não assumiriam com seu próprio dinheiro.

Defensores dessa política reconhecem, às vezes, que a porcentagem de perdas é mais alta nos empréstimos governamentais, que nos efetuados por particulares. Afirmam, porém, que isso será compensado pelo aumento da produção, trazido pelos tomadores de empréstimos, que os resgatam, e, mesmo, pela maioria dos que deixam de resgatá-los.

Esse argumento parecerá plausível somente enquanto concentrarmos a atenção em determinados tomadores de empréstimos, aos quais o governo fornece os fundos, e esquecermos as pessoas, às quais seu plano priva de dinheiro. O que, na realidade, está sendo emprestado não é dinheiro, que é apenas meio de intercâmbio, mas capital. (Já anunciei ao leitor que deixaremos para tratar, mais adiante, das complicações que uma expansão inflacionária de crédito traz consigo.) O que realmente está sendo emprestado— digamos— é a fazenda ou o próprio trator. Ora, o número de fazendas existentes é limitado, as-

sim como a produção de tratores (admitindo-se, especialmente, que um excedente econômico de tratores não seja produzido simplesmente, à custa de outras mercadorias).

A fazenda ou o trator, que estão sendo emprestados a A, não podem ser emprestados a B. A verdadeira questão prende-se, portanto, ao seguinte: se é A ou B quem obterá a fazenda.

Isto nos leva a comparar os méritos de A e B e a saber com quanto cada um deles contribui, ou quanto é capaz de contribuir para a produção.

Digamos que A fosse o homem que obteria a fazenda, se o governo não interviesse. O banqueiro local ou seus vizinhos conhecem-no, bem como a seus antecedentes. Desejam encontrar um emprego para seus fundos.

Sabem que é bom fazendeiro e homem honesto, que cumpre sempre a palavra dada. Consideram-no bom risco. Talvez ele já tenha, por meio de sua operosidade, frugalidade e previsão, acumulado dinheiro suficiente para pagar a quarta parte do preço da fazenda. Empréstam-lhe as três quartas partes restantes e ele adquire a fazenda.

Corre uma ideia estranha, mantida por todo financista extravagante, que crédito é algo que o banqueiro dá a um homem. Crédito, no entanto, é algo que o homem já possui. Tem-no, talvez, porque já possui um ativo negociável de valor monetário, maior que o empréstimo que está solicitando. Ou o tem, porque seu caráter e seus antecedentes o conquistaram. Leva-o consigo ao banco. Essa é a razão porque o banqueiro lhe faz o empréstimo. Este não lhe está dando algo por coisa alguma. Está seguro de que será pago. Está simplesmente trocando uma forma mais líquida de ativo ou crédito por uma forma menos líquida. Às vezes, comete um erro, e, nesse caso, não é só o banqueiro quem sofre, mas toda a comunidade, pois os valores que se supunha seriam produzidos pelo tomador do empréstimo não foram produzidos e, com isso, desperdiçaram-se os recursos.

Agora, digamos que o banqueiro conceda o empréstimo de A, que tem crédito. O governo, porém, entra no mercado financeiro com caridosa disposição de espírito porque, conforme vimos, está preocupado com B. B não pode conseguir uma hipoteca ou outro empréstimo junto a capitalistas privados, porque não tem crédito com eles. Não dispõe de poupanças, não consta de seu registro ter sido bom fazendeiro e talvez esteja na ocasião, sob assistência governamental. Por que, indagam os defensores dos créditos governamentais, não o trans-

formar num membro da sociedade, útil e produtivo, concedendo-lhe crédito suficiente para adquirir um sítio e uma mula, ou um trator, e estabelecer-se comercialmente?

Talvez, em determinados casos individuais, essa medida dê certo.

Mas é óbvio que, em geral, as pessoas escolhidas, segundo esses padrões governamentais oferecerão riscos muito maiores que as escolhidas, segundo os padrões de entidades privadas. Perder-se-á mais dinheiro ao conceder tais empréstimos. Haverá, entre elas, maior porcentagem de falências, menor eficiência, maior desperdício de recursos. Além disso, pessoas que recebem crédito governamental obterão suas fazendas e tratores à custa de outras, que teriam sido beneficiadas pelo crédito privado. Como B consegue uma fazenda, A ficará privado de ter uma. A talvez seja forçado a desistir de uma, ou porque as taxas de juros subiram, como resultado das operações do governo, ou porque, em virtude dessas operações, os preços das fazendas subiram, ou porque não existe outra fazenda nas vizinhanças. Em todo caso, o resultado líquido das operações de crédito do governo não foi aumentar a importância da riqueza produzida pela comunidade, mas reduzi-la, pois o efetivo capital disponível (que na verdade é constituído de fazendas, tratores etc.) foi colocado em mãos de devedores menos eficientes, em vez de ser colocado em mãos de pessoas mais eficientes e dignas de confiança.

O caso torna-se ainda mais claro se passarmos das fazendas para outras formas de negócio. Propõe-se, frequentemente, que o governo assuma os riscos “demasiado grandes para a indústria privada”. Significa isso que se deve permitir aos burocratas assumirem riscos com o dinheiro dos contribuintes; riscos que ninguém está disposto a assumir com o seu.

Tal política acarretaria males de muitas espécies. Acarretaria o favoritismo: pela concessão de empréstimos a amigos, ou em paga de subornos. Levaria, inevitavelmente, a escândalos. Provocaria recriminações, sempre que o dinheiro dos contribuintes fosse despendido com empresas que falissem. Aumentaria a exigência de uma política socialista: pois, perguntar-se-ia muito justamente, se o governo vai arcar com os riscos, por que não receber também os lucros? Que justificativa pode haver, de fato, para solicitar aos contribuintes que assumam os riscos, ao mesmo tempo em que se permite aos capitalistas particulares que conservem os lucros? (Isto, no entanto, é precisamente o que já fazemos, no caso de empréstimos do governo a fazendeiros “sem recursos”, conforme veremos mais adiante.)

Deixemos de lado, porém, por enquanto, todos esses males, e concentremo-nos em apenas uma das consequências dos empréstimos desse tipo. A consequência está em que eles desperdiçarão capital e reduzirão a produção. Lançarão o capital disponível em projetos ruins ou, pelo menos, duvidosos. Lançá-lo-ão em mãos de pessoas menos competentes ou menos dignas de confiança que aquelas que, de outro modo, poderiam tê-lo obtido, pois a quantidade de capital efetivo em qualquer momento (que se distingue dos símbolos monetários saídos de uma impressora) é limitada. O que colocamos nas mãos de B não pode ser colocado nas mãos de A.

Há pessoas que desejam empregar capital próprio. São, porém, cautelosas. Desejam recebê-lo de volta. A maioria dos concessores de crédito, portanto, investiga meticulosamente qualquer proposta, antes de nela arriscar seu próprio dinheiro. Pesam as perspectivas de lucro, contra as possibilidades de perda. Podem, às vezes, errar. Mas, por diversas razões, provavelmente cometerão menor número de erros que as instituições governamentais de crédito. Em primeiro lugar, o dinheiro é delas ou foi-lhes confiado voluntariamente. No caso de empréstimos feitos pelo governo, o dinheiro é de outras pessoas e foi-lhes tirado, independentemente do desejo pessoal, por meio de impostos. O capital privado será investido somente onde se espera, com certeza, seja amortizado e sejam pagos os juros. Isso é sinal de que se espera que as pessoas, às quais o dinheiro foi emprestado, produzirão, para o mercado, mercadorias que o público realmente deseja. O dinheiro do governo, por outro lado, provavelmente será emprestado para algum propósito vago e geral, como “criar emprego”; e quanto mais ineficiente for a obra— isto é, quanto maior o volume de empregos que ela requer em relação ao valor do produto— tanto mais provável será que o investimento seja altamente considerado.

Os capitalistas particulares, além disso, são selecionados por uma prova cruel do mercado. Se cometerem erros graves, perderão seu dinheiro e não terão mais capital para emprestar. Somente se forem coroados de êxito no passado, terão mais capital para emprestar no futuro. Assim, os capitalistas particulares (salvo proporção relativamente pequena dos que tenham obtido fundos por meio de herança) são rigidamente selecionados por um processo de sobrevivência dos mais aptos. Os credores governamentais, por outro lado, ou são os que foram aprovados nos concursos para o exercício de cargos públicos, e sabem como responder a perguntas hipotéticas, ou são os que podem oferecer as mais plausíveis razões para conceder empréstimos e as mais plausíveis explicações de que não lhes coube culpa, se houve malogro nos empréstimos que concederam.

Permanece, entretanto, o resultado líquido: nos empréstimos de particulares, utilizam-se recursos e capitais existentes muito melhor que nos empréstimos do governo. Os empréstimos governamentais desperdiçarão muito mais capital e recursos que os de particulares. Em suma: os empréstimos governamentais, comparados aos privados, reduzirão a produção, não a aumentarão.

A proposta de empréstimos governamentais a indivíduos ou projetos particulares, em síntese, vê B e se esquece de A. Vê as pessoas em cujas mãos é colocado o capital, ignora as que, de outro modo, o teriam recebido.

Vê o projeto para o qual se concede o capital e não considera os projetos para os quais não existiu capital. Vê o lucro imediato de um grupo, omite as perdas de outros grupos e a perda líquida da comunidade como um todo.

É mais um exemplo da falácia de ver apenas um determinado interesse a curto prazo, e esquecer o interesse geral, a longo prazo.

Observamos, no início deste capítulo, que se deve temer a “ajuda” governamental aos negócios tanto quanto sua hostilidade. Aplica-se isso tanto aos subsídios, quanto aos empréstimos. O governo jamais empresta ou concede algo às empresas que delas não retire. Ouvem-se muitas vezes “new dealers”, e outros partidários do estatismo, vangloriarem-se da maneira pela qual o governo americano “*amparou os negócios*”, em 1932, e depois, com a *Reconstruction Finance Corporation*, a *Home Owners Loan Corporation* e outros órgãos governamentais, em 1932 e mais tarde.

Acontece, porém, que o governo não pode conceder auxílio financeiro a empresas sem que, antes ou depois, o tire. Todos os fundos do governo advêm de impostos. Mesmo o muito alardeado “crédito do governo” apoia-se na suposição de que os empréstimos serão finalmente liquidados com o produto líquido dos impostos. Quando o governo concede empréstimos ou subsídios às empresas, o que ele faz é tributar as empresas privadas bem sucedidas, a fim de amparar as mal sucedidas. Sob certas circunstâncias de emergência, poderá haver para isso argumentos plausíveis, cujos méritos não precisamos discutir aqui. Mas, a longo prazo, isso não se afigura como proposição compensadora, encarada do ponto de vista do país como um todo. E a experiência tem demonstrado que não é.

A MALDIÇÃO DA MAQUINARIA

Entre as mais viáveis de todas as ilusões econômicas está a crença de que a máquina, na realidade, cria desemprego. Destruída mil vezes, tem ressurgido sempre das próprias cinzas com a mesma firmeza e o mesmo vigor. Sempre que há prolongado desemprego em massa, é a máquina que, novamente, leva a culpa. Essa falácia é ainda a base de muitas manifestações de sindicatos. O público tolera tais manifestações porque acredita que, no fundo, eles têm razão, ou sente-se demasiado confuso para ver com justiça por que estão errados.

A crença de que as máquinas causam desemprego, quando mantida com alguma consistência lógica, conduz a ridículas conclusões. Devemos estar causando tanto desemprego com o aperfeiçoamento tecnológico de hoje em dia, quanto o homem primitivo deve ter começado a causar com os primeiros esforços feitos no sentido de poupar, para si, trabalho e suor inúteis.

Para não irmos muito longe, consideremos *The Wealth of Nations*, de Adam Smith, livro publicado em 1776. O primeiro capítulo dessa notável obra intitula-se “Da divisão do trabalho”, e na segunda página desse primeiro capítulo o autor conta que um operário, não familiarizado com o uso da máquina utilizada numa fábrica de alfinetes, “dificilmente faria um alfinete por dia e, certamente, não poderia fazer vinte”, mas poderia, com o uso dessa máquina, fazer 4.800 por dia. Assim, já ao tempo de Adam Smith—que lástima!— a máquina havia posto fora de trabalho 240 a 4.800 operários fabricantes de alfinetes para cada um que permanecesse trabalhando. Na indústria de alfinetes já havia, se por causa das máquinas os homens ficassem sem trabalho, 99,98% de desemprego. Poderia haver situação mais negra que esta?

A situação podia tornar-se mais negra, pois a Revolução Industrial estava apenas na infância. Consideremos alguns dos incidentes e aspectos dessa revolução. Vejamos, por exemplo, o que aconteceu na indústria de meias. Ao serem introduzidas novas máquinas de meias, foram elas destruídas pelos operários manufatureiros (mais de 1.000 numa única desordem), incendiaram-se casas, os inventores foram ameaçados de morte e obrigados a fugir, e a ordem somente foi restabelecida depois de chamados os militares e presos ou enforcados os cabeças das desordens.

Ora, é importante ter em mente que, enquanto os desordeiros estavam pensando em seu futuro imediato ou, mesmo, em seu futuro mais remoto, sua oposição à máquina era racional, pois William Felkin, em *History of the Machine—Wrought Hosiery Manufactures* (1867), conta-nos (embora sua declaração não pareça plausível) que a maior parte dos 50.000 tecelões de meias inglesas e suas famílias não ficaram totalmente livres da fome e da miséria, causadas pela introdução da máquina, durante os quarenta anos seguintes. Mas quanto à crença dos desordeiros, cuja maioria estava indubitavelmente imbuída de que a máquina estava substituindo permanentemente os homens, era errada, pois antes do fim do século XIX a indústria de meias estava empregando pelo menos cem homens para cada um dos que empregara em começos daquele século. Arkwright inventou, em 1760, sua máquina de tecer algodão.

Calculava-se haver na Inglaterra, a esse tempo, 5.200 fiandeiros usando rocas de fiar e 2.700 tecelões, ao todo, 7.900 pessoas empregadas na produção de tecidos de algodão. Houve oposição à invenção de Arkwright, sob a alegação de que ela ameaçava a subsistência dos operários, e essa oposição teve que ser dominada pela força. Entretanto, em 1787—vinte e sete anos depois do aparecimento da invenção—uma investigação parlamentar mostrou que o número de pessoas que estava trabalhando em fiação e tecelagem de algodão havia subido de 7.900 para 320.000: um aumento de 4.400%.

Se o leitor consultar *Recent Economic Changes*, livro de David A. Wells, publicado em 1889, encontrará passagens que, excetuadas as datase as cifras absolutas apresentadas, poderiam ter sido escritas por nossos tecnóforos de hoje. Permita-me o leitor citar algumas:

Durante o decênio de 1870 a 1880, inclusive, a marinha mercante britânica aumentou seu movimento para cerca de 22.000.000 de toneladas, só em matéria de carregamentos para o exterior e descargas; (...) entretanto, o número de homens empregados na realização desse grande movimento diminuiu em 1880, comparado ao de 1870, para cerca de 3.000 (2.990, exatamente). Que motivou tal diminuição? A introdução de máquinas de içar a vapor e elevadores de grãos e cereais nos cais e nas docas, o emprego de força a vapor etc.(...)

Em 1873, o aço de Bessemer, na Inglaterra, cujo preço não fora aumentado pelas tarifas protecionistas, era de US\$80 a tonelada; em 1866 era fabricado com lucro e vendido na mesma região, por menos de US\$20 a tonelada. Ao mesmo tempo, a capacidade de produção

anual de um conversor Bessemer aumentara quatro vezes sem que se aumentasse o preço da mão-de-obra utilizada; esta, pelo contrário, diminuiu (...)

A potência, que já estava sendo produzida pelas máquinas a vapor existentes no mundo, e em operação no ano de 1887, foi calculada pelo Departamento de Estatística, em Berlim, como equivalente à de 200.000.000 de cavalos, representando aproximadamente a de 1.000.000.000 de homens; ou, pelo menos, três vezes a população obreira da terra. (...)

Pensar-se-ia que a última cifra citada obrigasse Senhor Wells a fazer uma pausa e meditar por que ainda restava algum emprego no mundo em 1889; ele, porém, concluiu simplesmente, com discreto pessimismo, que: “sob tais circunstâncias, a superprodução industrial (...) poderá tornar-se crônica”.

Na depressão de 1932, começou-se novamente a lançar à máquina a culpa pelo desemprego. A teoria de um grupo que se intitulava os Tecnocratas espalhou-se, em poucos meses, pelo país, como um incêndio numa floresta. Não vou enfastiar o leitor com um recital de cifras fantásticas, apresentadas por esse grupo, ou corrigilas, para mostrar que fatos eram os verdadeiros. Basta dizer que os Tecnocratas retornaram ao erro, em toda a sua pureza, de que a máquina substituíra permanentemente o homem — exceto que, em sua ignorância, apresentaram esse erro como descoberta nova e revolucionária. Era, nada mais nada menos, outra ilustração do aforismo de Santayana, segundo o qual os que não se lembram do passado estão condenados a repeti-lo.

O ridículo finalmente liquidou os Tecnocratas, mas sua doutrina, que os precedera, permanece. Reflete-se em centenas de regulamentos de sindicatos e na prática de “obrigar a dar emprego”; e esses regulamentos e normas são tolerados e, mesmo, aprovados em virtude da confusão que, a esse respeito, paira sobre o espírito do público.

Prestando declarações em nome do Departamento de Justiça dos Estados Unidos perante a *Temporary National Economic Committee* (mais conhecida como TNEC) em março de 1941, Corwin Edwards citou inúmeros exemplos de tais práticas. O sindicato dos eletricitistas, da cidade de Nova York, foi acusado de recusar-se a instalar equipamento elétrico fabricado fora do Estado de Nova York, a menos que o equipamento fosse desmontado e novamente montado no local em que deveria ser instalado.

Em Houston, Texas, mestres-encanadores e o sindicato dos encanadores concordaram em que canos prefabricados para instalação seriam instalados pelos membros do sindicato somente se a rosca de uma das extremidades do cano fosse cortada, para que se pudesse acrescentar uma nova, no local da instalação. Vários ramos do sindicato dos pintores impuseram restrições ao uso de revólveres-pulverizadores, restrições, em muitos casos, apenas para “obrigar a dar emprego”, ao exigirem a aplicação da tinta com pincel, processo mais vagaroso. Um ramo do sindicato dos condutores de veículos exigia que todo caminhão, que entrasse na área metropolitana de Nova York, tivesse um motorista local, ao lado do motorista já empregado. Em várias cidades, o sindicato dos eletricitas exigia que, se qualquer luz ou força temporária tivesse que ser usada numa construção, devia ser mantida na obra um eletricista com tempo integral, ao qual não seria permitido realizar qualquer trabalho de eletricidade. Esse regulamento, segundo Senhor Edwards: “implica, muitas vezes, contratar um homem que passa o dia lendo ou jogando paciência, não fazendo coisa alguma a não ser manobrar a chave no começo e no fim do dia”.

Poder-se-ia prosseguir citando tais práticas de obrigar a dar emprego em muitos outros setores. Na indústria ferroviária, os sindicatos insistem em que se empreguem foguistas em tipos de locomotivas, que deles não necessitam. Nos teatros, sindicatos insistem no emprego de trocadores de cenários, mesmo tratando-se de peças nas quais não se usam cenários. O sindicato dos músicos exige que se empreguem músicos ou orquestras inteiras em muitos casos em que somente são necessários discos e vitrolas.

Em 1961 não havia sinal de que a falácia houvesse desaparecido.

Não apenas os líderes sindicais, mas funcionários do governo, falavam solenemente da “automação” como a principal causa do desemprego. A automação foi debatida como se fosse alguma coisa inteiramente nova no mundo. Na verdade, foi apenas um novo nome para o progresso tecnológico contínuo e outros avanços em equipamentos de economia de trabalho.

Mas, mesmo hoje, a oposição a mecanismos de economia de trabalho não fica apenas entre leigos em economia. Por volta de 1970, apareceu um livro de um autor que até recebeu o Prêmio Nobel em economia. Seu livro opunha-se à introdução de máquinas que economizam mão-de-obra nos países subdesenvolvidos, tendo em vista que elas “reduzem a demanda de mão-de-obra”!¹ A conclusão lógica disso seria que o meio de gerar o maior número de empregos é tornar

¹ Gunnar Myrdal, *The Challenge of World Poverty* (New York: Pantheon Books, 1970), pp. 400-01 e passim.

todo trabalho tão ineficiente e improdutivo quanto possível. Isto significa que os revoltosos ingleses de Luddite, que no início do século XIX destruíram máquinas de tecer meias, teares de máquina a vapor e máquinas de tosquear, apesar de tudo, estavam fazendo a coisa certa.

Cifras e cifras poderiam ser acumuladas para mostrarem quão errados estavam os tecnófbos do passado. De nada, porém, adiantaria, a menos que compreendêssemos *por que* estavam errados, pois estatísticas e histórias são inúteis em economia, salvo se vêm acompanhadas de compreensão *dedutiva* básica dos fatos—o que, neste caso, significa compreensão da razão por que *tiveram* que ocorrer as consequências do passado com a introdução da máquina e de outros elementos na economia de mão-de-obra.

Por outro lado, afirmarão os tecnófbos (como de fato afirmam quando se lhes assinala que as profecias de seus predecessores se mostraram absurdas): “Tudo isso poderia muito bem ser certo no passado; mas as condições atuais são fundamentalmente diferentes; não podemos de forma alguma, agora, admitir o desenvolvimento de qualquer outra máquina que venha poupar mão-de-obra.” A Sra. Eleanor Roosevelt, aliás, escreveu numa coluna de jornal sindicalizado, em 19 de setembro de 1945: “Chegamos, hoje, a um ponto em que os processos para economizar mão-de-obra só são bons quando não deixam o operário sem seu emprego.”

Se, de fato, fosse verdade que a introdução da máquina que poupa mão-de-obra é uma permanente causa do crescente desemprego e da miséria, as conclusões lógicas que se tirariam seriam revolucionárias, não só no campo técnico, mas também no nosso conceito de civilização. Não só teríamos que considerar calamidade todo progresso técnico, como teríamos que considerar com igual horror todo progresso técnico passado. Todos os dias, cada um de nós, segundo sua própria capacidade, empenha-se em reduzir o esforço exigido para consecução de determinado resultado. Cada um de nós procura economizar seu trabalho, economizar os meios necessários para atingir seus fins. Todo empregador, pequeno ou grande, procura, constantemente, conseguir seus resultados de maneira mais econômica e mais eficiente, isto é, poupando trabalho. Todo trabalhador inteligente procura reduzir o esforço necessário à realização da tarefa que lhe é atribuída. Os mais ambiciosos procuram, incansavelmente, aumentar os resultados que podem conseguir num determinado número de horas.

Os tecnófbos, se fossem lógicos e coerentes, teriam que deixar de lado todo esse progresso e engenho, não só como inúteis, mas também como prejudiciais. Por que devem ser transportadas mercadorias por estradas de ferro, de Nova York a Chicago, se poderí-

amos empregar um número consideravelmente maior de homens que carregassem todas elas nos ombros?

Teorias falsas como essa não têm consistência lógica; mas prejudicam bastante, só pelo fato de serem sustentadas. Procuremos, por exemplo, ver exatamente o que acontece, quando se introduzem aperfeiçoamentos técnicos e máquinas que economizam mão-de-obra. Os detalhes variarão em cada caso, dependendo das condições particulares que prevalecem em cada indústria ou período. Admitamos, porém, um exemplo que envolve as principais possibilidades.

Suponhamos que um fabricante de roupas venha a saber da existência de uma máquina capaz de fazer sobretudos para homens e mulheres, pela metade da força trabalho que antes empregava. Instala a máquina e despede metade de seu operariado.

Isso, à primeira vista, parece evidente perda de emprego. Mas a própria máquina exigiu trabalho para ser construída; de sorte que, em compensação, foram criados empregos que, de outro modo, não existiriam. O fabricante, porém, somente adotará a máquina se ela fizer melhores roupas com metade da mão-de-obra, ou a mesma espécie de roupas por menor custo. Se admitirmos esse segundo ponto, não poderemos admitir que a quantidade de mão-de-obra para construção da máquina seja tão grande, em termos de folha de pagamento, quanto a quantidade de mão-de-obra que o fabricante de roupas espera, afinal, economizar, adotando a máquina; de outro modo não haveria economia e o fabricante de roupas não a teria adotado.

Tem-se ainda, portanto, que levar em conta, uma perda líquida de emprego. Mas devemos, pelo menos, lembrar a real possibilidade de que o *primeiro* efeito da introdução da maquinaria poupadora de trabalho pode ser, em última instância, o de aumentar o emprego, porque, geralmente, é só a *longo prazo* que o fabricante de roupas espera economizar dinheiro ao adotar a máquina; poderá levar vários anos até que a máquina “seja paga por si mesma”.

Depois que a máquina tiver produzido economia suficiente para compensar seu custo, o fabricante de roupas terá mais lucro que antes. (Admitiremos que ele apenas venda suas roupas pelo mesmo preço dos concorrentes e não faça esforço algum para vender mais barato que eles.) A essa altura, pode parecer que a mão-de-obra tenha sofrido perda líquida de emprego, ao passo que somente o fabricante, o capitalista, é quem tenha ganho. Mas é precisamente desse lucro extra que devem vir os subsequentes ganhos sociais. O fabricante estará usando esse lucro extra, em pelo menos, um destes três caminhos e, possivelmente,

usará parte dele em todos três: 1) usará o lucro extra na expansão de suas operações, comprando outras máquinas para confeccionar maior número de casacos; ou 2) investirá o lucro extra em alguma outra indústria; ou 3) despenderá o lucro extra aumentando seu próprio consumo. Em qualquer uma das três direções estará aumentando o emprego.

Em outras palavras: o fabricante, como resultado de sua economia, tem lucros que antes não tinha. Todo dólar, que economizou em salários diretos com os antigos operários, tem agora que pagar, em salários indiretos, ou aos que fabricam a nova máquina ou a operários de outra indústria ou aos construtores de uma nova casa ou pelo automóvel que comprar para si ou pelas jóias e casacos de pele que adquirir para a esposa. Em qualquer caso (a menos que seja um simples ameador), proporcionará, indiretamente, tantos empregos quantos os que deixou de proporcionar diretamente.

A questão, entretanto, não termina aqui. Se esse fabricante empreendedor, comparado com seus competidores, faz grandes economias, começará a expandir suas operações, a expensas deles, ou eles também começarão a comprar máquinas. Novamente, mais trabalho será dado aos fabricantes destas. Mas a concorrência e a produção começarão, então, a forçar a baixa do preço dos sobretudos. Dentro em breve não mais haverá lucros tão grandes para aqueles que adotam as novas máquinas. A taxa de lucro dos fabricantes que as empregam começa a cair, ao mesmo tempo em que os fabricantes, que ainda não as adotaram, talvez não obtenham lucro algum. As poupanças, em outras palavras, começarão a passar para os compradores de sobretudo— os *consumidores*.

Como, porém, os sobretudos são agora mais baratos, maior número de pessoas passa a comprá-los. Significa isso que, embora seja menor o número de pessoas necessárias para a fabricação da mesma quantidade anterior de sobretudos, maior número destes é feito agora. Se a demanda de sobretudos for o que os economistas denominam “elástica”— isto é, se uma queda no preço faz com que maior quantidade de dinheiro seja agora despendida em sobretudos— então, maior número de operários pode ser empregado na fabricação de sobretudos que antes da introdução das novas máquinas. Já vimos como isso na verdade aconteceu, historicamente, com as meias e com outros tecidos.

Mas o novo emprego não depende da elasticidade da demanda de determinada mercadoria. Suponhamos que, embora o preço dos sobretudos sofra um corte de quase 50%— um preço antigo de, digamos, US\$150 cai para US\$100—, não se venda um único sobretudo adicional.

O resultado seria que, enquanto os consumidores estivessem bem providos de novos sobretudos, tanto quanto antes, cada comprador teria agora US\$50 deixados de lado, o que antes não se verificava. Despenderá, portanto, esses US\$50 em outra coisa, proporcionando, assim, aumento de empregos em *outros* ramos.

Em síntese: bem pesado tudo, as máquinas, os aperfeiçoamentos tecnológicos, a automação, as economias e a eficiência não deixam os homens sem trabalho.

É claro que nem todas as invenções e descobertas são máquinas para “economizar mão-de-obra”. Algumas delas, como os instrumentos de precisão, o náilon, a lucite, a madeira compensada e plásticos de toda espécie, simplesmente melhoram a qualidade dos produtos. Outras, como o telefone ou o avião, realizam operações que a mão-de-obra direta não poderia realizar. Outras, ainda, dão origem a objetos e serviços tais como o raio X, os rádios, aparelhos de TV, de ar-refrigerado e computadores que, de outro modo, nem sequer existiriam. No exemplo precedente, entretanto, consideramos precisamente a espécie de máquina que tem sido objeto especial da tecnofobia moderna.

É possível, naturalmente, ir mais longe com o argumento de que as máquinas não deixam os homens desempregados. Alega-se, às vezes, que elas criam, por exemplo, mais empregos que, de outra forma, não teriam existido. Em certas condições isso talvez seja verdade. Em *determinados ramos de negócios* elas poderão criar um número consideravelmente maior de emprego. As cifras do século XVIII, relativas às indústrias têxteis, oferecem típico exemplo. Seus correlatos modernos não se apresentam menos surpreendentes. Em 1910, 140.000 pessoas estavam empregadas, nos Estados Unidos, na indústria automobilística recentemente criada. Em 1920, com o aperfeiçoamento e com a redução do custo do produto, a indústria empregava 250.000 pessoas. Em 1930, continuando o aperfeiçoamento e a redução do custo, o número de empregados na indústria era de 380.000. Em 1973 subiu para 941.000. Por volta de 1973, 514.000 pessoas estavam empregadas na fabricação de aeronaves e peças de aeronaves e outras 393.000 na indústria de componentes eletrônicos. E o mesmo ocorreu em cada uma das novas indústrias que, sucessivamente, se criaram, à medida que se aperfeiçoavam as invenções, e se reduzia o custo dos produtos.

Pode-se também dizer, com absoluto bom senso, que as máquinas aumentaram consideravelmente o número de empregos. A população do mundo, hoje em dia, é quatro vezes maior que a de meados

do século XVIII, antes de a Revolução Industrial estar em plena marcha. Pode-se dizer que a máquina deu origem a esse aumento da população, pois sem as máquinas o mundo não teria podido sustentá-la. Pode-se dizer, portanto, que três em quatro pessoas devem à máquina não só o emprego, como também, a própria vida.

Entretanto, é preconceito pensar que a função ou o resultado da máquina seja basicamente criar *empregos*. Seu verdadeiro objetivo é aumentar a *produção*, elevar o padrão de vida e o bem-estar econômico.

Não é fácil empregar todo mundo, mesmo (ou especialmente) na mais primitiva economia. Pleno emprego— emprego integral, demorado e que requer esforço— é uma característica, precisamente, das nações industrialmente mais atrasadas. Onde ainda existir pleno emprego, novas máquinas, invenções e descobertas não podem— até haver tempo para aumento da população— proporcionar mais empregos. Provavelmente trarão mais desemprego (desta vez estou falando de desemprego *voluntário* e não *involuntário*), já que as pessoas podem agora trabalhar menor número de horas, enquanto as crianças e as pessoas de idade avançada não mais trabalharão.

O que as máquinas fazem, repetindo, é causar aumento da produção e melhoria do padrão de vida. Podem fazê-lo de duas maneiras, qualquer que seja: tornando as mercadorias mais baratas para os consumidores (como em nosso exemplo dos sobretudos) ou proporcionando aumento de salários em razão do aumento da produtividade dos operários. Em outras palavras: ou aumentam os salários ou, reduzindo os preços, aumentam os bens e serviços que esses mesmos salários poderão comprar. Às vezes fazem as duas coisas. O que de fato acontece depende, em grande parte, da política monetária seguida no país. Mas, seja como for, as máquinas, invenções e descobertas aumentam o salário *real*.

É necessário uma advertência antes de passarmos a outro assunto.

O grande mérito dos economistas clássicos foi, precisamente, procurarem consequências secundárias, preocuparem-se com os efeitos de determinada política econômica ou o desenvolvimento a longo prazo e com a comunidade como um todo. Mas também tiveram seus defeitos, quando, raciocinando a longo prazo e em termos amplos, muitas vezes se esqueceram de considerar os fatos a curto prazo e em âmbito estreito.

Estavam, quase sempre, inclinados a minimizar ou esquecer completamente os efeitos imediatos do desenvolvimento em grupos particulares. Vimos, por exemplo, que muitos dos operários

ingleses das fábricas de meias sofreram verdadeira tragédia com a introdução de novas máquinas de tecer, uma das primeiras invenções da Revolução Industrial.

Mas tais fatos e sua contrapartida moderna têm levado alguns autores ao extremo oposto, ao considerarem somente os efeitos imediatos sobre certos grupos. Joe Smith perde o emprego em razão da introdução de alguma nova máquina. “Fiquem de olho em Joe Smith”—insistem esses autores. “Não o percam de vista.” Mas o que então se começa a fazer é ficar de olho *somente* em Joe Smith, e esquecer Tom Jones, que acabara de obter um novo emprego, na fabricação da nova máquina, e de Ted Brown, que arranhou emprego como seu operador, assim como de Daisy Miller, que pode agora comprar um casaco pela metade do preço que costumava pagar. E, por pensar-se somente em Joe Smith, termina-se defendendo uma política reacionária e sem sentido.

Sim, devemos manter Joe Smith sob nossas vistas. Perdeu o emprego por causa da nova máquina. Talvez possa conseguir logo outro, até melhor.

Mas talvez tenha dedicado muitos anos de sua vida para obter o aperfeiçoamento de uma habilidade especializada para a qual o mercado não encontra mais qualquer utilidade. Perdeu o investimento em si mesmo, em sua antiga habilidade, do mesmo modo que seu antigo patrão talvez tenha perdido *seu* investimento em máquinas antigas ou em processos que, subitamente, se tornaram obsoletos. Era um operário especializado, e seu salário era o salário pago a operários especializados.

Tornou-se agora, da noite para o dia, novamente, um operário não especializado e, no momento, só pode esperar salário de trabalhador comum, pois sua capacidade especial não mais é necessária. Não podemos e não devemos esquecer-nos de Joe Smith. A tragédia dele é uma das tragédias pessoais que, conforme veremos, podem ocorrer em quase todo progresso industrial e econômico.

Perguntar precisamente qual a atitude a tomar em relação a Joe Smith— se devemos deixar que ele faça sua própria adaptação, se devemos indenizá-lo, compensá-lo pelo desemprego ou ampará-lo ou treiná-lo, a expensas do governo, para conseguir novo emprego— seria levar-nos para além do ponto que, aqui, estamos procurando exemplificar.

A lição fundamental está em que devemos tentar ver *todas* as principais consequências de qualquer política ou desenvolvimento econômico— os efeitos imediatos em grupos especiais e, também, os efeitos a longo prazo em todos os grupos.

Se dedicamos considerável espaço a esse problema é porque nossas conclusões a respeito de novas máquinas, invenções e descobertas sobre o desemprego, produção e bem-estar são cruciais. Se estamos errados no tocante a esses problemas, outras coisas há, na economia, sobre as quais provavelmente estamos certos.

ESQUEMAS DE DIFUSÃO DO TRABALHO

Referi-me a várias práticas de sindicatos operários para obrigarem a dar e “amolecer” o trabalho. Tais práticas, e a tolerância do público para com elas, originam-se da mesma falácia fundamental que é o temor pelas máquinas. É a crença de que um processo mais eficiente de produção destrói empregos, e em seu corolário natural de que um processo menos eficiente os cria.

Aliada a essa falácia está a crença de que existe apenas uma quantidade fixa de trabalho a ser feito no mundo e que, se não podemos aumentá-lo, inventando processos mais embaraçosos para a produção, podemos, pelo menos, pensar nos meios de difundi-lo pelo maior número possível de pessoas.

Esse erro está subjacente às pequenas subdivisões da mão-de-obra nas quais os sindicatos operários insistem. No setor de construções, nas grandes cidades, a subdivisão é notória. Não se permite que assentadores de tijolos usem pedras numa chaminé: isso é trabalho especial de pedreiros. Um eletricista não pode arrancar uma tábua para fazer uma ligação elétrica e colocá-la novamente no lugar: é tarefa especial de carpinteiros, mesmo que seja trabalho muito simples. Um encanador não tira nem repõe no lugar um ladrilho, ao consertar um vazamento num chuveiro: é tarefa de um ladrilheiro.

Furiosas greves de “jurisdição” são travadas entre sindicatos, pelo direito exclusivo de exercer certas tarefas limítrofes entre profissões. Num relatório recentemente preparado, para a Comissão da Procuradoria Geral sobre a Conduta Administrativa, pelas ferrovias americanas, estas apresentaram inúmeros exemplos sobre os quais o Conselho de Ajustamento das Ferrovias Nacionais havia decidido que cada operação distinta, na estrada de ferro, por menor que seja, tal como falar ao telefone ou pregar ou despregar um cravo, é função exclusiva de determinada classe de empregados, de tal modo que, se o empregado de outra classe, no decurso de suas obrigações regulares, executar tais operações, não só lhe deverá ser pago o salário extra de um dia por fazê-las, mas também aos membros da classe, não convocados ou desempregados, deverão ser pagos os salários de um dia por não terem sido chamados para executá-las.

É verdade que algumas pessoas se beneficiam, a expensas das demais, com essa pequenina e arbitrária subdivisão da mão-de-obra,

contanto que isso aconteça apenas no caso delas. Mas aqueles que a apoiam como prática geral não percebem que isso eleva sempre o custo da produção e tem como resultado, no final das contas, menos trabalho efetuado e menor produção de bens. O dono da casa, forçado a empregar dois homens para fazerem o trabalho de um, na verdade está empregando mais um homem. Com isso, porém, ficou com menos dinheiro para gastar com alguma coisa que permitiria empregar mais alguém. Como seu banheiro foi reparado pelo dobro do preço que teria custado o serviço, resolve não comprar o novo suéter que desejava. A “mão-de-obra” não se encontra, assim, em melhor situação, porque o emprego de um dia de um ladrilheiro desnecessário significa o desemprego de um dia de um tecelão ou de um operador de máquina. O dono de casa, entretanto, encontra-se em pior situação. Em vez de ter um chuveiro consertado e um suéter, tem o chuveiro e nenhum suéter. E se contarmos o suéter como parte da riqueza nacional, ficará o país com falta de um suéter. Isso simboliza o resultado líquido do esforço de fazer trabalho extra, através de arbitrária subdivisão da mão-de-obra.

Há, entretanto, outros esquemas para “difundir o trabalho”, quase sempre apresentados pelos porta-vozes de sindicatos e legisladores. O mais frequente é a proposta para abreviar a semana de trabalho, geralmente por meio de lei. A crença de que isso “difundiria o trabalho” e “daria mais empregos” foi uma das principais razões subjacentes à inclusão do dispositivo da Lei Federal sobre Salário-Hora, que instituiu penalidade por horas extras. A legislação anterior dos Estados Unidos, que proibiu o emprego de mulheres ou menores por mais, digamos, de quarenta e oito horas semanais, baseava-se na convicção de que maior número de horas prejudicava a saúde e a moral. Parte dessa lei baseava-se na crença de que maior número de horas de trabalho prejudicava a eficiência. Mas o dispositivo da lei federal, segundo o qual um empregador deve pagar ao operário 50% de prêmio acima de seu salário regular, por todas as horas que trabalhou acima de quarenta em qualquer semana, não se baseava, primariamente, na crença de que quarenta e cinco horas por semana, digamos, era prejudicial quer à saúde, quer à eficiência. Foi incluído, em parte, na esperança de elevar o rendimento semanal do operário e, em parte, na esperança de que, desencorajando o patrão de empregar alguém regularmente por mais de quarenta horas por semana, a lei o forçaria, assim, a empregar mais operários. Ao tempo em que escrevo este livro, existem muitos esquemas para “evitar desemprego”, decretando uma semana de trinta horas de trabalho ou uma semana de quatro dias.

Qual o verdadeiro efeito de tais planos, se levados a cabo por sindicatos ou pela legislação? O problema será esclarecido, se considerarmos dois casos. O primeiro, reduzir a semana de trabalho padrão de quarenta horas para trinta, sem qualquer mudança do salário-hora.

O segundo, reduzir a semana de trabalho de quarenta para trinta horas, mas com suficiente aumento do pagamento do salário-hora, a fim de manter o mesmo salário semanal para os operários já empregados.

Consideremos o primeiro caso. Admitamos que a semana de trabalho seja reduzida de quarenta horas para trinta, sem modificação no salário-hora.

Se houver substancial desemprego, quando esse plano for posto em execução, o plano proporcionará, sem dúvida, empregos adicionais. Não podemos supor que proporcione suficiente número de empregos adicionais, embora mantenha a mesma folha de pagamento e o mesmo número de homens-hora, como anteriormente, a menos que façamos suposições improváveis de que, em cada indústria, haja exatamente a mesma porcentagem de desemprego e que os novos homens e mulheres empregados não são, em média, menos eficientes em suas tarefas especiais, que os que já estavam empregados. Mas admitamos tais suposições. Admitamos que haja o número certo de operários adicionais de cada ofício e que os novos empregados não elevam o custo da produção.

Qual será o resultado de reduzir a semana de trabalho de quarenta horas para trinta (sem qualquer aumento no pagamento do salário-hora)?

Embora maior número de operários sejam empregados, cada um estará trabalhando menor número de horas e não haverá, portanto, nenhum aumento líquido em homens-hora. Não é provável que haja significativo aumento na produção. A folha de pagamento total e “o poder aquisitivo” não serão maiores. Tudo o que terá acontecido, mesmo sob as mais favoráveis hipóteses (que dificilmente se concretizariam) é que os operários anteriormente empregados subsidiarão, com efeito, os que estavam anteriormente desempregados. Pois, a fim de que novos empregados recebam, individualmente, três quartas partes de tantos dólares por semana, tanto quanto os antigos costumavam receber, estes últimos agora receberão, individualmente, apenas três quartos do salário semanal que anteriormente recebiam. É verdade que os antigos operários trabalharão, então, menor número de horas; mas essa compra

de mais lazer, a alto preço, presumivelmente não será uma decisão que tivessem tomado em benefício próprio: é sacrifício que fizeram para proporcionar empregos a outrem.

Os líderes dos sindicatos trabalhistas, que exigem semanas mais curtas, a fim de “difundir o trabalho”, geralmente reconhecem esse ponto, mas, apesar disso, apresentam a proposta sob uma forma em que é suposto que todos tenham o direito de comer seu pedaço do bolo. Reduza-se a semana de trabalho de quarenta horas para trinta, dizem-nos, a fim de proporcionar mais empregos, mas compense-se a semana mais curta *aumentando* de 33,33% o salário-hora. Os operários empregados, dizem, estavam anteriormente ganhando a média de US\$226 por semana de quarenta horas; a fim de que possam ainda ganhar US\$226, trabalhando apenas trinta horas por semana, deve-se aumentar o salário-hora para uma média de mais de US\$7.53.¹

Quais seriam as consequências de tal plano? A primeira e mais óbvia seria elevar o custo da produção. Se admitirmos que os trabalhadores, quando anteriormente trabalhavam 40 horas, estavam ganhando menos do que o nível dos custos de produção, tornando possíveis os preços e os lucros, poderiam então ter um aumento do salário-hora, *sem* redução da jornada de trabalho. Por outras palavras, poderiam ter trabalhado o mesmo número de horas e recebido seu rendimento semanal total *aumentado de um terço*, em vez de receber, apenas, como acontece sob a nova semana de trinta horas, o mesmo rendimento semanal anterior. Se, porém, pela semana de quarenta horas, os operários já estavam recebendo um salário tão elevado quanto o nível dos custos de produção e preços tornavam possível (e o próprio desemprego, que estão procurando eliminar, talvez seja sinal de que já estavam recebendo ainda mais que isso), então o aumento no custo de produção, como resultado do aumento de 33,33% do salário-hora, será muito maior que a atual situação de preços, produção e custo pode suportar.

O resultado desse índice mais alto de salário será, portanto, muito maior desemprego do que antes. As firmas menos eficientes serão eliminadas e os operários menos eficientes perderão o emprego. A produção ficará reduzida em todos os setores. Custo de produção mais elevado e ofertas mais escassas tenderão a elevar os preços, de sorte que os operários comprarão menos com os mesmos salários; por outro lado, o aumento do desemprego diminuirá a demanda e, com isso, tenderá a baixar os preços. O que finalmente acontecer aos preços das mercadorias dependerá da política monetária então seguida. Porém, se for posta em prática uma política de inflação monetária que possi-

¹ A tradução da frase foi alterada. (Nota de revisão).

bilite a elevação dos preços, a fim de que se possa pagar maior salário-hora, será isso apenas um meio disfarçado de reduzir o salário *real*, e assim voltar, em termos da quantidade de mercadorias que possam ser compradas, ao mesmo salário real anterior. O resultado seria, então, o mesmo, como se a semana de trabalho houvesse sido reduzida, *sem* aumento do salário-hora. E os resultados disso já foram discutidos.

Os esquemas de “difusão do trabalho”, em resumo, apoiam-se na mesma espécie de ilusão por nós já considerada. As pessoas que os defendem pensam apenas no emprego que eles proporcionariam a determinadas pessoas ou grupos; não chegam a considerar qual seria o efeito completo sobre todo mundo.

Os esquemas de “difusão do trabalho” apoiam-se, também, conforme começamos a assinalar, na falsa ideia de que há uma quantidade fixa de trabalho a ser feito. Não poderia haver maior falácia que essa. Não há limite à quantidade de trabalho a ser feito, enquanto qualquer necessidade ou desejo humanos, que o trabalho possa preencher, permanecerem insatisfeitos. Numa economia moderna de intercâmbio, maior quantidade de trabalho será realizada quando preços, custos e salários guardarem entre si melhores relações. Consideraremos, mais adiante, que relações são essas.

A DISPERSÃO DE TROPAS E BUROCRATAS

Quando, depois de cada grande guerra, é feita a desmobilização das forças armadas, existe sempre o grande receio de que não haja número suficiente de empregos para os componentes dessas forças que, em consequência, ficarão desempregados. É verdade que, quando milhões de homens são desmobilizados subitamente, talvez demande tempo para que a indústria privada os reabsorva, se bem que, no passado, tenha sido realmente extraordinária a rapidez com que isso se realizou. O receio do desemprego surge porque as pessoas encaram o processo somente sob um único aspecto.

Veem soldados desmobilizados entrarem no mercado da mão-de-obra.

Onde está o “poder aquisitivo” para empregá-los? Se admitirmos que o orçamento público está sendo equilibrado, a resposta será simples. O governo cessará de sustentar os soldados. Mas aos contribuintes será permitido reter os fundos que anteriormente lhes eram tomados para manter os soldados. E os contribuintes terão, assim, fundos adicionais para comprar bens adicionais. Em outras palavras, a demanda dos civis aumentará e dará emprego à nova força de trabalho representada pelos soldados.

Se os soldados foram sustentados por um orçamento não equilibrado—isto é, por empréstimos feitos pelo governo e outras formas de financiamento do déficit—, o caso é um tanto diferente. Isso, porém, suscita questão diferente: consideraremos os efeitos de financiar o déficit num capítulo posterior. Basta reconhecer que financiar o déficit é irrelevante para o caso que foi assinalado, pois, se admitirmos que há vantagem num déficit orçamentário, então precisamente esse mesmo déficit orçamentário poderia ser mantido, como antes, reduzindo-se simplesmente os impostos da importância anteriormente despendida na manutenção do exercício de tempo de guerra.

A desmobilização, entretanto, não nos deixará economicamente onde estávamos antes da mobilização. Os soldados, anteriormente sustentados pelos civis, não se tornarão simplesmente civis, sustentados por outros civis. Tornar-se-ão civis, que se sustentarão a si mesmos. Se admitirmos, por outro lado, que os homens, que tivessem ficado retidos nas forças armadas, não mais seriam necessários para a defesa, então sua retenção teria sido mero desperdício. Teriam ficado improdutivos. Os contribuintes nada teriam recebido por sustentá-

los. Mas, agora, entregam-lhes essa parte de seus fundos como concidadãos civis, em paga de bens ou serviços equivalentes. A produção nacional total, a riqueza de todos, torna-se maior.

O mesmo raciocínio aplica-se aos funcionários civis do governo, sempre que são mantidos em número excessivo e não executam, razoavelmente, serviços para a comunidade equivalentes à remuneração que percebem. No entanto, sempre que se faz qualquer esforço para reduzir o número de funcionários desnecessários, é certa a grita que se levanta, afirmando que esse ato é “deflacionário”. Gostaria você de eliminar o “poder aquisitivo” desses funcionários? Desejaria prejudicar os proprietários e negociantes que dependem desse poder aquisitivo? Você estaria simplesmente mutilando o “rendimento nacional” e auxiliando a causar ou intensificar uma depressão.

Mais uma vez a falácia resulta do fato de serem encarados os efeitos deste ato somente sobre os funcionários demitidos e sobre determinados negociantes que deles dependem. Mais uma vez nos esquecemos de que, se esses burocratas não forem mantidos nos cargos, será permitido aos contribuintes conservar o dinheiro que, anteriormente, lhes fora tirado para sustentar os funcionários. Novamente nos esquecemos de que o rendimento e o poder aquisitivo dos contribuintes se elevam da mesma forma que os dos antigos funcionários decaem. Se determinados negociantes, que antigamente vendiam a esses burocratas, perdem o negócio, outros negociantes, em outra parte, chegarão a ganhar pelo menos o mesmo. Washington será menos próspera e pode, talvez, sustentar poucas lojas; outras cidades, porém, podem sustentar maior número delas. Mais uma vez, porém, a questão não termina aí. O país não só se sentirá melhor sem os funcionários supérfluos, do que se os tivesse mantido, como ficará em melhores condições, pois os funcionários precisarão procurar empregos particulares ou estabelecer-se por conta própria. E o poder aquisitivo dos contribuintes, assim acrescido, conforme notamos no caso dos soldados, encorajará isto. Mas os funcionários só poderão trabalhar em empregos privados, se oferecerem serviços equivalentes a quem os empregar— ou, melhor, aos fregueses dos empregadores que lhes derem emprego. Em vez de serem parasitas, tornam-se homens e mulheres produtivos.

Devo insistir novamente que, em tudo isso, não me estou referindo aos funcionários públicos cujos serviços são realmente necessários.

Policiais, bombeiros, lixeiros, funcionários do serviço sanitário, juizes, legisladores e diretores de repartições executam serviços produtivos tão importantes, quanto os de qualquer pessoa na indústria

privada. Tornam possível à indústria privada funcionar numa atmosfera de lei, ordem, liberdade e paz. Sua justificação está, porém, na utilidade dos respectivos serviços. Não está no “poder aquisitivo” que possuem, pelo fato de constarem das folhas de pagamento dos serviços públicos.

Esse argumento do “poder aquisitivo” é, quando seriamente considerado, fantástico. Pode também aplicar-se a um extorsionário ou a um ladrão que o assalte. Depois que lhe tira o dinheiro, fica com maior poder aquisitivo. Com ele sustenta bares, restaurantes, boates, alfaiates, e, talvez, operários da indústria automobilística. Para cada empregado, porém, que ele sustenta, com suas despesas, você, ao gastar menos, sustentará menor número de trabalhadores, porque terá menos dinheiro para gastar. Dá-se o mesmo com os contribuintes: eles tornam possível um emprego a menos para cada emprego mantido pelo dispêndio dos funcionários públicos. Quando seu dinheiro é tomado por um ladrão, você nada recebe em troca. Quando seu dinheiro é tomado por meio de impostos para sustentar burocratas desnecessários, existe, precisamente, a mesma situação. Temos sorte, realmente, se os burocratas desnecessários forem simples mandriões indolentes. Hoje em dia é mais provável que sejam reformadores enérgicos atarefados em desencorajar e desorganizar a produção.

Quando não podemos encontrar um argumento melhor para a manutenção de qualquer grupo de funcionários, que o de manter o poder aquisitivo deles, é sinal de que chegou o momento de nos desembaraçarmos deles.

O FETICHE DO PLENO EMPREGO

O objetivo econômico de qualquer nação, como de qualquer indivíduo, é obter os melhores resultados com um mínimo de esforço. Todo progresso econômico da humanidade consiste em obter maior produção com o mesmo trabalho. É por essa razão que os homens começaram a colocar cargas no lombo das mulas, em vez de colocá-las nas próprias costas; que inventaram a roda e o vagão, a estrada de ferro e o caminhão.

É por essa razão que usaram seu engenho para desenvolver cerca de cem mil invenções para poupar trabalho. Tudo isso é tão elementar que sentiríamos vergonha em dizê-lo, se não fosse frequentemente esquecido por aqueles que estão fabricando e fazendo circular novos *slogans*. Traduzido em termos nacionais, esse primeiro princípio significa que nosso verdadeiro objetivo é maximizar a produção. Fazendo isto, o pleno emprego— isto é, a ausência de ociosidade involuntária— torna-se subproduto necessário. Mas a produção é o fim, e o emprego, meramente o meio. Não podemos, continuamente, ter a mais completa produção sem pleno emprego. Mas podemos, muito facilmente, ter pleno emprego sem plena produção.

As tribos primitivas vivem nuas, miseravelmente alimentadas e abrigadas, mas não sofrem o desemprego. A China e a Índia são incomparavelmente mais pobres que nós, mas o principal mal de que sofrem são os métodos primitivos de produção (ambos, causa e consequência da falta de capital), não o desemprego. Nada mais fácil que conseguir o pleno emprego, desde que esteja divorciado do objetivo de produção plena e considerado, em si, como um fim. Hitler proporcionou pleno emprego, graças a um gigantesco programa armamentista. A guerra proporcionou pleno emprego a todas as nações nela envolvidas. O trabalho escravo, na Alemanha, teve pleno emprego. Prisões e levadas de forçados, acorrentados uns aos outros, têm pleno emprego. A coerção pode proporcionar, sempre, pleno emprego. Nossos legisladores, no entanto, não apresentam no congresso projetos de leis para Produção Plena e sim para Pleno Emprego. As próprias comissões de homens de negócios recomendam “uma Comissão Presidencial para Pleno Emprego”, não para Produção Plena, ou mesmo para Emprego e Produção Plenos. Em toda parte constrói-se o meio para o fim, e o próprio fim é esquecido.

Discutem-se salários e emprego, como se eles não tivessem relação alguma com a produtividade e a produção. Na suposição de que haja uma só quantidade fixa de trabalho a ser feito, a conclusão

a que se chega é que uma semana de trinta horas proporcionará mais empregos e, portanto, será preferível a uma semana de quarenta horas. Toleram-se, confusamente, uma centena de processos de sindicatos trabalhistas que visam obrigar a dar trabalho. Quando um Petrillo ameaça pôr fora de atividade uma estação radiofônica, a menos que empregue o dobro de músicos de que necessita, é apoiado por parte do público, porque, afinal de contas, está apenas procurando criar empregos. Quando havia a WPA¹, considerava-se sinal de gênio dos administradores pensar em projetos que empregassem o maior número de homens em relação ao valor do trabalho realizado— em outras palavras, nos quais a mão-de-obra fosse menos eficiente.

Seria muito melhor, se essa fosse a alternativa— o que não é: ter o máximo de produção, com parte da população sustentada na ociosidade através de franca assistência, em vez de proporcionar “pleno emprego”, através de tantas formas de desemprego disfarçado, que a produção fica desorganizada. O progresso da civilização tem significado redução de emprego, não seu aumento. É porque os Estados Unidos se tornaram cada vez mais ricos como nação, que puderam praticamente eliminar o trabalho de crianças, eliminar a necessidade de trabalho para a maioria das pessoas de idade e tornar desnecessário que milhões de mulheres procurassem empregos. Uma proporção da população dos Estados Unidos muito menor que, digamos, a da China ou da Rússia é que precisa trabalhar. A verdadeira questão não é se haverá muitos milhões de empregos nos Estados Unidos daqui a dez anos, porém quanto deveremos produzir e qual será, em consequência, nosso padrão de vida. O problema de distribuição, com o qual toda a energia é despendida hoje, será, afinal de contas, mais facilmente resolvido, quanto maior produção tivermos para distribuir.

Podemos esclarecer nosso pensamento se colocarmos nossa principal ênfase no lugar em que deve estar— na política que maximizará a produção.

¹ Works Progress Administration (Administração do Progresso de Trabalho), (N. do T.)

QUEM É “PROTEGIDO” PELAS TARIFAS?

Uma simples exposição da política econômica dos governos, em todo o mundo, é de causar desespero a qualquer pessoa que estuda seriamente economia. Que pode adiantar, pergunta, talvez, discutir aprimoramentos e progressos da teoria econômica, quando o pensamento do povo e as políticas efetivas dos governos, em tudo que se lixe às relações internacionais, por certo ainda não alcançaram Adam Smith? Pois as tarifas e a política comercial, de hoje em dia, não só são tão más, quanto as dos séculos XVII e XVIII, como incomparavelmente piores. As razões, quer verdadeiras, quer alegadas para essas tarifas e outras barreiras comerciais, são as mesmas.

Desde que apareceu, há um século e três quartos, *The Wealth of Nations*, o livre cambismo tem sido discutido milhares de vezes, mas talvez nunca com mais direta simplicidade e força do que naquela obra. Em geral, Smith apoiava sua tese numa proposição fundamental: “Em todo país, sempre é e deve ser do interesse da grande massa do povo comprar tudo que deseja daqueles que vendam mais barato.” “Esta afirmação é tão evidente”— continuou Smith— “que parece ridículo dar-se ao trabalho de prová-la; nem seria jamais suscitada não houvesse o sofisma de negociantes e fabricantes interessados, que confundem o senso comum da humanidade.”

Sob outro ponto de vista, considerava-se o livre cambismo um aspecto da especialização da mão-de-obra:

É máxima de todo chefe de família prudente jamais tentar fabricar em casa o que lhe custará mais fabricar do que comprar. O alfaiate não procura fabricar seus sapatos; adquire-os do sapateiro.

Este não procura fazer sua roupa; emprega, para isso, o alfaiate. O fazendeiro não procura fazer nem uma nem outra coisa; emprega ambos os artífices. Todos eles julgam de seu interesse empregar toda operosidade, de modo a terem certa vantagem sobre os vizinhos, comprando com parte de sua produção, ou, o que é o mesmo, com o preço de parte dela, tudo o mais de que tenham necessidade. O que é prudência na conduta de toda família particular, dificilmente, poderá ser loucura na de um grande reino.

Mas o que levou pessoas a suporem que o que era prudência na conduta de toda família particular *poderia* ser loucura na de um grande reino? Foi toda uma rede de falácias, da qual a humanidade ainda não pôde desvencilhar-se. E a principal delas é a falácia fundamental de que trata este livro. Era considerar somente os efeitos imediatos de uma tarifa sobre determinados grupos, e esquecer seus efeitos a longo prazo sobre toda a comunidade.

Um americano, fabricante de suéteres de lã, vai ao congresso ou ao departamento de estado e diz à comissão ou aos funcionários interessados que seria um desastre nacional, para eles, eliminar ou reduzir as tarifas sobre os suéteres ingleses. Vende agora os seus a US\$30 cada um, mas os fabricantes ingleses poderiam vender os deles, da mesma qualidade, a US\$25. É necessário, portanto, um direito aduaneiro de US\$5 para que possa continuar produzindo. Não está pensando em si, é claro, mas nos 1.000 homens e mulheres que emprega e nas pessoas para quem seus gastos, por sua vez, representam o emprego. Se eles perderem o trabalho, haverá desemprego e queda do poder aquisitivo, que se espalharão em círculos cada vez maiores. Podendo provar que, realmente, será forçado a abandonar o mercado, se a tarifa for eliminada ou reduzida, seus argumentos serão considerados conclusivos pelo congresso.

Mas a falácia está em considerar apenas esse fabricante e seus empregados, ou apenas a indústria americana de suéteres. Está em observarem-se apenas os resultados imediatamente vistos e descuidar aqueles que não são vistos, porque estão impedidos de surgir.

Os *lobbyists* de tarifas protecionistas estão constantemente apresentando argumentos que, factualmente, não são corretos. Mas admitamos que os fatos, nesse caso, sejam precisamente como o fabricante de suéteres os apresentou. Admitamos que uma tarifa de US\$5 lhe seja necessária, para permanecer no mercado e proporcionar emprego a seus operários na fabricação de suéteres.

Escolhemos deliberadamente o exemplo mais desfavorável de todos para a eliminação de uma tarifa. Não usamos um argumento para imposição de uma nova tarifa, a fim de fazer surgir uma nova indústria, mas um argumento para manter uma tarifa *que já fizera surgir uma indústria* e que não pode ser revogada sem ferir alguém.

Revoga-se a tarifa: o fabricante abandona o mercado, mil operários são dispensados, os comerciantes a quem forneciam ficam prejudicados. É esse o resultado imediato que se vê. Mas há, também, resultados que, conquanto mais difíceis de perceber, não são me-

nos imediatos nem menos reais, pois agora os suéteres, que antigamente custavam US\$30 cada, podem ser comprados por US\$25. Os consumidores podem, agora, adquirir a mesma qualidade de suéteres por menos dinheiro ou, melhor ainda, pelo mesmo dinheiro. Se compram a mesma qualidade de suéter, não só obtêm o suéter como ainda lhes sobram US\$5, que não teriam, sob as condições anteriores, para adquirir alguma coisa mais. Com os US\$25 que pagam pelo suéter importado, ajudam o emprego de operários— conforme o fabricante americano, sem dúvida, predisse— da indústria de suéteres da Inglaterra. Com os US\$5 que sobraram auxiliam o emprego em algumas outras indústrias dos Estados Unidos.

Mas os resultados não terminam aí. Ao comprarem suéteres ingleses, os consumidores estão fornecendo, aos ingleses, dólares para adquirirem mercadorias norteamericanas. É este, na realidade, o único meio pelo qual os ingleses podem, praticamente, utilizar-se desses dólares (se me é permitido, aqui, não considerar certas complicações como trocas multilaterais, empréstimos, créditos etc). Pelo fato de termos permitido aos ingleses vender mais para nós, podem eles agora comprar mais de nós.

São, no fim, realmente *forçados* a comprar mais, se não quiserem que seus saldos em dólares se conservem permanentemente sem uso. Assim, como resultado de maior entrada de mercadorias inglesas, o país passa a exportar mais mercadorias americanas. E, embora menor número de pessoas esteja empregada na indústria americana de suéteres, maior número de pessoas está empregada— e muito mais eficientemente— em, digamos, fabricação de automóveis ou máquinas de lavar roupa. Tudo considerado, o fato é que o emprego nos Estados Unidos não se reduziu, e Estados Unidos e Inglaterra aumentaram sua produção. A mão-de-obra, em cada um desses países, está mais plenamente empregada, fazendo exatamente o melhor, em vez de ser obrigada a fazer o que talvez fizesse ineficientemente ou mal. Consumidores de ambos os países ficam em melhor situação. Estão aptos a adquirir o que querem, onde podem fazê-lo mais barato. Os consumidores americanos ficam mais bem providos de suéteres, e os ingleses, de automóveis e máquinas de lavar roupa.

Consideremos agora a questão sob o aspecto contrário e vejamos o efeito de impor, em primeiro lugar, uma tarifa. Suponhamos que não houvesse tarifa alguma sobre mercadorias estrangeiras de malha, que os americanos estivessem acostumados a comprar suéteres estran-

geiros, livres de direitos aduaneiros, e que se usasse o argumento de que poderíamos *criar uma indústria de suéteres*, impondo uma tarifa de US\$5 por suéter importado.

É lógico que não haveria nada de errado nesse argumento, ao ser assim apresentado. Como resultado disso, se poderia forçar de tal modo a alta do custo dos suéteres ingleses para o consumidor americano, que os fabricantes americanos achariam vantajoso entrar no mercado de suéteres.

Os consumidores americanos, no entanto, seriam forçados a subsidiar essa indústria. Em cada suéter americano que comprassem, seriam realmente obrigados a pagar um tributo de US\$5, que lhes seria cobrado pelo preço mais alto da nova indústria de suéteres.

Americanos seriam empregados nessa indústria, o que não ocorria anteriormente. Tudo isso é verdade. Mas não haveria aumento líquido de indústrias e de emprego no país, porque o consumidor americano teria que pagar US\$5 a mais pela mesma qualidade de suéter, importância que lhe teria sobrado para comprar outra coisa. Teria que cortar, em seus gastos, a importância de US\$5. A fim de que uma indústria pudesse desenvolver-se ou existir, centenas de outras teriam que retrair-se. A fim de que 50 mil pessoas pudessem ser empregadas numa indústria de suéteres, 50 mil pessoas a menos seriam empregadas em outra indústria qualquer.

Mas a nova indústria seria *visível*. Poder-se-ia, facilmente, contar o número de seus empregados, o capital investido, a cotação em dólares de seus produtos no mercado. Os vizinhos poderiam ver, todos os dias, a entrada e a saída dos operários da fábrica. Os resultados seriam palpáveis e diretos. Mas o retraimento de uma centena de outras indústrias e a perda de 50 mil outros empregos em outros setores não seriam tão facilmente observados. Seria impossível, mesmo para o mais hábil estatístico, conhecer com precisão qual teria sido a incidência da perda de outros empregos, de que maneira muitos homens e mulheres haviam sido dispensados de cada indústria particular, ou quantos negócios cada uma dessas indústrias havia perdido— porque os consumidores tiveram que pagar mais por seus suéteres. E uma perda, espalhada por todas as outras atividades produtivas do país, seria relativamente diminuta para cada uma delas. Impossível para qualquer pessoa saber precisamente como cada consumidor teria despendido seus US\$5 extras, se lhe tivesse sido permitido conservá-los. A esmagadora maioria do povo, portanto, sofreria provavelmente da ilusão de ótica de que a nova indústria nada havia custado ao país.

É importante observar que a nova tarifa sobre os suéteres não elevaria os salários do operariado norteamericano. Claro que possibilitaria aos americanos trabalharem na *indústria de suéteres*, aproximadamente pelo mesmo nível médio dos salários americanos (para operários desta especialização), em vez de terem que concorrer com o nível dos salários ingleses nessa indústria. Mas não haveria aumento nos salários americanos *em geral*, como resultado da tarifa, pois, conforme vimos, não haveria qualquer aumento líquido no número de empregos, nenhum aumento líquido na demanda de mercadorias e nenhum aumento na produtividade do trabalho. Esta produtividade estaria, de fato, *reduzida* como resultado da tarifa.

E isto nos traz às verdadeiras consequências de uma barreira tarifária. Não é que simplesmente todos os seus ganhos visíveis sejam anulados por perdas menos óbvias, porém não menos reais. Resulta, de fato, em perda líquida para o país, pois, contrariamente à secular propaganda interessada e à confusão desinteressada, a tarifa *reduz* o nível americano de salários.

Observemos mais claramente como isso acontece. Vimos que o acréscimo no preço pago pelos consumidores por um artigo protegido por uma tarifa os priva de recursos, na mesma medida, para aquisição de todos os outros artigos. Não há, portanto, um acréscimo líquido na indústria como um todo. Porém, como resultado da barreira artificial imposta às mercadorias estrangeiras, o trabalho, o capital e a terra nos Estados Unidos são desviados daquilo que pode ser feito com maior eficiência, para o que é feito com menos eficiência. Portanto, como resultado da barreira tarifária, a produtividade média do trabalho e do capital fica reduzida.

Se encararmos agora a questão do ponto de vista do consumidor, veremos que ele pode comprar menos com seu dinheiro. Tendo que pagar mais pelos suéteres e outros artigos protegidos por tarifas, compra menos de tudo o mais. O poder aquisitivo geral de seu rendimento ficou, portanto, reduzido. Se o efeito líquido da tarifa for o de baixar os salários nominais ou elevar os preços, tais alternativas dependerão da política monetária posta em prática. Mas é evidente que a tarifa— embora possa aumentar os salários acima do que teriam sido *nas indústrias protegidas*—, na verdade, quando todas as ocupações são consideradas, *reduz o salário real*.

Somente espíritos corrompidos por constantes propagandas desnorteadoras é que podem considerar paradoxal essa conclusão. Que

outro resultado poderíamos esperar de uma prática de usar deliberadamente nossos recursos de capital e de força de trabalho menos eficientemente, quando sabíamos como usá-los com maior eficiência? Que outro resultado poderíamos esperar erguendo, deliberadamente, obstáculos artificiais ao comércio e transportes?

Pois a criação de barreiras alfandegárias tem o mesmo efeito da criação de barreiras reais. É significativo que os protecionistas utilizem, habitualmente, a linguagem de guerra. Falam em “repelir uma invasão” de produtos estrangeiros. E os meios que sugerem, no campo fiscal, se assemelham aos do campo de batalha. As barreiras alfandegárias erguidas para repelir a invasão são como armadilhas contra tanques, trincheiras e emaranhados de arame farpado, para repelir ou dificultar a tentativa de invasão de um exército estrangeiro.

E assim como o exército estrangeiro é obrigado a empregar meios mais dispendiosos, para vencer esses obstáculos— maiores tanques, detectores de minas, corpos de engenheiros para cortar arame, atravessar correntes a vau e construir pontes—, desenvolvem-se meios de transporte mais eficientes e mais dispendiosos, para vencer os obstáculos alfandegários. Por um lado, procuramos reduzir o custo dos transportes entre a Inglaterra e os Estados Unidos, ou entre o Canadá e os Estados Unidos, construindo aviões e navios mais rápidos e mais eficientes, melhores estradas e pontes, melhores locomotivas e caminhões. Por outro lado, neutralizamos esse investimento em transporte eficiente com uma tarifa, que torna comercialmente ainda mais difícil, do que antes, transportar mercadorias. Barateamos de um dólar o transporte marítimo dos suéteres, e, depois, aumentamos de dois dólares a tarifa, para impedir que os suéteres sejam despachados por navio. Reduzindo a carga, que pode ser transportada com lucro, reduzimos o valor do investimento na eficiência do transporte.

A tarifa foi apresentada como um meio de beneficiar o produtor, a expensas do consumidor. Em certo sentido está certo. Os que são a favor dela pensam apenas nos interesses dos produtores, imediatamente beneficiados pelas tarifas especiais. Esquecem-se dos interesses dos consumidores, que ficam imediatamente prejudicados, por serem forçados a pagar estes direitos. É errado, porém, pensar na imposição de tarifas como se ela representasse um conflito entre os interesses da totalidade dos produtores e do conjunto de consumidores. É verdade que as tarifas prejudicam como tal todos os consumidores. Não é verdade que beneficie como tal todos os produtores. Pelo contrário, elas auxiliam, conforme acabamos de ver, os produtores protegidos, a expensas de todos os

demais produtores norteamericanos e *especialmente os que têm um mercado de exportação potencial relativamente grande.*

Podemos, talvez, tornar esse último ponto mais claro através de um exemplo exagerado. Suponhamos que elevemos de tal modo as barreiras alfandegárias, que se torne completamente proibitivo importar mercadorias do exterior. Suponhamos, como resultado disso, que o preço dos suéteres no país, suba apenas US\$5. Então, os consumidores, tendo que pagar US\$5 a mais por um suéter, gastarão, em média, menos cinco centavos em cada uma de cem outras indústrias norteamericanas. (Essas cifras foram escolhidas só para ilustrar um princípio: não haverá, naturalmente, tal distribuição simétrica da perda; além disso, a própria indústria de suéteres será ainda prejudicada por causa da proteção dispensada a outras indústrias. Mas podemos deixar de lado, no momento, essas complicações.)

Ora, como indústrias estrangeiras encontrarão totalmente cortado seu mercado nos Estados Unidos, não conseguirão dólar cambial e conseqüentemente *não poderão comprar* nenhuma mercadoria norteamericana.

Como resultado disso, as indústrias americanas sofrerão, em proporção direta à porcentagem de suas vendas anteriormente feitas ao exterior. Em primeira instância, as mais prejudicadas serão as indústrias de algodão em rama, produtores de cobre, fabricantes de máquinas de costura, máquinas agrícolas, máquinas de escrever, companhias de aviação e outros.

Uma barreira tarifária mais alta que não seja, porém, proibitiva, produzirá a mesma espécie de resultados, mas apenas em menor escala.

O efeito de uma tarifa, portanto, é modificar a *estrutura* da produção.

Modifica o número e a espécie de ocupações e o tamanho relativo de uma indústria em comparação a outra. Aumenta as indústrias que são comparativamente ineficientes, e reduz aquelas que são comparativamente eficientes. Seu efeito líquido, por conseguinte, é a redução da eficiência no país, bem como nos demais países com os quais se teria negociado com maior amplitude, não fosse a instituição da tarifa.

A longo prazo, não obstante o sem-número de argumentos pró e contra, a tarifa é irrelevante na questão relacionada aos empregos. (É verdade que súbitas *mudanças* nas tarifas, quer elevando-as, quer baixando-as, podem criar desemprego temporário, assim como forcem correspondentes mudanças na estrutura da produção. Tais mudanças súbitas podem, mesmo, causar depressão.) A tarifa, entretanto, não é irrelevante na questão dos salários. A longo prazo

acaba sempre reduzindo o salário real, uma vez que reduz a eficiência, a produção e a riqueza. Assim, todas as principais falácias sobre tarifas originam-se da falácia fundamental de que trata este livro. Resultam elas de serem encarados somente os efeitos de uma única taxa tarifária sobre determinado grupo de produtores e esquecidos os efeitos a longo prazo sobre os consumidores, como um todo, e sobre todos os outros produtores. (Ouço algum leitor perguntar: “Por que não solucionar isso dando proteção tarifária a *todos* os produtores?” Mas aqui a falácia está em que tal medida não pode ajudar uniformemente os produtores, e tampouco todos os produtores do país que já “vendam por melhor preço” que os produtores estrangeiros: esses produtores eficientes sofrerão, forçosamente, com o desvio do poder aquisitivo, provocado pelas tarifas.)

Na questão das tarifas devemos ter em mente uma precaução final. É a mesma precaução que achamos necessária ao examinarmos os efeitos da maquinaria. É inútil negar que uma tarifa beneficia realmente— ou, pelo menos, *pode* beneficiar— *interesses particulares*. A verdade é que ela os beneficia, a *expensas de todos os demais*. Beneficia-os realmente. Se apenas uma indústria pudesse obter proteção alfandegária, ao mesmo tempo em que seus donos e operários desfrutassem os benefícios do comércio livre, em tudo o mais que comprassem, essa indústria estaria sendo, afinal, beneficiada. Como tentamos, porém, *estender* as bênçãos da tarifa mesmo às pessoas das indústrias protegidas, tanto produtores como consumidores, com o protecionismo outras pessoas começam a sofrer, e, finalmente, acabam ficando em situação pior do que quando elas e outras não tinham tal proteção.

Não negaríamos, porém, como os entusiastas do livre cambismo frequentemente fizeram, a possibilidade de que essas tarifas beneficiem grupos especiais. Não ousaríamos dizer, por exemplo, que uma redução das tarifas auxiliasse todo mundo e a ninguém prejudicasse. É verdade que esta redução, no balanço final, auxiliaria o país. Mas *alguém* ficaria prejudicado, assim como grupos que anteriormente gozassem de elevada proteção. Essa é, na realidade, uma razão pela qual não convém dar prioridade à proteção de tais interesses. Mas a clareza e a sinceridade do pensamento obrigam-nos a ver e reconhecer que algumas indústrias têm razão quando dizem que a revogação da tarifa sobre seu produto os eliminaria do mercado e ocasionaria o desemprego de seus operários (pelo menos temporariamente). E se seus trabalhadores tivessem desenvolvido aptidões especiais, poderiam mesmo sofrer permanentemente, ou até que tivessem, a longo termo, adquirido novas aptidões. Ao examinar os efeitos das tarifas, assim como os efeitos da maquinaria, devemos esforçar-nos para ver

todas as principais consequências, tanto a curto como a longo prazo, sobre todos os grupos.

Como pós-escrito deste capítulo, acrescentaria que seus argumentos não se voltam contra *todas* as tarifas, inclusive os direitos cobrados principalmente para renda ou para manter indústrias necessárias à guerra; nem são contrários a todos os argumentos a favor das tarifas.

Visam, somente, combater a falácia de que a tarifa, afinal, “proporciona emprego”, “eleva os salários” ou “protege o padrão de vida dos norteamericanos”.

Nada tem a ver com tudo isso, e, no que diz respeito aos salários e ao padrão de vida, faz justamente o contrário. Mas um exame dos direitos alfandegários impostos para outros fins ultrapassa a presente matéria.

Nem precisamos examinar, aqui, o efeito das cotas de importação, os controles do câmbio, o bilateralismo e outros processos para reduzir, desviar ou dificultar o comércio internacional. Tais processos, em geral, causam os mesmos efeitos das tarifas elevadas ou proibitivas e muitas vezes efeitos ainda piores. Apresentam problemas mais complicados, mas seus resultados líquidos podem ser determinados através da mesma espécie de raciocínio que acabamos de aplicar às barreiras tarifárias.

A DETERMINAÇÃO DE EXPORTAR

Somente o medo patológico de importar, que afeta todas as nações, excede o desejo ardente e patológico de exportar. Logicamente, é verdade, nada podia ser mais inconsistente. A longo prazo, a importação e a exportação devem igualar-se (considerando-se ambas no sentido lato, que inclui itens “invisíveis”, como gastos de turistas, taxas de frete oceânico e todos os outros itens na “balança de pagamentos”). É a exportação que paga a importação, e vice-versa. Quanto maior a exportação, tanto maior deverá ser a importação, se esperamos sempre ser pagos. Quanto menor a importação, tanto menor será a exportação. Sem importar, não se pode exportar, pois os estrangeiros não terão fundos com os quais possam comprar nossas mercadorias. Quando decidimos reduzir a importação, estamos, na verdade, decidindo reduzir também a exportação. Quando decidimos aumentar a exportação, estamos na realidade decidindo, também, aumentar a importação.

A razão disso é elementar. Um exportador americano vende suas mercadorias a um importador inglês e é pago em libras esterlinas, não pode, entretanto, com essas libras esterlinas pagar os salários de seus operários, comprar os vestidos da esposa ou entradas de teatros. Para todos esses fins, necessita de dólares americanos. Suas libras inglesas, portanto, de nada lhe servem, a menos que delas se utilize, para adquirir mercadorias inglesas, ou as venda a algum importador americano que queira comprar mercadorias da Grã-Bretanha. Seja como for, a transação somente estará terminada, quando a exportação tiver sido paga com importância equivalente de importações.

A mesma situação existiria se a transação tivesse sido realizada em termos de dólares americanos, em vez de libras esterlinas. O importador inglês não poderia pagar o exportador americano em dólares, a menos que algum anterior exportador inglês tivesse um crédito em dólares nos Estados Unidos, como resultado de alguma venda anterior. O câmbio estrangeiro é, em suma, uma transação de compensação na qual, nos Estados Unidos, as dívidas em dólares dos estrangeiros são canceladas ante seus créditos em dólares. Na Inglaterra, as dívidas em libras esterlinas são canceladas ante créditos em esterlinos.

Não há razão para entrar em detalhes técnicos a respeito de tudo isso, os quais poderão ser encontrados em qualquer bom livro didático sobre comércio exterior. Deve-se, porém, assinalar que nada há de misterioso

no tocante a essa questão (a despeito do mistério com que, quase sempre, a envolvem), que não difere, na essência, do que acontece no comércio interno. Cada um de nós precisa, também, vender alguma coisa, mesmo que, para a maioria, se trate da venda de nossos serviços, em vez de mercadorias, a fim de obter poder aquisitivo para comprar. O comércio interno opera também, em geral, por meio da emissão de cheques e títulos contra uns e outros, através da câmara de compensação.

É verdade que, na vigência do padrão-ouro internacional, os desequilíbrios do balanço de importações e exportações são, às vezes, eliminados por remessas de ouro. Mas também poderão ser eliminados por meio de embarques de algodão, aço, uísque, perfumes ou qualquer outra mercadoria. A principal diferença é que quando há o padrão-ouro, a demanda de ouro é quase infinitamente dilatável (em parte porque é ele considerado e aceito como “moeda” internacional residual, em vez de apenas outra mercadoria) e as nações não criam obstáculos artificiais para recebê-lo, como o fazem para receber qualquer outra coisa. (Por outro lado, nos últimos anos deram para criar maiores obstáculos à *exportação* do ouro, que à exportação de qualquer outra coisa; isso, porém, é outra história.)

Acontece que as mesmas pessoas que podem ser serenas e sensatas, quando a questão é de comércio interno, podem tornar-se incrivelmente emocionais e teimosas, quando a questão passa a ser de comércio exterior.

Neste último campo, podem defender ou aceitar, seriamente, princípios que julgariam insanos se aplicados no comércio interno. Exemplo típico é a crença de que o governo deve fazer gigantescos empréstimos a países estrangeiros, para aumentar a exportação, independentemente de saber se esses empréstimos serão ou não resgatados.

É claro que se deve permitir que os cidadãos norteamericanos concedam empréstimos externos de seus capitais, por sua própria conta e risco. O governo não deve colocar barreiras arbitrárias contra empréstimos privados a países com os quais está em paz. Devem ser concedidos generosamente, somente por motivos humanos, a povos que se encontrem em situação crítica ou em perigo de morrerem de fome. Mas deve-se saber claramente, sempre, o que se está fazendo. Não é prudente fazer caridade a povos estrangeiros, sob a impressão de que se está fazendo hábil transação comercial com fins puramente egoístas. Isso poderia provocar desentendimentos e más relações mais tarde.

Contudo, entre os argumentos apresentados a favor de vultosos empréstimos ao estrangeiro, é sempre certo uma falácia ocupar lugar preeminente. É mais ou menos esta: mesmo que metade dos emprés-

timos (ou todos eles) que fazemos aos países estrangeiros provoque irritações e não seja resgatada, tais países ainda assim estarão em melhor situação por haverem sido feitos os empréstimos, porque estes darão enorme impulso a nossas exportações.

De imediato, é óbvio que se os empréstimos, que fizemos a países estrangeiros, lhes permitirem comprar nossas mercadorias, sem resgatar as dívidas contraídas, estaremos entregando de graça a nossa produção. Uma nação não pode enriquecer desta forma. Pode, somente, empobrecer.

Ninguém duvida dessa afirmação quando aplicada ao setor privado.

Se uma companhia de automóveis empresta a um homem US\$5,000 para comprar um carro por essa quantia, e o empréstimo não é resgatado, a companhia não se encontra em melhor situação por ter “vendido” o automóvel. Perdeu, simplesmente, o dinheiro que a fabricação do carro custou. Se este custou US\$4,000 para ser fabricado e somente metade do empréstimo foi pago, então a companhia perdeu US\$4,000 menos US\$2,500, ou a importância líquida de US\$1,500. Não compensou como negócio o que perdeu num mau empréstimo.

Se essa proposição é tão simples, quando aplicada a uma companhia particular, por que, aparentemente, pessoas inteligentes ficam confusas, a respeito, quando aplicada a uma nação? A razão está em que se deva, então, examinar mentalmente a transação através de outras fases mais.

Um grupo poderá sem dúvida obter vantagens, ao passo que o restante de nós arcará com as perdas.

É verdade, por exemplo, que pessoas empenhadas, exclusiva ou principalmente, em negócios de exportação possam, afinal, lucrar com o resultado de maus empréstimos feitos ao exterior. A perda nacional na transação seria certa, mas distribuída de tal modo que seria difícil acompanhá-la. Os capitalistas particulares teriam suas perdas diretamente. As perdas do empréstimo governamental seriam pagas, afinal, com o aumento de impostos lançados sobre todo mundo. Mas haveria, também, muitos prejuízos indiretos, causados pelos efeitos dos prejuízos diretos sobre a economia.

A longo prazo, as atividades econômicas e o emprego, nos Estados Unidos, ficariam prejudicados, não auxiliados, pelos empréstimos ao exterior que não fossem resgatados. Em cada dólar extra, que os compradores estrangeiros tivessem para a compra de mercadorias americanas, os compradores internos teriam, no fim, um dólar a menos.

Negócios que dependessem do comércio a longo prazo ficariam prejudicados, quanto mais se auxiliasse a exportação. Além disso, muitos estabelecimentos que fizessem negócios de exportação ficariam, no final das contas prejudicados. As companhias americanas de automóveis, por exemplo, venderam cerca de 15% de sua produção no mercado estrangeiro, em 1975. Não teriam lucrado, vendendo 20% no exterior, como resultado de maus empréstimos ao estrangeiro, se com isso perdessem, digamos, 10% de suas vendas nos Estados Unidos, como resultado de impostos adicionais arrecadados dos compradores norteamericanos, para compensar os empréstimos externos que não foram resgatados.

Nada disso significa, repito, que é imprudente fazer empréstimos ao estrangeiro; significa, simplesmente, que não podemos enriquecer, concedendo maus empréstimos.

Pelas mesmas razões que é tolice dar falso estímulo às exportações, fazendo maus empréstimos ou doações diretas a países estrangeiros, é tolice estimular exportações por meio de subsídios. O subsídio à exportação é, nitidamente, o caso de dar ao estrangeiro alguma coisa por nada, vendendo-lhe mercadorias abaixo do seu custo. É um outro caso de procurar enriquecer-se, dando mercadorias de graça.

Diante de tudo isso, o governo dos Estados Unidos vem desenvolvendo, durante anos, um programa de “ajuda econômica ao estrangeiro”, cuja maior parte consiste em doações diretas, de governo a governo, de muitos bilhões de dólares. Aqui estamos interessados em apenas um aspecto desse programa: a ingenuidade de muitos dos seus responsáveis que acreditam ser esse um método inteligente ou, mesmo, necessário para “aumentar nossas exportações”, e, desta forma, proporcionar prosperidade e emprego. É, ainda, uma outra forma da ilusão de que uma nação pode enriquecer dando coisas de graça. O que esconde a verdade de muitos patrocinadores do programa é que o que é dado diretamente não são as exportações propriamente ditas, mas o dinheiro com que comprá-las. É possível, por conseguinte, para exportadores individuais, ter lucro no saldo líquido da perda nacional, se seu lucro individual com as exportações for maior que sua quota de impostos para financiar o programa.

Aqui temos apenas mais um exemplo do erro de contemplar somente o efeito imediato de uma política sobre um grupo especial e de não ter paciência, ou inteligência, para examinar os efeitos, a longo prazo, dessa política sobre todos.

Se nós examinarmos os efeitos, a longo prazo, sobre todos, chegaremos a uma conclusão adicional— o verdadeiro oposto da doutrina que

tem dominado o pensamento da maioria dos representantes dos governos durante séculos. Isto é, como John Stuart Mill mostrou, tão claramente, o lucro real do comércio externo com qualquer país não está nas exportações, mas nas importações. Seus compradores podem conseguir produtos estrangeiros a preços inferiores aos que conseguiriam no país, ou produtos que absolutamente não conseguiriam de produtores nacionais. Nos Estados Unidos, os exemplos mais marcantes são o café e o chá. Considerando de um modo geral, a verdadeira razão de um país precisar de exportações é para pagar suas importações.

A “PARIDADE” DE PREÇOS

O interesse de determinados grupos, como a história das tarifas nos lembra, faz com que estes usem os mais engenhosos argumentos que devem ser objeto de nossa especial solicitude. Seus porta-vozes apresentam um plano a favor deles, e parece a princípio tão absurdo, que autores desinteressados não se dão ao trabalho de revelá-lo. Mas os grupos interessados continuam a insistir no plano. Sua decretação faria tanta diferença a seu próprio bem-estar imediato, que eles chegam a contratar economistas experimentados e peritos em relações públicas, para propagá-lo a seu favor. O público ouve tantas vezes repetir-se o argumento, acompanhado de uma tal riqueza de impressionantes estatísticas, mapas, curvas, atraentes ilustrações, que acaba sendo ludibriado. Quando, finalmente, autores desinteressados reconhecem ser real o perigo da decretação do plano, é, em geral, muito tarde. Não podem, em poucas semanas, familiarizar-se com o assunto com a mesma exatidão dos cérebros contratados, que dedicaram a ele todo o tempo, durante anos; os autores desinteressados são acusados de estar mal informados e ter o ar de pessoas que pretendem contestar axiomas.

Essa história geral serve como história da ideia da “paridade” de preços para produtos agrícolas. Esqueci-me do dia em que ela surgiu num projeto do legislativo americano; porém, com o advento do New Deal em 1933, tornou-se definitivamente um princípio aceito, transformado em lei, e, à medida que se sucediam os anos, e que seus absurdos corolários se tornavam manifestos, foram estes também decretados.

O argumento em favor da “paridade” de preços é, mais ou menos, o seguinte: a agricultura é básica e a mais importante de todas as indústrias. Deve ser preservada a todo custo. Além disso, a prosperidade de todos depende da prosperidade do fazendeiro. Se ele não tiver poder aquisitivo para comprar os produtos da indústria, esta definhará. Foi essa a causa da crise de 1929 ou, pelo menos, de nossa falha ao não nos termos referido dela, pois os preços dos produtos agrícolas caíram violentamente, ao passo que os dos produtos industriais sofreram apenas pequena queda.

O resultado foi o fazendeiro não poder comprar produtos industriais; os trabalhadores da cidade foram dispensados e não puderam comprar produtos agrícolas; e a depressão espalhou-se em danosos

círculos cada vez maiores. Havia apenas um remédio e era simples. Fazer retornar os preços dos produtos agrícolas a uma paridade com os dos artigos que os fazendeiros compravam. Essa paridade existiu no período de 1909 a 1914, quando os fazendeiros eram prósperos. Devia-se restaurar e preservar eternamente essa relação de preços.

Exigiria muito tempo, o que nos afastaria bastante de nosso ponto principal, examinar todos os absurdos dessa plausível asserção. Não há razão sólida para adotar essa relação especial de preços que prevalecera em determinado ano ou período, e considerá-la sacrossanta ou, mesmo forçosamente, mais “normal” que a de qualquer outro período. Mesmo que fosse “normal” na ocasião, que razão existe para supor que essa mesma relação devesse ser preservada mais de sessenta anos depois, a despeito das enormes mudanças nas condições da produção e da demanda que, entremontes, ocorreram? O período de 1909 a 1914, como base da paridade, não foi escolhido ao acaso. Em termos de preços relativos, foi um dos períodos mais favoráveis para a agricultura, em toda a história dos Estados Unidos.

Houvesse qualquer sinceridade ou lógica na ideia, ela teria sido espalhada universalmente. Se a relação de preços entre produtos agrícolas e industriais, que prevaleceram no período de agosto de 1909 e julho de 1914, devesse ser preservada perpetuamente, por que não preservar perpetuamente a relação de preços de todo produto nessa ocasião para com todos os demais?

Quando a primeira edição deste livro apareceu em 1946, usei os seguintes exemplos dos absurdos a que isso levou:

Um carro de turismo Chevrolet de seis cilindros custava US\$2.150 em 1912; um sedã Chevrolet de seis cilindros, incomparavelmente aperfeiçoado, custava US\$907 em 1942; ajustado à “paridade” na mesma base dos produtos agrícolas, deveria, porém, custar US\$3.270 em 1942. Uma libra de alumínio, no período de 1909 a 1913, inclusive, custava em média 22,5 centavos; seu preço, em princípios de 1946 era de 14 centavos; mas com a “paridade” teria, então, custado 41 centavos.

Seria tanto difícil como discutível tentar citar até hoje essas duas comparações específicas, ajustando não apenas pela séria inflação (preços do consumidor ultrapassaram o triplo), entre 1946 e 1978, mas também pelas diferenças de qualidade dos automóveis nos dois períodos. Mas essa dificuldade apenas dá ênfase à impraticabilidade da proposta.

Após fazer, na edição de 1946, a comparação citada, prossegui para mostrar que o mesmo tipo de aumento na produtividade tinha, em parte, também, levado aos preços mais baixos dos produtos agrícolas.

No período de cinco anos, 1955 a 1959, cultivou-se nos Estados Unidos, por acre, a média de 428 libras de algodão, que se compara com a média de 260 libras no período de cinco anos, 1959 a 1943, e a média de apenas 188 libras no período “base” de cinco anos, 1909 a 1913.

Quando estas comparações são examinadas hoje, elas mostram que o aumento na produtividade agrícola continuou, embora numa taxa reduzida. No período de cinco anos, 1968 a 1972, cultivou-se, por acre, a média de 467 libras de algodão. Similarmente, no período de cinco anos, 1968 a 1972, cultivou-se, por acre, a média de 84 alqueires de milho comparada com a média de apenas 26,1 alqueires do período de 1935 a 1939, e cultivou-se, por acre, a média de 31,3 alqueires de trigo comparada com a média de apenas 13,2 alqueires no período anterior.

Os custos de produção baixaram substancialmente para os produtos agrícolas com melhor aplicação de fertilizantes químicos, melhores qualidades de semente e crescente mecanização. Na edição de 1946, fiz a seguinte citação:

Em algumas grandes fazendas que foram completamente mecanizadas e que estão operando na base de produção em massa, requer-se apenas uma terça a uma quinta parte da mão-de-obra, para que seja conseguida a mesma produção, obtida alguns anos atrás.¹

No entanto, tudo isso é ignorado pelos apóstolos da “paridade” de preços.

A recusa em universalizar o princípio evidencia não se tratar somente de um plano econômico de espírito público, mas, simplesmente, um processo para subsidiar interesses particulares.

Outra evidência está em que, quando os preços agrícolas sobem acima da paridade ou são forçados a permanecer nesse patamar por uma política governamental, não há exigência do bloco dos fazendeiros no congresso, para que tais preços fiquem *abaixo* do nível da

¹ *New York Times*, 2 de janeiro, 1946. Naturalmente os próprios planos de restrição de terra ajudaram a obter o aumento de safras por acre— primeiro, porque os acres de terra que os fazendeiros cultivavam eram naturalmente os menos produtivos; segundo, porque o alto preço do financiamento a tornava lucrativa para aumentar a dosagem de fertilizante por acre. Desta forma, os planos de restrição de terras do governo eram altamente autodestrutivos.

paridade ou que, então, sejam restituídos os subsídios. É regra que opera num só sentido.

Deixando de lado todas essas considerações, voltemos à falácia fundamental que aqui nos interessa especialmente. É o argumento de que, se obtiver preços mais altos para seus produtos, o fazendeiro poderá comprar mais mercadorias da indústria e, assim, torná-la próspera e proporcionar pleno emprego. Não importa nesse argumento, é claro, se o fazendeiro obtém ou não, especificamente, a denominada paridade de preços.

Tudo, porém, depende de como estes preços se elevam. Se isso decorre de renovação geral, se resulta de maior prosperidade nos negócios, de maior produção industrial ou de maior poder aquisitivo dos trabalhadores das cidades (não resultante da inflação), pode, então, significar realmente aumento de prosperidade e produção, não só para os fazendeiros, como para todos os demais. Mas o que estamos discutindo é a alta nos preços agrícolas, oriunda de intervenção governamental. Isso poderá ser feito através de vários processos. Poder-se-á forçar a alta por simples decreto, o método menos exequível. Pode resultar de decisão do governo de adquirir todos os produtos agrícolas que lhe são oferecidos a preço de paridade. Pode resultar de empréstimos governamentais aos fazendeiros, o suficiente para capacitá-los a manterem sua produção fora do mercado, até concretizar-se a paridade ou um preço mais elevado. Pode originar-se de restrições impostas pelo governo ao volume das colheitas. Pode resultar, como quase sempre acontece na prática, da combinação desses métodos. No momento, admitiremos simplesmente que, em qualquer caso, se origine de qualquer método.

Qual o resultado? Os fazendeiros obtêm preços mais elevados para sua produção. A despeito da produção reduzida, digamos, seu “poder aquisitivo” é aumentado afinal. Tornam-se, no momento, mais prósperos e comprem maior volume de produtos da indústria. Tudo isso é o que veem as pessoas, que olham apenas as consequências imediatas para os grupos diretamente envolvidos nessa política.

Há, porém, outra consequência não menos inevitável. Suponhamos, não fosse essa política, que o trigo, que seria vendido a US\$2.50 o *bushel*, tenha então o preço elevado para US\$3.50. O fazendeiro obtém US\$ 1 a mais por *bushel* de trigo. Mas o trabalhador da cidade *paga*, precisamente, por causa dessa mesma mudança, US\$ 1 a mais por um *bushel* de trigo no preço aumentado do pão. Aplica-se o mesmo a qualquer outro produto agrícola. Se o fazendeiro tem, então, poder aquisitivo de US\$1 a mais para comprar produtos industriais, o trabalhador da cidade fica com poder aquisitivo de US\$1 a menos para comprar tais

produtos. No final, a indústria em geral nada lucrou. Perde, em vendas na cidade, precisamente o que ganha nas vendas rurais.

Há, naturalmente, uma mudança na incidência dessas vendas. Os fabricantes de instrumentos agrícolas e as casas de reembolso postal fazem, sem dúvida, melhores negócios. Mas os negócios das lojas da cidade diminuem.

A questão não termina aí, porém. O resultado dessa política não proporciona lucro líquido, mas perda líquida, pois não significa mera transferência do poder aquisitivo para os fazendeiros, por parte dos consumidores da cidade ou dos contribuintes em geral, ou de ambos.

Significa, também, corte forçado na produção de produtos agrícolas, a fim de elevar o preço. Isto significa a destruição da riqueza. Significa haver menor quantidade de alimento para ser consumida. A maneira pela qual essa destruição da riqueza será causada dependerá do método especial adotado para a elevação dos preços. Poderá implicar destruição física daquilo que foi produzido, como a queima do café, no Brasil. Poderá implicar uma restrição forçada de área, como no plano AAA, posto em prática, nos Estados Unidos. Examinaremos os efeitos de alguns desses métodos, quando passarmos a abordar, mais amplamente, o controle governamental das mercadorias.

Aqui, porém, pode-se assinalar que, quando o fazendeiro reduz a produção do trigo para obter paridade, poderá realmente obter preço mais alto para cada *bushel*, mas estará produzindo e vendendo menor número de *bushels*. O resultado é que seu rendimento não sobe proporcionalmente aos preços. Até alguns defensores da paridade de preços reconhecem esse ponto e servem-se dele como argumento para continuarem a insistir na paridade de *rendimento* para os fazendeiros. Isso, porém, só poderá ser conseguido por meio de subsídio, a expensas diretas dos contribuintes. Em outras palavras, auxiliar os fazendeiros apenas reduz mais ainda o poder aquisitivo dos trabalhadores da cidade e de outros grupos.

Há, para a paridade de preços, um argumento que deve ser tratado, antes de deixarmos esta questão. É apresentado por alguns de seus mais requintados defensores. “Sim”—admitem eles francamente—“os argumentos em prol da paridade de preços não são sólidos. Tais preços constituem privilégio especial. São imposição sobre o consumidor. Mas não é a tarifa uma imposição sobre o fazendeiro? Não tem ele, em razão da tarifa, que pagar preços mais elevados pelos produtos industriais? Não seria conveniente aos Estados Unidos instituírem uma tarifa compensatória sobre os pro-

dutos agrícolas, já que o país é exportador de tais produtos. Ora, o sistema de paridade de preços equivale à tarifa para o fazendeiro. É o único meio justo de equilibrar a situação.”

Os fazendeiros que pediam a paridade de preços tinham legítima razão de queixa. A tarifa protecionista prejudicava-os mais do que percebiam. Ao reduzirem, os Estados Unidos, a importação de produtos industriais, reduziu-se também a exportação de produtos agrícolas, porque isso impedia às nações estrangeiras obterem o dólar de que necessitavam para importá-los. E isto provocava tarifas retaliativas em outros países.

Mesmo assim, o exemplo que acabamos de citar não resiste a um exame. É errôneo, mesmo na enunciação dos fatos que implica. Não há tarifa *geral* sobre todos os produtos “industriais” ou sobre todos os produtos não-agrícolas.

Há, no país, inúmeras indústrias domésticas ou produtos de exportação não amparados por tarifas protecionistas. Se o trabalhador da cidade deve pagar preços mais altos pelos cobertores ou casacos de lã por causa de uma tarifa ele é “compensado” pelo fato de pagar preço também mais alto pela roupa de algodão e pelos alimentos? Ou está, simplesmente, sendo roubado duas vezes?

Equilibremos tudo, dizem alguns, concedendo igual “proteção” a todo mundo. Isso, porém, é insolúvel e impossível. Mesmo que admitamos que se poderia solucionar tecnicamente o problema— uma tarifa para A, um industrial sujeito à concorrência estrangeira; um subsídio para B, um industrial que exporta seus produtos—, seria impossível proteger ou subsidiar todo mundo dentro de um “espírito de justiça” ou igualdade.

Teríamos que proporcionar a cada um a mesma porcentagem (ou seria a mesma quantia em dólares?) de proteção tarifária ou de subsídios, e jamais teríamos certeza de estarmos ou não duplicando pagamentos a alguns ou deixando de fazê-lo a outros.

Suponhamos, entretanto, que seja possível solucionar esse fantástico problema. Qual a vantagem? Quem ganha, quando todo mundo subsidia todos os demais? Qual o lucro, quando todos perdem, com o acréscimo dos tributos, aquilo que ganham com o subsídio ou a proteção? Teríamos, apenas, adicionado, para levar a efeito o programa, um exército desnecessário de burocratas, todos eles perdidos para a produção.

Por outro lado, poderíamos solucionar a questão de maneira simples, terminando com o sistema de paridade de preços e o de

tarifas protecionistas. Entrementes, ambos, combinados, não solucionam coisa alguma. Juntos, significam simplesmente que o fazendeiro A e o industrial B se beneficiam, a expensas de C, o Homem Esquecido.

Os alegados benefícios de mais um esquema evaporam-se, portanto, ao examinarmos não só seus efeitos imediatos sobre um grupo particular, como, também, os efeitos a longo prazo sobre todos.

A SALVAÇÃO DA INDÚSTRIA X

Os saguões do congresso dos Estados Unidos estão repletos de representantes da indústria X. A indústria X está enferma. Está morrendo.

Precisa ser salva. Somente poderá salvar-se por uma tarifa, através de preços mais altos ou mediante um subsídio. Se consentirmos em sua morte, trabalhadores serão jogados nas ruas. Os proprietários de suas casas, os merceiros, os açougueiros, as lojas e os cinemas locais perderão negócios e a depressão se espalhará em círculos cada vez maiores. Mas se a indústria X for *salva*, por uma ação imediata do congresso— aí sim! Comprará equipamentos de outras indústrias, mais homens serão empregados, proporcionando maior volume de negócios aos açougueiros, padeiros e fabricantes de anúncios luminosos; sua prosperidade, então, se expandirá em círculos cada vez maiores.

É óbvio que isso nada mais é que simples forma generalizada do que acabamos de considerar. Nela, a indústria X era a agricultura. Há, entretanto, um número infundável de indústrias X. Dois dos mais notáveis exemplos, nos últimos anos, foram as indústrias do carvão e da prata.

Para “salvar a prata”, o congresso causou imensos danos. Um dos argumentos para o plano de salvação estava em que ele salvaria “o leste dos Estados Unidos”. Um dos resultados reais foi causar deflação na China, cuja moeda era do padrão-prata, e forçá-la a abandonar esse padrão. O Tesouro dos Estados Unidos foi obrigado a adquirir, a preços ridículos, acima do nível do mercado, estoques desnecessários de prata, e armazená-los. Os objetivos políticos essenciais dos “argênteo-senadores” poderiam ter sido muito bem atingidos, por uma fração dos danos causados e do custo, concedendo-se, francamente, um subsídio aos proprietários de minas e a seus operários; mas o congresso e o país jamais teriam aprovado operação dessa natureza, que não fosse acompanhada das fantasias ideológicas a respeito “do papel essencial da prata na moeda nacional”.

Para salvar a indústria do carvão, o congresso aprovou a Lei Guffey, pela qual não só se permitia, como se obrigava os proprietários de minas de carvão a associarem-se, para não venderem o produto abaixo de certos preços mínimos fixados pelo governo.

Embora o congresso tivesse começado a fixar “o” preço do carvão, viu-se afinal o governo (em virtude das diferentes dimensões, de mi-

lhares de minas, e embarques para milhares de diferentes pontos de destino, por trem, caminhões, navios e balsas) obrigado a fixar 350.000 preços diferentes para o carvão!¹ Um dos efeitos dessa tentativa, para manter os preços do carvão acima do nível do mercado competitivo, foi acelerar a tendência dos consumidores, pela substituição por outras fontes de energia ou calor, tais como o petróleo, o gás natural e a energia hidroelétrica. Hoje vemos o governo tentando forçar a inversão do consumo de petróleo para o carvão de novo.

Nosso objetivo, não é examinar aqui todos os resultados, que se seguiram, historicamente, aos esforços para salvar determinadas indústrias, mas determinar alguns dos principais resultados que, necessariamente, decorreram dos esforços para a salvação de uma indústria.

Pode-se argumentar que certa indústria deva ser criada ou preservada por motivos militares. Pode-se argumentar que determinada indústria está sendo arruinada pelos impostos ou pelas taxas de salário desproporcionais aos de outras indústrias; ou que, tratando-se de empresa de utilidade pública, está sendo forçada a operar, com taxas de tarifas que não lhe permitem adequada margem de lucro. Tais argumentos, em determinados casos, talvez possam ser justificados. Mas não nos interessam aqui. Estamos somente interessados num único argumento para salvar a indústria X: se lhe for permitido diminuir em tamanho ou perecer, em virtude das forças da livre concorrência (sempre denominada, em tais casos, pelos porta-vozes da indústria, concorrência do *laissez-faire*, anárquica, implacável, feroz, selvagem), arrastará consigo, em sua queda, a economia nacional, e se lhe for permitido viver artificialmente, isso auxiliará todo mundo.

O que estamos expondo nada mais é que um caso generalizado do argumento apresentado para a “paridade” de preços para os produtos agrícolas ou para as tarifas protecionistas em prol de qualquer número de indústrias X. O argumento, contrário à artificialidade dos preços mais altos, aplica-se, naturalmente, não só aos produtos agrícolas, como a qualquer outro produto, do mesmo modo que as razões, que encontramos para nos opormos às tarifas protecionistas para determinada indústria, se aplicam, também, a qualquer outra.

Mas existem sempre inúmeros esquemas para salvar indústrias X.

Há dois tipos principais de tais propostas, além das que já consideramos, e vamos examiná-las de relance. Uma, é afirmar que a

¹ Depoimento de Dan H. Wheeler, diretor da Divisão de Carvão Betuminoso. Inquérito sobre a extensão da Lei sobre o Carvão Betuminoso, em 1937.

indústria X já está “superlotada”, e procurar impedir que outras firmas ou outros trabalhadores nela ingressem. Outra, é o argumento de que a indústria X precisa ser amparada, diretamente, por meio de subsídio governamental.

Ora, se a indústria X, comparada às outras, está realmente “superlotada”, não necessitará de legislação coercitiva, para impedir que novos capitais ou novos operários nela ingressem. Novos capitais não costumam precipitar-se para indústrias que estejam, obviamente, definhando. Os investidores não procuram, ansiosamente, indústrias que apresentem grandes riscos de perdas, combinados com baixos dividendos.

Nem os operários, quando encontram alguma alternativa melhor, procuram indústrias, cujos salários são mais baixos e as perspectivas de emprego estável menos promissoras.

Se novos capitais e nova mão-de-obra são, portanto, mantidos à força, fora da indústria X, não só por meio de monopólios, cartéis, união sindicalista ou legislação, isso priva os capitais e a mão-de-obra da livre escolha. Força os investidores a colocarem seu dinheiro onde os dividendos lhes pareçam menos promissores, que na indústria X. Força os trabalhadores a ingressarem em indústrias cujos salários e perspectivas são inferiores aos que poderiam encontrar na indústria X, que se alegava enferma. Isso significa, em síntese, que tanto o capital como o trabalho seriam menos eficientemente empregados, do que seriam se lhes fosse permitido fazer, livremente, sua escolha. Significa, portanto, redução da produção, que deverá refletir-se num padrão de vida mais baixo.

Esse padrão de vida mais baixo será causado pela média de salários mais baixos, do que era de prever, ou pela média mais elevada do custo de vida, ou, ainda, pela combinação de ambos. (O resultado exato dependeria da política monetária que fosse aplicada.) Por essa política restritiva, salários e dividendos dos capitais poderiam ser mantidos em nível mais elevado na própria indústria X; mas em outras indústrias seriam forçados a cair. A indústria X se beneficiaria somente à custa das indústrias A, B e C.

3

Idênticos resultados se seguiriam a qualquer tentativa para salvar a indústria X através de subsídio direto, tirado do erário público. Isso nada mais seria que uma transferência da riqueza ou da renda para a indústria X. Os contribuintes perderiam, precisamente, tanto quanto o pessoal da indústria X ganharia. A grande vantagem de um subsídio, pois, do ponto de vista do público é que ele—o subsídio—deixa esse fato em evidência.

Haverá muito menor oportunidade para o obscurecimento intelectual que acompanha os argumentos em favor das tarifas, da fixação de preços mínimos ou da exclusão através de monopólios.

É óbvio, no caso do subsídio, que os contribuintes perdem precisamente tanto quanto ganha a indústria X. É igualmente claro que, conseqüentemente, outras indústrias perderão o que ela ganhar. Terão que pagar parte dos impostos empregados no amparo à indústria X. E para os consumidores, pelo fato de serem tributados para ser amparada a indústria X, sobrarão muito menor renda para a compra de outros artigos.

O resultado é que outras indústrias deverão, em média, ser menores do que poderiam ser, a fim de que a indústria X seja maior.

Mas o resultado deste subsídio não é, apenas, o fato de que haja transferência de riqueza ou renda, ou que outras indústrias se contraíam no conjunto, ao mesmo tempo que a indústria X se expande. O resultado é que, também (e é daí que vem a perda líquida para a nação considerada como unidade), o capital e o trabalho da mão-de-obra são rechaçados de indústrias, nas quais estão mais eficientemente empregados, para serem desviados para uma indústria na qual serão menos eficientemente empregados. Cria-se menos riqueza. O padrão de vida médio torna-se mais baixo, comparado com o que teria sido.

4

Tais resultados são, de fato, virtualmente inerentes aos próprios argumentos apresentados para concessão de subsídio à indústria X. Esta está definhando ou morrendo por causa da competição dos amigos. Por que, pode-se perguntar, mantê-la viva através de respiração artificial? A ideia de que uma economia em expansão indique devem expandir-se *todas* as indústrias, simultaneamente, constitui profundo erro. A fim de que novas indústrias possam crescer com suficiente rapidez é necessário permitir-se que algumas velhas indústrias se contraíam ou pereçam. Deve-se fazer isso para libertar o capital e a mão-de-obra necessários às novas indústrias. Se tivéssemos procurado manter vivo o comércio de carruagem a tração animal, teríamos diminuído o ritmo de crescimento da indústria automobilística e de todos os negócios dela dependentes. Teríamos diminuído a produção da riqueza e retardado o progresso econômico e científico.

Fazemos a mesma coisa, porém, quando procuramos impedir que qualquer indústria pereça, a fim de proteger a mão-de-obra já treinada ou o capital nela já empregados. Por mais paradoxal que isso possa parecer a alguns, é tão necessário para a saúde de uma economia

dinâmica permitir-se que pereçam indústrias decadentes, quanto se desenvolvam as que estão prosperando. O primeiro processo é essencial ao segundo. É tolice procurar preservar indústrias obsoletas tanto quanto procurar preservar métodos obsoletos de produção: isso, de fato, é muitas vezes, nada mais nada menos, que duas maneiras de descrever a mesma coisa. Métodos melhorados de produção devem suplantam, constantemente, métodos obsoletos, caso necessidades antigas devam ser preenchidas por melhores produtos e melhores meios.

COMO FUNCIONA O SISTEMA DE PREÇOS

Toda a argumentação deste livro pode ser resumida na declaração de que, ao serem estudados os efeitos de qualquer propositura econômica, devemos examinar não só os resultados imediatos, mas também os resultados a longo prazo, não só as consequências primárias, mas também as secundárias; e não só os efeitos sobre um determinado grupo, mas os efeitos sobre todos. Segue-se que é tolice e desnortante concentrar a atenção simplesmente nalgum ponto especial—examinar, por exemplo, apenas o que acontece numa indústria, sem considerar o que acontece em todas elas. Mas é precisamente desse hábito persistente e ocioso de pensar apenas em alguma determinada indústria ou processo isolado que se originam as grandes falácias da economia. Tais falácias dominam, não só os argumentos dos porta-vozes contratados por interesse especiais, como, até, de alguns economistas que se passam por profundos estudiosos.

No fundo, é na falácia do isolamento que se baseia a escola da “produção-para-o-uso-e-não-para-o-lucro”, com seu ataque ao alegado “sistema de preços” distorcido. O problema da produção, dizem os adeptos dessa escola, está solucionado. (Esse erro flagrante, conforme veremos, é também o ponto de partida dos muitos fantasistas e charlatães em questões econômicas.) Os cientistas, os eficientes peritos, os engenheiros e os técnicos resolveram-no. Podem produzir quase tudo o que se deseja, em quantidades gigantescas e praticamente ilimitadas. Mas infelizmente o mundo não é governado por engenheiros, que só pensam na produção, mas por homens de negócios que só pensam nos lucros. Os homens de negócios dão ordens aos engenheiros, e não o inverso. Esses homens de negócios produzirão qualquer artigo, enquanto puderem auferir lucro, mas no momento em que não houver mais lucro na fabricação, esses homens perversos cessarão de fabricá-lo, embora os desejos de muitas pessoas não sejam satisfeitos, e o mundo clame por mais mercadorias.

Há tantas falácias a esse respeito que não é possível desemaranhá-las a todas ao mesmo tempo. Mas o erro fundamental, conforme tentamos mostrar, advém de olhar-se apenas para uma indústria ou, mesmo, várias indústrias, cada uma por seu turno, como se fossem isoladas umas das outras. Na realidade, todas se inter-relacionam, e toda decisão importante tomada em uma delas afeta e é afetada pelas decisões tomadas em todas as demais.

Compreenderemos isso melhor, se entendermos o problema básico que as empresas têm que resolver coletivamente. Para simplificar esse ponto tanto quanto possível, consideremos o problema que um Robinson Crusoe enfrenta em sua ilha deserta. Suas necessidades parecem, a princípio, infundáveis. Está encharcado pela chuva, treme de frio, sofre fome e sede. Precisa de tudo: água para beber, alimentos, teto onde se abrigar, proteção contra os animais, fogo, um lugar tranquilo para descansar. É-lhe impossível satisfazer a todas essas necessidades ao mesmo tempo; não dispõe de tempo, energia ou recursos. Deve atender imediatamente à necessidade mais premente. Sofre mais, digamos, de sede.

Cava, na areia, um lugar para recolher água da chuva ou constrói algum receptáculo grosseiro. Quando tiver providenciado um pequeno suprimento de água, terá que procurar alimento, antes de pensar em melhorá-lo. Pode pescar, mas para fazê-lo necessita de anzol e linha ou de uma rede e deve começar a preparar esses apetrechos. Mas tudo que faz adia ou o impede de fazer outras coisas mais, se bem que menos urgentes. Defronta-se, constantemente, com o problema de aplicações alternativas de seu tempo e trabalho.

Uma família suíça de Robinsons talvez ache para esse problema solução mais fácil. Tem mais bocas para alimentar mas tem, também, maior número de mãos para trabalhar. Pode estabelecer a divisão e a especialização do trabalho. O pai caça, a mãe prepara o alimento, as crianças apanham lenha. A própria família, entretanto, não pode permitir que um de seus membros faça indefinidamente a mesma coisa, não obstante a relativa urgência das necessidades comuns a que ele atende e a urgência de outras necessidades ainda por preencher. Quando as crianças apanharem certa quantidade de lenha, não deverão ficar empenhadas somente em aumentar essa quantidade. Logo será tempo de mandar uma delas, por exemplo, ir buscar mais água. Defronta-se a família, também, com o constante problema de escolher entre as aplicações *alternativas* de trabalho que se lhe oferecem, e, se teve bastante sorte de haver adquirido armas, material de pesca, barco, machados, serras etc, de escolher entre as alternativas de aplicação do trabalho e do capital. Seria, inegavelmente, considerado tolice queixar-se o membro da família, que apanhava lenha, de que poderia apanhar maior quantidade, se o irmão o auxiliasse todo o dia, em lugar de ir pescar o peixe de que necessitavam para o jantar.

Reconhece-se claramente, tanto no caso de um indivíduo isolado, como, no de uma família, que uma ocupação pode expandir-se *somente a expensas de todas as outras ocupações*.

Exemplos elementares como este são, às vezes, ridicularizados como sendo “economia de Crusoe”. Infelizmente, são principalmen-

te ridicularizados por aqueles que dela mais necessitam, que deixam de compreender o princípio particular, mesmo que exemplificado dessa forma simples, ou que perdem, completamente, a noção desse princípio, quando passam a examinar as desnorteantes complicações da economia de uma grande e moderna sociedade.

2

Voltemos agora à tal sociedade. Como deverá ser solucionado o problema da alternativa de aplicações de trabalho e capital, a fim de atender a milhares de necessidades diferentes e de urgências também diferentes dessa sociedade? Deverá, precisamente, ser solucionado pelo sistema de preços. Soluciona-se através das constantes modificações nas inter-relações de custo de produção, preços e lucros.

Fixam-se os preços mediante a relação entre a oferta e a demanda, os quais, por sua vez, as afetam. Quando as pessoas desejam maior quantidade de um artigo, oferecem mais por ele. O preço sobe. Isto aumenta os lucros daquele que fabrica o artigo. Havendo agora maior lucro na fabricação desse, que na de outros artigos, as pessoas, que já se encontram nesta atividade, expandem sua produção e outras pessoas são atraídas para este setor. Esse aumento da oferta reduz então o preço e a margem de lucro, até que esta margem de lucro alcance o nível geral de lucros das outras indústrias (considerados os riscos relativos). Ou, então, a demanda do artigo pode cair; ou sua oferta aumenta a tal ponto, que o preço cai a um nível no qual haverá menos lucro em fabricá-lo, que em fabricar outros artigos; ou, talvez, haja, na verdade, prejuízo em fabricá-lo.

Nesse caso, os produtores “marginais”, isto é, os menos eficientes ou aqueles cujo custo de produção é mais elevado, serão excluídos do mercado. O produto será, então, fabricado apenas pelos produtores mais eficientes, que operam a custos mais baixos. A oferta do artigo cairá também ou, pelo menos, deixará de expandir-se.

Esse processo tem origem na crença de que os preços são determinados pelo custo da produção. A doutrina, exposta dessa forma, não é verdadeira. Os preços são determinados pela oferta e pela procura, e a procura é determinada pela intensidade das necessidades do povo, e pelo que este tem para oferecer em troca. É verdade que a oferta é, em parte, determinada pelo custo de produção. O que um artigo *custou* no passado, para ser produzido, não pode determinar-lhe o valor. Dependerá este da *atual* relação entre a oferta e a procura. Mas as expectativas dos homens de negócios, no tocante ao que um artigo *irá* custar, em sua fabricação futura, e qual será seu futuro preço, deter-

minarão quanto dele será fabricado. Isso afetará a oferta futura. Há, portanto, uma tendência constante para o preço de um artigo e seu custo marginal de produção *igualarem-se*, mas não porque esse custo marginal de produção determine diretamente o preço.

O sistema da iniciativa privada poderia, então, ser comparado a milhares de máquinas, cada uma dirigida por seu próprio regulador quase automático, mas com todas elas e seus reguladores interligados e influenciando umas às outras de modo a operarem, realmente, como uma só grande máquina. Muitos de nós já observamos o “regulador” automático de uma máquina a vapor. É, em geral, composto de duas bolas ou dois pesos que operam por meio de força centrífuga. À medida que a velocidade da máquina aumenta, essas bolas afastam-se da haste a que estão ligadas e assim estreitam ou fecham, automaticamente, uma válvula de controle que regula a entrada do vapor, reduzindo, dessa forma, a velocidade da máquina. Se, por outro lado, a máquina marcha muito vagarosamente, as bolas caem, alargam a válvula de controle e aumentam a velocidade. Desse modo, cada desvio da velocidade desejada põe em movimento, por si, as forças que tendem a corrigi-la.

É precisamente desse modo que a oferta relativa de milhares de artigos diferentes é regulada pelo sistema da concorrência entre empresas privadas. Quando as pessoas desejam mais e mais um artigo, suas ofertas competitivas elevam o preço. Isto aumenta os lucros dos fabricantes do artigo. Estimula-os a aumentarem a produção. Faz com que outros cessem de fabricar alguns dos produtos que anteriormente fabricavam e passem a fabricar o produto que lhes oferece melhor retorno. Isto, porém, aumenta a oferta desse artigo, ao mesmo tempo que reduz a oferta dos outros. O preço desse produto cai, portanto, em relação ao preço dos outros produtos e desaparece o estímulo a um aumento relativo da produção.

Igualmente, se cai a procura de algum produto, seu preço e o lucro de sua fabricação diminuem, e sua produção declina.

É este último desenvolvimento que escandaliza os que não compreendem o “sistema de preços” que eles denunciavam. Acusam-no de criar a escassez. Por que—perguntam indignados—devem os fabricantes diminuir a produção de sapatos até o ponto de não mais haver lucro em produzi-los? Por que devem ser guiados somente por seus próprios lucros?

Por que deveriam ser guiados pelo mercado? Por que não produzem sapatos até a “plena capacidade dos processos técnicos mo-

dermos”? O sistema de preços e a iniciativa privada, concluem os filósofos da “produção-para-o-uso”, é simplesmente uma forma de “economia de escassez”.

Essas perguntas e conclusões originam-se do erro de olhar apenas para uma indústria isoladamente, de olhar para a árvore e ignorar a floresta. É, até certo ponto, necessário produzir sapatos. Mas é também necessário produzir paletós, camisas, calças, casas, arados, pás, leite e pão, e construir fábricas e pontes. Seria idiotice acumular montanhas de sapatos em excesso, simplesmente porque poderíamos fabricá-los, deixando de satisfazer a centenas de outras necessidades mais urgentes.

Ora, numa economia em equilíbrio, determinada indústria poderá expandir-se *somente a expensas de outras*, pois a qualquer momento os fatores de produção são limitados. Uma indústria somente pode expandir-se *desviando* para si mão-de-obra, terreno e capital, que poderiam ser empregados em outras indústrias. E quando uma dada indústria se contrai ou deixa de expandir sua produção, isso não significa necessariamente que tenha havido declínio líquido na produção agregada.

A contração, nesse ponto, talvez pode ter simplesmente *liberado o* trabalho e o capital, a fim de *permitir a expansão de outras indústrias*. É errôneo concluir, portanto, que uma diminuição na produção de determinado setor signifique diminuição da produção *total*.

Tudo, em suma, se produz a expensas de outra coisa mais que tenha precedência. Poder-se-ia realmente definir o próprio custo de produção como coisas a que se renunciou (lazer e prazeres, matéria-prima com usos alternativos potenciais), para criar a coisa que se está fabricando.

Segue-se que, para a saúde de uma economia dinâmica, é tão essencial deixar que pereçam as indústrias moribundas, como deixar que cresçam as indústrias prósperas, pois as indústrias agonizantes absorvem mão-de-obra e capital, que deviam ser liberados para as indústrias em desenvolvimento. É só o muito vilipendiado sistema de preços que soluciona o problema bastante complicado de decidir precisamente o quanto de dezenas de milhares de diferentes artigos devem ser produzidos em relação uns aos outros. Essas equações, aliás desnorteantes, são solucionadas quase automaticamente pelo sistema de preços, lucros e custo.

São solucionadas por esse sistema incomparavelmente melhor, do que poderia fazer qualquer grupo de burocratas, pois são resolvidas por um sistema, sob o qual cada consumidor realiza sua demanda e lança um voto novo ou uma dúzia de votos novos todos os dias; ao

passo que os burocratas tentariam solucionar a questão, mandando fazer para os consumidores não o que estes desejam, mas o que eles, burocratas, julgassem conveniente.

Embora os burocratas não compreendam o sistema quase automático do mercado, mostram-se sempre, no entanto, preocupados com ele. Estão sempre tentando melhorá-lo ou corrigi-lo, geralmente no interesse de algum grupo de pressão que se lamenta. Examinaremos, nos capítulos seguintes, alguns resultados de tal intervenção.

A “ESTABILIZAÇÃO” DAS MERCADORIAS

Tentativas para elevação permanente dos preços de determinadas mercadorias acima dos níveis do seu mercado natural têm fracassado tantas vezes, de modo tão desastroso e tão notório, que grupos requintados de pressão, e os burocratas sobre os quais eles atuam, raramente confessam com franqueza esse objetivo. As finalidades que anunciam, quando em primeiro lugar propõem ao governo que intervenha, são, geralmente, mais modestas e mais plausíveis.

Não têm desejo algum, declaram, de elevar permanentemente o preço do artigo X acima de seu nível natural. Isso, admitem, seria injusto para os consumidores. Mas dizem que o produto está, *naquele momento*, sendo vendido por preço muito *abaixo* do nível natural. Os produtores não podem subsistir com tal preço. A menos que se aja prontamente, serão expulsos do mercado. Haverá, então, verdadeira escassez e os consumidores terão que pagar pelo artigo preços exorbitantes. O bom negócio que os consumidores parecem estar fazendo nesse momento vai custar-lhes caro no fim, pois o preço “temporário” atual não pode durar. Mas não temos meios para esperar que as denominadas forças naturais do mercado ou a “cega” lei da oferta e da procura corrijam a situação, pois, a essa altura, os produtores estarão arruinados e grande escassez vai pairar sobre o país. O governo precisa agir. Tudo que realmente desejamos fazer é corrigir essas violentas e loucas *flutuações* do preço. Não estamos procurando elevá-lo; estamos procurando apenas *estabilizá-lo*.

Há vários métodos que comumente são propostos. Um dos mais frequentes é o empréstimo governamental aos fazendeiros, a fim de que eles possam conservar suas colheitas fora do mercado.

Insiste-se nesses empréstimos junto ao congresso, alegando-se razões que parecem muito plausíveis à maioria dos ouvintes. Diz-se que toda produção dos fazendeiros é lançada no mercado ao mesmo tempo por ocasião da colheita; que é esse, precisamente, o tempo em que os preços são os mais baixos e que os especuladores se aproveitam para comprar a produção e conservá-la, a fim de conseguirem preços mais elevados quando os alimentos se tornarem mais raros. Afirma-se, então, que os fazendeiros sofrem com tal situação e que, mais que os especuladores, deviam tirar proveito de preços médios mais elevados.

Esse argumento não é sustentado, quer pela teoria, quer pela experiência. Os muito vilipendiados especuladores não são inimigos dos fazendeiros; são essenciais a seu bem-estar. Os riscos da flutuação dos preços agrícolas devem ser sustentados por alguém; têm sido sustentados nos tempos modernos, na verdade, principalmente pelos especuladores profissionais. Em geral, quanto mais competente for a situação destes em seu próprio interesse, tanto maior será o auxílio que prestarão ao fazendeiro, pois servem a seus próprios interesses precisamente na mesma proporção de sua habilidade para prever os preços futuros. Mas, quanto mais exata for a sua previsão, tanto menos violentas e extremadas serão as flutuações de preços.

Mesmo que os fazendeiros tivessem que lançar toda a produção de trigo no mercado num único mês do ano, o preço nesse mês não seria necessariamente inferior ao de qualquer outro mês (salvo certa margem para cobrir o custo do armazenamento), pois os especuladores, na esperança de obterem lucro, fariam a maior parte de suas compras nessa ocasião. Continuariam comprando, até que o preço subisse a um ponto, em que não vissem mais oportunidade de lucro futuro. Venderiam, sempre que julgassem haver perspectiva de perda futura. O resultado seria estabilizarem-se os preços dos produtos agrícolas durante todo o ano.

É precisamente por existir uma classe profissional de especuladores para assumir esses riscos que fazendeiros e moleiros não têm necessidade de assumi-los. Poderão proteger-se através dos mercados. Em condições normais, portanto, quando os especuladores estão desempenhando bem sua tarefa, os lucros dos fazendeiros e moleiros dependerão, principalmente, de sua habilidade e atividade nas fazendas e nos moinhos e não nas flutuações do mercado.

A experiência real mostra que, em média, o preço do trigo e de outros produtos não perecíveis permanece o mesmo o ano todo, exceto pela margem destinada ao armazenamento e às taxas de seguro. De fato, algumas investigações cuidadosas demonstraram que a alta mensal média, após a época da colheita, não chegou a ser suficiente para pagar as despesas de armazenamento; de sorte que foram os especuladores que, na realidade, acabaram subsidiando os fazendeiros. Não era essa, naturalmente, sua intenção; foi simplesmente o resultado de uma persistente tendência para excesso de otimismo de sua parte. (Essa tendência parece afetar os “empresários” em muitas atividades concorrentes: como classe, estão sempre, contrariamente a suas intenções, subsidiando os consumidores. Isso, de modo especial, é verdade, sempre que existem perspectivas de grandes ganhos na especulação. Assim como os que jogam na loteria, considera-

dos como uma unidade, perdem dinheiro, porque cada um se acha injustificadamente esperançoso de ganhar um dos poucos prêmios espetaculares, também se calculou que o total do trabalho e capital empregados na prospecção do ouro ou do petróleo excedeu o valor total de sua respectiva extração.)

O caso é diferente, porém, quando o estado intervém, e, ou compra ele mesmo a produção dos fazendeiros ou empresta-lhes o dinheiro para armazenar as colheitas. Isso, às vezes, é feito em nome do que, plausivelmente, se denomina “celeiro sempre normal”. Contudo, a história dos preços e a produção, que se transfere de um ano para outro, mostram que essa função, conforme vimos, está sendo bem executada por organizações particulares nos mercados livres. Quando o governo intervém, o celeiro sempre normal torna-se, de fato, um celeiro sempre político. Encoraja-se o fazendeiro, com o dinheiro dos contribuintes, a reter excessivamente sua produção. Como desejam assegurar-se do voto dos fazendeiros, os políticos que iniciam essa política, ou os burocratas que a executam, sempre colocam o denominado preço justo para o produto do fazendeiro acima do preço, que as condições da oferta e da procura justificam na ocasião. Isso reduz o número de compradores. O celeiro sempre normal tende, portanto, a tornar-se um celeiro sempre anormal.

Estoques excessivos ficam afastados do mercado. O efeito é assegurar, temporariamente, um preço mais alto do que poderia existir de outro modo, mas fazê-lo será provocar mais tarde um preço muito mais baixo, pois a falta artificial que se cria nesse ano, ao retirar-se do mercado parte de uma colheita, implica um excesso artificial para o ano seguinte.

Seria desviar-nos bastante da meta, se fôssemos descrever o que realmente aconteceu, quando, por exemplo, se aplicou esse programa ao algodão americano.¹ Empilhou-se nos armazéns toda a colheita de um ano. Destruiu-se o mercado exterior para o nosso algodão. Estimulou-se demasiadamente o cultivo do algodão em outros países.

¹ O programa do algodão, entretanto, tem sido um programa especialmente instrutivo.

Como o de 1 de agosto de 1956, o excedente de algodão subiu à cifra recorde de 14.529.000 fardos, mais do que uma produção ou consumo normal de um ano inteiro. Para competir com isto, o governo mudou seu programa. Decidiu comprar a maior parte da colheita dos produtores, para imediatamente a revender com desconto. A fim de vender o algodão americano novamente no mercado mundial, criou um pagamento de subsídio nas exportações de algodão, primeiro de 6 centavos por libra, e, em 1961, de 8,5 centavos por libra. Esta política teve sucesso na redução do excedente do algodão cru. Mas além das perdas impostas aos contribuintes, colocou os têxteis americanos numa séria desvantagem competitiva com os têxteis estrangeiros, tanto no mercado nacional como no estrangeiro. O governo americano estava subsidiando a indústria estrangeira à custa da indústria nacional. É típico dos esquemas de tabelamento de preços pelo governo escapar de uma consequência desastrosa, lançando-se numa outra, normalmente pior.

Embora tais resultados tivessem sido previstos pelos que se opunham à política de restrição e de empréstimos, quando isso realmente aconteceu, os burocratas responsáveis por esses resultados responderam simplesmente que teria acontecido de qualquer maneira.

A política de empréstimos é, normalmente, acompanhada de uma política de restrição à produção, ou, inevitavelmente, a ela conduz—isto é, a uma política de escassez. Em quase todos os esforços para “estabilizar” o preço de um produto, colocaram-se em primeiro lugar os interesses dos produtores. O verdadeiro objetivo é a elevação imediata dos preços. Para tornar isso possível, impõe-se a cada produtor, sujeito a controle, uma restrição proporcional à produção. Isso tem vários efeitos maus e imediatos. Admitindo que se possa impor o controle em escala internacional, tal medida significa uma queda da produção total do mundo. Os consumidores internacionais desfrutam menos do produto do que teria sido possível sem as restrições. O mundo fica, assim, muito mais pobre. Como os consumidores são, portanto, forçados a pagar preços mais elevados por esse produto, ficam com muito menos dinheiro para despende em outros artigos.

Os partidários da política de restrições geralmente respondem que essa queda na produção é o que, de um modo ou outro, acontece em uma economia de mercado. Há, entretanto, conforme vimos no capítulo precedente, uma diferença fundamental. Numa economia de mercado competitivo, os produtores de custos elevados, os *ineficientes*, é que são postos à margem pela queda dos preços. No caso de um produto agrícola, é o menos competente dos fazendeiros ou aqueles que possuem os equipamentos mais deficientes ou que trabalham nas terras mais pobres que são expulsos do mercado. Os mais capazes, os que trabalham nas melhores terras, não têm que restringir a produção. Pelo contrário, se a queda no preço foi sintoma de mais baixo custo médio de produção, refletido no aumento da oferta, então o afastamento dos fazendeiros marginais em terras marginais capacita os bons fazendeiros, nas terras boas, a *expandirem* sua produção. Talvez não venha a ocorrer, afinal, a longo prazo, alguma redução na produção daquela mercadoria. E, então, a mercadoria será produzida e vendida a um preço *permanentemente* mais baixo.

Se o resultado for esse, os consumidores da mercadoria ficarão tão bem atendidos quanto eram anteriormente. Mas, como resultado do preço mais baixo, terão sobra de dinheiro, que antes não tinham, para despende em outras coisas. É evidente, portanto, que os consumidores estarão em melhores condições. O aumento de seus gastos em outras direções proporcionará aumento de empregos em outros ramos

de negócio, que absorverão assim os antigos fazendeiros marginais em ocupações nas quais seus esforços serão mais lucrativos e eficientes.

Uma restrição uniforme e proporcional (para voltarmos ao nosso esquema de intervenção governamental) significa, por um lado, que aos produtores eficientes, que operam a baixo custo, não é permitido entregar toda produção a baixo preço. Significa, por outro lado, que os produtores ineficientes, que operam a custo elevado, são mantidos artificialmente no mercado. Isso aumenta o custo médio da produção da mercadoria. Esta está sendo produzida com menor eficiência, do que no caso contrário. O ineficiente produtor marginal, mantido assim artificialmente nessa linha de produção, continua a amarrar terras, mão-de-obra e capital que poderiam ser empregados, com mais eficiência e lucratividade, em outras atividades.

Não há sentido em argumentar que, como resultado do esquema de restrições, o preço dos produtos agrícolas foi, pelo menos, aumentado e “os fazendeiros adquiriram maior poder aquisitivo”. Conseguiram-no somente pelo fato de haverem tirado do comprador da cidade um maior poder aquisitivo. (Já debatemos essa questão, antes, na análise que fizemos da “paridade” de preços.) Fornecer aos fazendeiros dinheiro, para limitar a produção, ou dar-lhes a mesma quantia para uma produção artificialmente limitada, não é diferente de forçar os consumidores ou contribuintes a pagarem a pessoas, para não fazerem coisa alguma. Em cada caso, os beneficiários de tal política adquirem “poder aquisitivo”. Mas em cada caso alguém perde uma importância exatamente equivalente. A perda líquida, para a comunidade, é a perda da produção, porque algumas pessoas estão sendo sustentadas para não produzir. Como há menor quantidade de produto para todo mundo, porque há menor quantidade para ser movimentada, os salários e os rendimentos reais declinarão, quer pela queda de sua importância monetária, quer através de um custo de vida mais alto.

Se, porém, é feita uma tentativa para manter a alta do preço de um produto agrícola, e não é imposta qualquer restrição artificial à produção, o excesso não vendido do produto sujeito à política de valorização continuará a acumular-se, até que, no mercado, a queda de preço venha a ser muito maior que a que se poderia esperar, sem o estabelecimento do programa de controle. Ou, então, os produtores que se encontram fora desse programa de restrições, estimulados pela alta artificial do preço, expandem consideravelmente sua própria produção. Foi o que aconteceu com as restrições que os ingleses impuseram à produção da borracha, e com os programas americanos de restrições ao cultivo do algodão. Em qualquer um dos casos, a queda dos preços atinge, finalmente, proporções catastróficas que

não ocorreriam sem o esquema de restrições. O plano, pelo qual se começou, tão corajosamente, a “estabilizar” preços e condições, traz instabilidade incomparavelmente maior do que ocorreria se atuassem as forças livres do mercado.

Agora novo controle internacional de mercadorias está constantemente sendo proposto. *Dessa vez*, dizem-nos, estão querendo evitar todos esses velhos erros. *Dessa vez*, os preços a serem fixados serão “justos” não só para os produtores, como para os consumidores. As nações produtoras e consumidoras vão concordar com o que é justo nesses preços, pois ninguém se mostrará desarrazoado. Os preços fixados envolverão, necessariamente, quinhões “justos” e delimitação da área de produção e consumo entre nações, e somente os cínicos vaticinam qualquer disputa inconveniente a respeito. Finalmente, graças ao maior milagre de todos, este mundo de controle e coações superinternacionais vai ser, também, um mundo de comércio internacional “livre”!

O que a respeito disso os planejadores governamentais querem dizer exatamente, ao falarem em comércio livre, não estou muito certo, mas podemos ter certeza de algumas coisas que seu plano não visa. Não significa liberdade para pessoas comuns comprarem e venderem, emprestarem e tomarem emprestado, por qualquer preço ou taxa que queiram, e onde quer que achem mais lucrativo fazê-lo. Não significa liberdade para o simples cidadão cultivar tanto quanto queira de determinado produto, movimentar-se à vontade, estabelecer-se onde lhe aprouver, levar consigo seu capital e outros pertences. Significa, desconfio, liberdade para os burocratas solucionarem essas questões para o cidadão.

Dizem-lhe que, se obedecer docilmente, será recompensado por maior padrão de vida. Se, porém, os planejadores conseguirem ligar a ideia de cooperação internacional à ideia de maior domínio e maior controle do estado sobre a vida econômica, os controles internacionais do futuro, ao que parece, estarão seguindo as normas do passado e, nesse caso, o padrão de vida do homem simples decairá juntamente com sua liberdade.

TABELAMENTO DE PREÇOS PELO GOVERNO

Vimos quais são alguns dos efeitos dos esforços governamentais no sentido de serem fixados os preços de produtos *acima* dos níveis a que, sem isso, os conduziriam os mercados livres. Examinemos, agora, alguns dos resultados das tentativas do governo para manter os preços dos produtos *abaixo* de seus níveis naturais no mercado.

Tal tentativa é feita, em nossos dias, por quase todos os governos em tempo de guerra. Não vamos examinar a sabedoria do tabelamento em tempo de guerra. Toda a economia, na guerra total, é necessariamente dominada pelo estado, e as complicações, que deveriam ser consideradas, levar-nos-iam muito além da questão principal de que trata este livro.¹

Mas o tabelamento de preços em tempo de guerra— prudente ou não— continua a persistir em quase todos os países, pelo menos durante longo período, depois do término da guerra, quando a justificativa originária, para que fosse implantado, já desapareceu.

É a inflação do tempo de guerra a causa principal da pressão para o tabelamento de preços. Hoje em dia, quando praticamente todos os países se encontram inflacionários, embora a maioria deles esteja em paz, os controles de preços são sempre sugeridos, mesmo quando não são impostos. Embora sejam sempre, economicamente, nocivos, senão destrutivos, têm pelo menos uma vantagem política do ponto de vista dos detentores do poder que, implicitamente, põem a culpa da alta dos preços na avidez e ganância dos comerciantes, em vez de em suas próprias políticas monetárias.

Vejamos, em primeiro lugar, o que acontece quando o governo procura manter o preço de uma única mercadoria, ou de um pequeno grupo delas, abaixo do preço que seria estabelecido num mercado livre e competitivo.

¹ Minha própria conclusão, entretanto, é que, enquanto algumas prioridades governamentais, distribuições ou racionamentos forem inevitáveis, o tabelamento de preços pelo governo provavelmente será especialmente prejudicial na guerra total.

Enquanto que o tabelamento de preços máximos exige racionamento para fazê-lo funcionar, mesmo temporariamente, o inverso não é verdadeiro.

Quando o governo procura fixar preços máximos para, apenas, uns poucos produtos, escolhe geralmente alguns basicamente necessários, sob o fundamento de que é essencial que o pobre possa obtê-los, a custo “razoável”. Imaginemos que os produtos escolhidos sejam o pão, o leite e a carne.

O argumento para tabelamento do preço desses produtos será, mais ou menos, o seguinte: se deixarmos a carne— digamos— à mercê do mercado livre, a alta será forçada pelas ofertas competitivas, de sorte que somente os ricos poderão adquiri-la. As pessoas, não obterão a carne na proporção de suas necessidades, mas apenas na proporção de seu poder aquisitivo. Se mantivermos baixo o preço, todos obterão seu justo quinhão.

A primeira coisa a observar nesse argumento é que, se tem validade, a política adotada é inconsistente e tímida. Se é o poder aquisitivo e não a necessidade o que determina a distribuição da carne ao preço de mercado de US\$2.25 a libra, determinaria ele também, se bem que, talvez, em grau ligeiramente menor, o estabelecimento de um preço “teto” legal de US\$1.50 a libra. O argumento do poder aquisitivo, em vez da necessidade, permanece, realmente, de pé, enquanto oneramos a carne. Somente deixaria de subsistir, se a carne fosse dada de graça.

Mas os esquemas para fixação de preços máximos começam, geralmente, como esforços para “impedir que suba o custo de vida”. Assim, seus defensores admitem, inconscientemente, existir algo peculiarmente “normal” ou sagrado acerca do preço do mercado, no momento em que se inicia seu controle. Esse preço inicial é considerado “razoável”, e qualquer preço acima dele é tido como “desarrazoado”, independentemente de mudanças nas condições de produção ou procura, desde que se estabeleceu o preço inicial.

2

Ao discutir este assunto, não vemos motivo para admitir um controle de preços, que os fixasse exatamente no ponto, em que um mercado livre os colocaria em qualquer caso. Seria o mesmo que não haver controle algum. Devemos admitir que o poder aquisitivo nas mãos do público é maior que a oferta de mercadorias existentes, e que os preços estão sendo mantidos, pelo governo, *abaixo* dos níveis em que os colocaria um mercado livre.

Ora, não podemos manter o preço de qualquer mercadoria abaixo do nível do mercado, sem que isso traga, com o tempo, duas consequências. A primeira é aumentar a procura da mercadoria. Sendo esta

mais barata, as pessoas sentem-se tentadas a comprar mais e podem fazê-lo. A segunda consequência é reduzir a oferta da mercadoria. Como as pessoas compram maior quantidade, o que se acumulou nas prateleiras dos negociantes esvazia-se rapidamente. Além disso, desencoraja-se a produção da mercadoria.

A margem de lucro fica reduzida ou eliminada. Os produtores marginais são obrigados a abandonar o mercado. Talvez, mesmo, se exija que os mais eficientes entreguem seus produtos com prejuízo. Isso aconteceu durante a II Guerra Mundial, quando o Departamento de Administração de Preços exigiu dos frigoríficos que fizessem o abate e industrializassem a carne por um custo menor, que o do gado em pé e da mão-de-obra necessária para matá-lo e industrializá-lo.

Se não fizéssemos mais nada, a fixação de um preço máximo para determinada mercadoria teria como consequência provocar sua falta. Isso, porém, é precisamente o contrário do que os controladores governamentais a princípio pretendiam fazer, pois é das próprias mercadorias, selecionadas para o tabelamento, que os controladores mais desejam manter abundante oferta. Mas quando limitam os salários e os lucros dos que produzem tais mercadorias, sem limitar os salários e os lucros daqueles que fabricam artigos de luxo ou semiluxo, desencorajam a produção dos artigos necessários, de preços controlados, enquanto estimulam, relativamente, a produção de mercadorias menos essenciais.

Com o tempo, algumas dessas consequências tornam-se evidentes para os controladores, que, então, adotam outros processos e controles numa tentativa para afastá-las. Entre esses processos figuram o racionamento, o controle do custo, os subsídios e o tabelamento universal.

Examinemos um de cada vez.

Quando se evidencia o desenvolvimento da falta de uma mercadoria como resultado do preço fixado abaixo do nível do mercado, os consumidores ricos são acusados de adquirirem “mais do que, por justiça, lhes cabe”; ou, tratando-se de matéria-prima que entra na fabricação, firmas individuais são acusadas de “armazená-la”. O governo, então, adota uma série de providências a respeito de quem deverá ter prioridade para comprá-la, ou a quem deve ser distribuída, e qual a quantidade, ou como deverá ser racionada. Se é adotado o sistema de racionamento, isso significa que cada consumidor só poderá ter certo suprimento máximo, sem que se indague quanto esteja disposto a pagar para receber mais.

Em síntese, se é adotado o sistema de racionamento, isso significa que o governo adota um sistema de preços duplos ou um sistema

de dualidade de moeda, no qual o consumidor deverá possuir certo número de cupons ou “pontos”, além de certa importância em dinheiro. Em outras palavras, o governo procura fazer, através do racionamento, parte da tarefa que um mercado livre teria feito, através dos preços. Apenas parte da tarefa— digo—, porque o racionamento limita apenas a procura, sem estimular, também, a oferta, como teria feito um preço mais alto.

O governo talvez procure garantir o abastecimento estendendo, para tanto, seu controle sobre o custo de produção de determinada mercadoria.

A fim de impedir a elevação do preço da carne no varejo, por exemplo, pode fixar seu preço no atacado, o preço nos frigoríficos, do gado em pé, das rações e os salários dos que trabalham nas fazendas. Para impedir a elevação do preço do leite na entrega, procura fixar os salários dos motoristas de caminhões que transportam leite, o preço do pecuarista, o preço das forragens. Para fixar o preço do pão, pode fixar os salários nas padarias, o preço da farinha, o lucro dos moleiros, o preço do trigo etc.

Mas o governo, ao estender para trás o tabelamento de preços, estende ao mesmo tempo as consequências que, a princípio, o impeliram à medida. Admitindo-se que ele tenha coragem para tabelar esses custos e seja capaz de executar suas decisões, isso, então, simplesmente, por sua vez, cria escassez de vários fatores— mão-de-obra, forragens, trigo etc. — que entram na produção da mercadoria acabada. Assim, o governo é impelido a controles em círculos cada vez maiores, e as consequências finais serão as mesmas que as do tabelamento universal.

O governo pode tentar enfrentar essa dificuldade através de subsídios. Reconhece, por exemplo, que, quando mantém o preço do leite ou da manteiga abaixo do nível do mercado ou abaixo do nível relativo, no qual fixa outros preços, a consequência é uma carência, por causa dos salários ou margens de lucro mais baixas para a produção de leite ou manteiga, em comparação com outros produtos. Procura, pois, uma compensação, pagando um subsídio aos produtores de leite e manteiga.

Deixando de lado as dificuldades administrativas nisso envolvidas, e admitindo que o subsídio é suficientemente justo para assegurar certa produção de leite e manteiga então desejada, é claro que, embora o subsídio seja pago aos produtores, são os consumidores os verdadeiramente subsidiados, pois os produtores, afinal de contas, não estarão recebendo, pelo leite e pela manteiga, mais

do que lhes teria sido permitido cobrar no mercado livre; os consumidores, entretanto, receberão leite e manteiga a preços muito inferiores ao do mercado livre. Estarão sendo subsidiados na importância correspondente à diferença, isto é, a quantia do subsídio paga ostensivamente aos produtores.

Ora, a menos que a mercadoria subsidiada seja também racionada, são os indivíduos de maior poder aquisitivo que poderão comprar maior quantidade dela. Significa isso que estão sendo subsidiados em quantia maior, que os de menor poder aquisitivo.

Quem subsidia os consumidores dependerá da incidência da tributação.

Mas os homens, na posição de contribuintes, estarão, subsidiando a si mesmos como consumidores. Torna-se um pouco difícil averiguar, nesse labirinto, exatamente quem está subsidiando quem. O que se esquece é que os subsídios são pagos por alguém, e que não se descobriu qualquer método pelo qual a comunidade consiga alguma coisa por nada.

3

O tabelamento de preços poderá parecer, durante breve período, ter sido coroado de êxito. Poderá parecer que funcione bem durante certo tempo— especialmente no decurso de uma guerra, quando é apoiado pelo patriotismo e por uma sensação de crise. Entretanto, quanto mais tempo estiver em vigor, tanto mais aumentarão suas dificuldades. Quando os preços são arbitrariamente contidos por imposição governamental, a procura sobrepuja *cronicamente* a oferta. Vimos que, se o governo procura impedir a falta de uma mercadoria, reduzindo também os preços de mão-de-obra, de matéria-prima e de outros fatores que participam do custo da produção, cria, por sua vez, escassez de todos esses elementos. Mas, ao prosseguir nessa diretriz, não só achará necessário estender o controle de preço, cada vez mais para baixo ou “verticalmente”, mas também, achará não menos necessário expandi-lo “horizontalmente”. Se racionarmos um produto e o público não conseguir quantidade suficiente dele, embora tenha ainda poder aquisitivo de sobra, recorrerá a algum substituto. Em outras palavras, o racionamento de cada produto, tornando-se ele escasso, exerce pressão cada vez maior sobre os produtos não-racionados existentes. Se admitirmos que o governo foi bem-sucedido em seus esforços para impedir a formação do mercado negro (ou, pelo menos, impedir que se desenvolva numa escala suficiente para anular os preços legais), um contínuo controle de preços vai levá-lo a racionar um número cada vez maior de produtos. Esse racionamento não poderá

parar para os consumidores. Na II Guerra Mundial, não parou para os consumidores. De fato, aplicou-se antes de tudo à distribuição de matéria-prima aos produtores.

A consequência natural de um controle geral, visando perpetuar determinado nível histórico de preços, será, em última análise, uma economia inteiramente arregimentada. Os salários teriam que ser contidos tão rigidamente quanto os preços. A mão-de-obra teria que ser racionada tão implacavelmente quanto a matéria-prima. O resultado final seria o governo dizer a cada consumidor, não só de quanto de cada produto poderia dispor, mas também a cada fabricante qual a quantidade precisa de cada matéria-prima que poderia ter e qual a quantidade de mão-de-obra.

Não se poderiam tolerar ofertas competitivas para os trabalhadores, bem como ofertas competitivas para a matéria-prima. O resultado seria uma economia totalitária petrificada, com todas as firmas comerciais e todos os trabalhadores à mercê do governo e o abandono final de todas as liberdades tradicionais que conhecemos, pois, conforme Alexander Hamilton assinalou há um século e meio, nos *Federalist Papers*:

“O domínio da subsistência do homem implica o domínio de sua vontade.”

4

Essas, as consequências do que se poderia descrever como controle de preços “perfeito”, prolongado e “não político”. Conforme ficou amplamente demonstrado num país após outro— especialmente na Europa, durante e após a II Guerra Mundial— alguns dos mais fantásticos erros dos burocratas foram mitigados pelo mercado negro. Foi um acontecimento frequente em muitos países europeus o fato de o povo ainda estar vivo unicamente graças ao mercado negro. Em alguns países, o mercado negro prosseguiu em seu desenvolvimento, a expensas do mercado de preços tabelados, legalmente reconhecidos, até que, na realidade, se transformou no mercado. Mantendo nominalmente o teto dos preços, os políticos no poder procuraram mostrar que seus corações— quando não seus pelotões de policiamento— estavam no lugar certo.

Como o mercado negro suplantou, finalmente, o mercado legal de preços-teto, não se deve supor que não tenha causado mal algum. O mal foi econômico e moral. Durante o período de transição, as grandes firmas, há muito estabelecidas, com grande inversão de capital e grande dependência de sua reputação junto ao público,

foram forçadas a restringir ou tornar descontínua a produção. Seu lugar é tomado por firmas financeiramente irresponsáveis, com pequeno capital e pouca experiência acumulada no tocante à produção. Essas novas firmas, comparadas com as que substituem, são ineficientes; produzem mercadorias inferiores e desonestas, a custo muito mais alto, do que os antigos estabelecimentos requeriam para produzir as suas. A desonestidade é estimulada. As novas firmas devem sua existência ou crescimento ao fato de estarem dispostas a violar a lei; seus fregueses conspiram com elas; e, como consequência natural, a desmoralização espalha-se por todas as atividades comerciais.

Além disso, é raro qualquer esforço honesto ser feito pelas autoridades que tabelam os preços, apenas para preservar o nível dos preços existentes, quando iniciam suas atividades. Declaram que sua intenção é “manter-se na linha”. Logo, porém, sob a alegação de “corrigir iniquidades” ou “injustiças sociais”, começam a tabelar discriminadamente, dando o máximo para os grupos politicamente poderosos e o mínimo para os outros grupos.

Como a força política, hoje em dia, é mais comumente medida pelos votos, os grupos que as autoridades quase sempre procuram favorecer são os operários e os fazendeiros. Afirma-se, a princípio, que salários e custo de vida não têm ligação uns com os outros; que salários podem ser facilmente aumentados, sem que isso implique aumentos de preços.

Quando se evidencia que os salários podem ser aumentados somente a expensas dos lucros, os burocratas começam a alegar que os lucros já eram demasiados altos e que o aumento de salários e a contenção dos preços ainda permitirão “lucro razoável”. Como não existe uma *taxa* uniforme de lucro, já que os lucros diferem de atividade para atividade, o resultado dessa política é fazer com que as atividades comerciais e os negócios sejam menos lucrativos e desencorajar ou cessar a produção de certos artigos. Disso decorre o desemprego, a diminuição da produção e o declínio dos padrões de vida.

5

O que está na base de todos os esforços para fixação de preços máximos? Há, antes de tudo, um mal-entendido a propósito do que vem causando a alta dos preços. A verdadeira causa é a escassez de mercadorias ou o excesso de dinheiro. Preços-teto legais não constituem, tampouco, remédio para a situação. De fato, conforme acabamos de

ver, eles apenas identificam a escassez de mercadorias. O que fazer com o excesso de dinheiro será discutido num capítulo posterior. Um dos erros, porém, subjacentes à campanha em prol do tabelamento de preços, é o principal assunto deste livro. Do mesmo modo que os infundáveis planos para aumentar preços de mercadorias favorecidas são o resultado de pensar-se somente nos interesses dos produtores, imediatamente envolvidos, esquecendo-se dos interesses dos consumidores, assim são os planos para conter os preços, por meio de decretos, são o resultado de pensar-se somente nos interesses das pessoas como consumidores, esquecendo-se de seus interesses como produtores. E o apoio político para tais normas decorre de idêntica confusão no espírito do público. O público não deseja pagar mais por leite, manteiga, sapatos, móveis, aluguéis, entradas de teatros ou diamantes. Sempre que qualquer desses itens se eleva acima do nível anterior, o consumidor fica enfurecido e julga que está sendo roubado.

A única exceção é o artigo por ele mesmo fabricado: aqui, o consumidor compreende e aprecia a razão dada para o aumento. Mas é sempre provável que considere seu negócio uma exceção. “Ora, meu próprio negócio”— dirá— “é peculiar e o público não o compreende. O custo da mão-de-obra subiu; os preços da matéria-prima também; esta ou aquela matéria-prima não está sendo mais importada, e deve ser feita no país a custo mais elevado. Além disso, aumentou a procura do produto, e, portanto, deve-se permitir que a firma determine os preços necessários a estimular a expansão da sua oferta, para atender a procura.” E assim por diante. Todo mundo, como consumidor, compra uma centena de diferentes produtos; como produtor, fabrica, geralmente, apenas um. Ele pode perceber a iniquidade da contenção do preço *deste*. Da mesma forma que cada fabricante deseja um preço mais alto para seu produto, assim também cada trabalhador deseja um ordenado ou salário mais elevado.

Cada um pode ver, tanto quanto o produtor, que o controle do preço está restringindo a produção em seu ramo. Mas quase todos se recusam a generalizar essa observação, já que a generalização significa que têm que pagar mais pelo produto de *outros*.

Cada um de nós, em síntese, possui múltipla personalidade econômica. Cada um de nós é produtor, contribuinte e consumidor. As normas, que cada um advoga, dependem do aspecto particular sob o qual se considera a si mesmo na ocasião, pois às vezes é um Doutor Jekyll, às vezes um Senhor Hyde. Como produtor, deseja a inflação (pensando principalmente em seus próprios serviços ou produtos); como consumidor, deseja preços-teto (pensando principalmente no que deve pagar pelos produtos de outros). Como consumidor, pode

defender os subsídios ou concordar com eles; como contribuinte, repugna-lhe pagá-los. Cada pessoa pensa, talvez, poder manobrar as forças políticas, de modo a beneficiar-se mais com o subsídio, do que perde com o imposto, ou beneficiar-se com um aumento para seu produto (enquanto o custo da matéria-prima que usa está contido legalmente) e, ao mesmo tempo, beneficiar-se com o controle dos preços, como consumidor. A esmagadora maioria, entretanto, estará ludibriando-se a si mesma, pois não só deve haver, pelo menos, perda e ganho idênticos nessa manobra política de preços, como pode haver *mais* perda que ganho, porque o tabelamento desencoraja e desorganiza o emprego e a produção.

O QUE FAZ O CONTROLE DE ALUGUÉIS

O controle de aluguéis de casas e apartamentos pelo governo é uma forma especial de controle de preços. Muitas das suas consequências são, substancialmente, iguais às do controle de preços em geral, porém, algumas exigem consideração especial.

Os controles de aluguéis são, às vezes, impostos como uma parte dos controles de preços em geral, mas, na maioria das vezes, são decretados por uma lei especial. A ocasião mais frequente é no começo de uma guerra.

Um quartel do exército é instalado em uma pequena cidade; as hospedarias aumentam os aluguéis dos quartos, os proprietários de apartamentos e casas aumentam seus aluguéis. Isto leva à indignação do povo. Ou, então, casas em algumas cidades podem ser verdadeiramente destruídas por bombas, e a necessidade de armamentos ou outros suprimentos desvia os materiais e mão-de-obra das indústrias de construção.

O controle dos aluguéis é imposto, inicialmente, sob a alegação de que o suprimento de casas não é “elástico”, isto é, a crise de moradia não pode ser solucionada imediatamente, e pouco importa os altos preços que os aluguéis possam atingir. Em consequência disto, o governo, proibindo os aumentos de aluguéis, protege os inquilinos da extorsão e exploração, sem causar nenhum dano real aos proprietários e sem desencorajar novas construções.

Este argumento é falho mesmo na hipótese que o controle dos aluguéis não permanecerá efetivamente por muito tempo. Negligencia uma consequência imediata. Se os proprietários puderem aumentar os aluguéis para refletir uma inflação monetária e as condições verdadeiras da oferta e demanda, os inquilinos particulares economizarão, ocupando menos espaço. Isto permitirá que outros repartam as acomodações que estão com suprimento deficiente. A mesma quantidade de moradias abrigará mais pessoas, até que desapareça a deficiência.

O controle de aluguéis, todavia, encoraja o uso do espaço desperdiçado. Discrimina em favor daqueles que já ocupam casas ou apartamentos numa determinada cidade ou região, à custa daqueles que se encontram do lado de fora. Permitindo que os aluguéis aumentem de preços, aos níveis de mercado livre, permitirá a todos os inquilinos

ou futuros inquilinos oportunidade igual na oferta de espaço. Nas condições de inflação monetária ou crise real de moradia, os aluguéis aumentarão sem dúvida, se os proprietários não puderem estabelecer um preço convidativo, mas se lhes for permitido apenas aceitar as ofertas mais competitivas dos inquilinos.

Os efeitos do controle de aluguéis tornam-se piores, quanto mais tempo continuar este controle. Novas moradias não são construídas porque não há incentivos para construí-las. Com o aumento dos custos das construções (comumente como resultado de inflação), o nível antigo dos aluguéis não dará lucro. Se, como frequentemente acontece, o governo finalmente reconhecer isto e isentar as novas moradias do controle de aluguéis, não haverá, ainda, um incentivo para tantas construções novas, se as mais velhas estiveram, também, livres do controle de aluguéis.

Dependendo da extensão da desvalorização do dinheiro, visto que os aluguéis antigos foram legalmente congelados, os aluguéis para as novas moradias podem ser dez ou vinte vezes mais altos que o aluguel, em espaço equivalente, das antigas. (Isto realmente aconteceu na França depois da II Guerra Mundial, por exemplo.) Nestas condições, inquilinos das antigas moradias relutam em mudar, sem que importe o crescimento de suas famílias ou a deterioração das acomodações existentes.

Por causa dos aluguéis com tabelamento baixo nos edifícios velhos, os locatários já morando neles, e legalmente protegidos contra os aumentos de aluguéis, são encorajados a usar espaço desperdiçadamente, quer suas famílias se tornem menores, ou não. Isto concentra a pressão imediata de nova demanda nas relativamente poucas moradias novas. A tendência é elevar seus aluguéis, no começo, a um nível mais alto do que atingiriam num mercado inteiramente livre.

Todavia, isto não encorajará, correspondentemente, a construção de novas moradias. Construtores ou proprietários de prédios de apartamentos preexistentes, encontrando-se com lucros restritos, ou talvez mesmo com prejuízo, com os seus apartamentos antigos, terão pouco ou nenhum capital para empregar em novas construções. Além disso, uns e outros, com capital de outras fontes, têm medo de que o governo possa, a qualquer momento, encontrar uma desculpa para impor controle de aluguéis, mesmo para os prédios novos. E, frequentemente, impõe.

A situação da moradia deteriorará de outras maneiras. O mais importante, a menos que sejam permitidos os aumentos de aluguéis apropriados: os proprietários não se interessarão em reformar os apar-

tamentos ou fazer outras melhorias. De fato, onde o controle de aluguéis estiver, particularmente, fora da realidade ou for opressivo, os proprietários nem mesmo manterão as casas ou apartamentos alugados em condições de conservação toleráveis. Nem mesmo terão incentivos econômicos para fazer isto; podem nem mesmo ter recursos. As leis de controle de aluguéis, entre outros efeitos, criam um mal-estar entre os proprietários que são forçados a ter lucros mínimos, ou mesmo prejuízos, e os inquilinos que se ressentem com as falhas dos proprietários em fazer os reparos adequados.

Um próximo passo comum das legislações, que agem meramente sob pressões políticas ou ideias econômicas confusas, é retirar do controle de aluguéis os apartamentos de “luxo”, enquanto mantêm sob controle aqueles de baixo ou médio nível. Argumentam que os inquilinos ricos podem pagar aluguéis mais caros e os pobres não.

Os efeitos, a longo prazo, deste artifício discriminatório, todavia, é exatamente o oposto do que seus advogados pretendiam. Os construtores e proprietários de apartamentos de luxo são incentivados e premiados; os construtores e proprietários de apartamentos das mais necessitadas moradias de baixa renda são desencorajados e punidos. Os primeiros estão livres para ter lucros tão grandes quanto as condições de oferta e demanda lhes permitam, os últimos são deixados sem incentivos (ou mesmo capital) para construir mais moradias de baixa renda.

O resultado é um encorajamento comparativo para o reparo e a remodelação de apartamentos de luxo, e uma tendência de novos edifícios privativos para transformarem-se em apartamentos de luxo. Mas, não há incentivos para construção de novas moradias de baixa renda, ou mesmo para conservar as existentes em boas condições. As acomodações para os grupos de baixa renda, portanto, irão deteriorar-se em qualidade e não haverá aumento em quantidade. Onde a população estiver aumentando, a deterioração e a crise de moradias de baixa renda agravar-se-ão cada vez mais. Poderá alcançar tal ponto, que muitos proprietários não só deixarão de ter qualquer lucro, mas também estarão enfrentando perdas elevadas e compulsórias. Concluirão que nem mesmo poderão dar suas propriedades.

Poderão realmente abandonar suas propriedades e desaparecer e, assim, não estarão sujeitos a impostos. Quando os proprietários deixarem de fornecer aquecimento e outros serviços básicos, os inquilinos serão obrigados a abandonar seus apartamentos. Cada vez mais, áreas circunvizinhas são reduzidas a favelas. Nos últimos anos, na cidade de Nova York, é comum verem-se quarteirões inteiros de aparta-

mentos abandonados, com janelas quebradas, ou com tábuas pregadas para evitar futuras devastações por vândalos. Incêndios criminosos tornam-se mais frequentes e os proprietários são os suspeitos.

Um efeito adicional é a erosão dos rendimentos públicos das cidades porque a base do valor imobiliário para os impostos continua a encolher.

Cidades irão à bancarrota, ou não poderão continuar a fornecer serviços básicos.

Quando estas consequências estiverem tão claras que se tornem patentes, não haverá, naturalmente, reconhecimento da parte dos que impõem o controle de aluguéis de que fizeram uma tolice. Em vez disso, denunciarão o sistema capitalista. Constatam que a empresa privada “falhou” outra vez, e que a “empresa privada não poderá fazer o serviço”.

Portanto, argumentam, o estado deve agir e por si mesmo construir as moradias de baixa renda.

Este foi o resultado quase universal em todos os países que estiveram envolvidos na II Guerra Mundial ou impuseram o controle de aluguéis num esforço para vencer a inflação monetária.

Assim, o governo lança um gigantesco programa de moradia— à custa dos contribuintes. As casas são alugadas a uma taxa que não dá para pagar os custos da construção e operação. Um arranjo típico é o governo pagar subsídios anuais, diretamente aos inquilinos com aluguéis mais baixos, ou aos construtores ou empreiteiros do programa de moradia do estado. Qualquer que seja o arranjo nominal, os inquilinos nos edifícios estão sendo subsidiados pelo resto da população. Estão tendo parte de seus aluguéis pagos. Estão sendo selecionados para um tratamento favorecido. As possibilidades políticas deste favoritismo são tão claras, que não necessitam ser acentuadas. Um grupo de pressão em crescimento acredita que o pagamento destes subsídios pelos contribuintes é matéria de direito. Um outro passo, quase irreversível, é dado no sentido de um total Bem-Estar Social.

A ironia final do controle de aluguéis é que quanto mais irrealista, draconiana e injusta seja, com mais ardência os políticos lutam pela sua continuação. Se os aluguéis legalmente fixados são em média 95% tão altos quanto seriam no mercado livre, é apenas uma pequena injustiça que está sendo feita aos proprietários, e não há uma forte objeção política para eliminar o controle de aluguéis, porque os inquilinos terão que pagar, somente, aumentos em uma porcentagem de cerca de 5 %. Mas se a inflação da moeda foi muito alta, ou as leis

de controle de aluguéis tão repressivas e irrealistas que os aluguéis legalmente fixados sejam, apenas, 10% de que seriam no mercado livre de aluguéis, e tremenda injustiça esteja sendo feita aos proprietários e locadores, haverá uma grande grita acerca dos terríveis males de abolir os controles e forçar os inquilinos a pagarem um aluguel econômico. O argumento apresentado é que seria inexprimivelmente cruel e exorbitante pedir aos inquilinos que paguem tão de repente um aumento muito grande. Mesmo os oponentes das leis de controle estão dispostos a concordar que a extinção dos controles deve ser um processo muito cauteloso, gradual e prolongado. Poucos dos oponentes do controle de aluguéis, de fato, têm a coragem política e a visão econômica dessas circunstâncias para pedir mesmo a abolição de controle gradual. Em suma, quanto mais realista e injusto for o controle de aluguéis, será, politicamente, mais difícil afastar-se dele. Em país após país, um controle de aluguéis ruinoso tem sido mantido anos depois de outras formas de controle de preços terem sido abandonadas.

As desculpas políticas oferecidas para a continuação do controle de aluguéis ultrapassam a credibilidade. A lei diz, algumas vezes, que os controles podem ser suspensos quando a “taxa de moradias vagas” estiver acima de certo número. O governo, mantendo o controle de aluguéis, insiste em dizer triunfantemente que a taxa de moradias vagas ainda não alcançou aquele número. Claro que não. O fato real é que manter os aluguéis legais tão abaixo do mercado de aluguéis aumenta artificialmente a demanda de espaço de aluguel, desencorajando, ao mesmo tempo, qualquer aumento na oferta. De modo que quanto mais exageradamente baixos forem os tetos dos aluguéis, mais certo será que a “escassez” de casas e apartamentos de aluguel continuará.

A injustiça imposta aos proprietários é flagrante. Repetindo, eles continuam forçados a subsidiar os aluguéis pagos por seus inquilinos, frequentemente, à custa de grandes perdas líquidas. Os inquilinos subsidiados podem ser mais ricos do que os proprietários forçados a assumir parte do que, de outro modo, seria seu aluguel de mercado. Os políticos ignoram isto. Homens de outros negócios, que apoiam a imposição ou manutenção do controle de aluguéis, porque seus corações sofrem pelos inquilinos, não vão tão longe, sugerindo que eles próprios sejam convidados a assumir parte do subsídio dos inquilinos através de taxação. O peso total cai no simples pequeno grupo de pessoas iníquas bastante por terem construído ou possuírem moradia para alugar.

Poucas palavras carregam um significado ultrajante mais forte do que *proprietário de favela*. E o que significa um proprietário de favela? Ele não é um homem que possui propriedades caras em bairros

elegantes, mas alguém que possui somente barracos nas favelas, cujos aluguéis são os mais baixos e cujo pagamento é o mais atrasado, irregular e inseguro. Não é fácil imaginar por que (exceto por perversidade natural) um homem que poderia ter uma casa de aluguel decente decide-se a tornar-se um proprietário em favela.

Quando os controles de preços irracionais são aplicados em artigos de consumo imediato, como pão por exemplo, os padeiros podem simplesmente se recusar a continuar fazer o pão e vendê-lo. Obviamente, uma crise se instala de imediato e os políticos são compelidos a aumentar os preços ou repeli-los. Mas, a moradia é muito durável. Pode levar muitos anos antes de os inquilinos começarem a sentir os resultados do desencorajamento para novas construções e para manutenção e reparos normais. Pode levar mesmo muito tempo antes que eles compreendam que a escassez e deterioração da moradia estão diretamente ligadas ao controle de aluguéis. Entrementes, enquanto os proprietários estão obtendo algum lucro líquido, seja qual for, acima dos impostos e juros hipotecários, eles têm a impressão de que não há outra alternativa, a não ser continuar mantendo e alugando suas propriedades. Os políticos— lembrando que os inquilinos dão mais votos do que os proprietários— cinicamente continuam com o controle de aluguéis muito tempo, após terem sido forçados a desistir dos controles gerais de preços.

Assim, voltamos à nossa lição básica. A pressão para o controle de aluguéis vem daqueles que consideram apenas os benefícios imaginados a curto prazo, para um grupo da população. Mas quando consideramos seus efeitos, a *longo prazo*, sobre *todos*, incluindo os próprios inquilinos, reconhecemos que o controle de aluguéis não é somente altamente fútil, mas altamente destrutivo, quanto mais rigoroso for e quanto mais permanecer como prática.

LEIS DO SALÁRIO MÍNIMO

Já vimos alguns dos resultados prejudiciais dos esforços arbitrários do governo para elevar o preço de mercadorias favorecidas. A mesma espécie de resultados ocorre com os esforços para elevação dos salários através de leis que fixam salários mínimos. Isso não devia ser uma surpresa, pois o salário é, de fato, um preço. É lamentável que, para a clareza do pensamento econômico, o preço dos serviços do trabalho tivesse recebido nome inteiramente diferente de outros preços. Isso tem impedido que a maioria das pessoas reconheça que o mesmo princípio governa a ambos.

O pensamento tem-se tornado tão emocional e, politicamente, tão parcial na questão salarial que, na maioria dos debates sobre a questão, se ignoram os mais simples princípios. Pessoas que estariam entre as primeiras a negar que se pudesse criar prosperidade, elevando-se artificialmente os preços, pessoas que figurariam entre as primeiras a assinalarem que as leis que fixam salários mínimos são prejudiciais às próprias indústrias que elas pretendem auxiliar, defendem, não obstante, essas leis e denunciam, sem receio, seus opositores.

Devia, entretanto, ser claro que uma lei que fixa salário mínimo é, na menor das hipóteses, uma arma limitada ao combate do mal dos salários baixos, e que o possível bem, a ser conseguido com esta lei, estará sobreposto ao possível mal, somente na proporção de seus modestos objetivos. Quanto mais ambiciosa for essa lei, tanto maior o número de trabalhadores que procura amparar; e quanto mais se tentar elevar-lhes os salários, mais seus efeitos danosos podem, certamente, ultrapassar seus bons efeitos.

A primeira coisa que acontece, por exemplo, ao ser decretada uma lei que estabelece que ninguém receberá menos de US\$106 por semana de quarenta horas, é que, para um patrão, ninguém que não valha US\$106 por semana será empregado por ele. Não se pode fazer com que um homem mereça receber determinada importância, tornando ilegal o oferecimento de importância menor.

Ele está simplesmente sendo privado do direito de ganhar a importância que suas aptidões e situação permitiriam ganhar, ao mesmo tempo em que a comunidade está sendo privada até dos modestos serviços que ele possa prestar. É, em suma, substituir o salário baixo pelo desemprego.

Todos estão sendo prejudicados, sem qualquer compensação.

Uma única exceção ocorre quando um grupo de trabalhadores está recebendo salários nitidamente abaixo do respectivo valor no mercado de trabalho. Isso acontece, provavelmente, só em circunstâncias especiais ou em localidades nas quais as forças concorrenciais não operam livre ou adequadamente; mas todos esses casos poderiam ser remediados, eficazmente, com maior flexibilidade e danos potenciais muito menores, pela sindicalização.

Pode-se pensar que se a lei força o pagamento de salários mais elevados em determinada indústria, esta, em consequência, pode cobrar preços mais altos para seu produto, de sorte que a carga de salários mais elevados passa, simplesmente, para os consumidores. Essa passagem, porém, não se faz facilmente, nem também se escapa facilmente às consequências da elevação artificial dos salários. Um preço mais alto para o produto pode não ser possível: pode apenas fazer com que os consumidores procurem produtos equivalentes importados ou algum substituto. Ou, se os consumidores continuam a comprar o produto da indústria cujos salários foram aumentados, o preço mais alto os obrigará a comprar menos. Enquanto alguns trabalhadores da indústria se beneficiam com um salário mais alto, outros, praticamente, perderão o emprego. Por outro lado, se não se elevar o preço do produto, produtores marginais na indústria serão expulsos do mercado. Assim essa redução da produção e o consequente desemprego serão simplesmente o resultado de tal situação.

Ao serem assinaladas essas consequências, há um grupo de pessoas que replica: “Muito bem; se é verdade que a indústria X não pode subsistir a menos que pague salários de fome, é então aconselhável que o salário mínimo a elimine por completo.” Esse bravo pronunciamento omite, porém, a realidade. Não vê, antes de mais nada, que os consumidores sofrerão a perda do produto. Ignora, em segundo lugar, que está, simplesmente, condenando ao desemprego as pessoas que trabalham nesta indústria. E, finalmente, ignora que, embora o salário pago na indústria X não fosse bom, era, entretanto, a melhor entre todas as alternativas que se ofereciam aos trabalhadores dessa indústria; se assim não fosse, teriam ido para outra. Se, portanto, a indústria X é eliminada em virtude de uma lei de salários mínimos, então aqueles que nela trabalhavam, antes, serão forçados a voltar-se para outras alternativas que lhes pareçam menos atraentes. A concorrência na busca de trabalho afetará os salários oferecidos até nessas ocupações alternativas. Não se pode fugir à conclusão de que o salário mínimo aumentará o desemprego.

2

Além disso, surgirá um problema delicado com o programa do auxílio destinado a cuidar do desemprego, por causa da lei de salários mínimos.

Com o salário mínimo de, digamos, US\$2.65 a hora, proibimos quaisquer pessoas de trabalhar quarenta horas numa semana por menos de US\$106.

Suponhamos, agora, que ofereçamos apenas US\$70 por semana como auxílio. Significa isso que proibimos um homem de ser utilmente empregado a, digamos, US\$90 semanais, a fim de podermos sustentá-lo na ociosidade, a US\$70 por semana. Privamos a sociedade do valor de seus serviços. Privamos o homem da independência e do respeito próprio, que advém da sua autosuficiência, mesmo em baixo nível, e de executar o trabalho que deseja, ao mesmo tempo que reduzimos o que poderia receber com seu próprio esforço.

Tais consequências surgem quando o pagamento do auxílio for pelo menos um centavo abaixo de US\$106. Quanto mais alto for o pagamento do auxílio, pior a situação sob outros aspectos. Se oferecemos US\$106 de auxílio, estamos então oferecendo a muitos homens, para não trabalharem, a mesma importância que oferecemos para trabalharem.

Além disso, qualquer que seja a importância oferecida como auxílio, estamos criando uma situação em que todo mundo estará trabalhando só pela *diferença* entre seu salário e o valor do auxílio. Por exemplo, se o auxílio aos trabalhadores é de US\$106 semanais, e a eles é oferecido o salário de US\$2.75 a hora ou US\$110 por semana, estamos, na realidade, pedindo que trabalhem por apenas US\$4 por semana, pois podem obter o restante sem fazer coisa alguma.

Talvez pensem que podemos escapar dessas consequências, oferecendo “auxílio desemprego”, em vez de “auxílio no lar”; com isso, no entanto, estamos simplesmente mudando a natureza das consequências.

“Auxílio desemprego” significa que estamos pagando aos beneficiários mais do que o mercado livre lhes pagaria por seus esforços. Somente uma parte do seu salário de auxílio é, portanto, a paga de seus esforços (em trabalho, muitas vezes, de utilidade duvidosa), ao passo que o restante é esmola disfarçada.

Resta a ser demonstrado que a criação de emprego pelo governo é inevitavelmente ineficiente e de utilidade questionável. O governo tem que inventar projetos que empreguem os menos qualificados. Não pode começar ensinando às pessoas ofícios de carpinteiro, pedreiro e similares, receando competir com qualificações estabelecidas e criar oposições aos sindicatos existentes. Não estou recomendando, mas, provavelmente, o menos nocivo seria se o governo, em primeiro lugar, subsidiasse livremente os salários dos trabalhadores submar-

ginais nos trabalhos que eles já fazem. Todavia, isto lhe criaria suas próprias dores de cabeça políticas.

Não precisamos mais persistir neste ponto, visto que nos levaria a problemas não relevantes de imediato. Mas devemos ter em mente as dificuldades e consequências do auxílio, quando consideramos a adoção de leis de salários mínimo ou um aumento nos mínimos já fixados.¹

Antes de concluirmos o tópico, devo, talvez, mencionar um outro argumento às vezes apresentado para fixar um índice de salário mínimo por lei. Por exemplo, numa indústria em que uma grande companhia tem um monopólio, ela não precisa temer a competição e pode oferecer salários abaixo do mercado. Esta é uma situação altamente improvável. Essa companhia de “monopólio” deve oferecer altos salários quando está em formação, a fim de atrair a mão-de-obra de outras indústrias. Depois disso, pode, teoricamente, deixar de aumentar os índices salariais tanto quanto as outras indústrias e, assim, pagar salários “abaixo do padrão” para aquela particular qualificação especializada. Mas isto provavelmente aconteceria apenas se aquela indústria (ou companhia) estivesse em decadência ou em retração; se estivesse próspera ou em expansão, teria de continuar a oferecer altos salários para aumentar sua força de trabalho.

Sabemos, por experiência, que são as grandes companhias— aquelas frequentemente acusadas de serem monopólios— que pagam os mais altos salários e oferecem as mais atrativas condições de trabalho.

Normalmente, são as pequenas firmas marginais, talvez por sofrerem competições excessivas, que oferecem os menores salários. Mas todos os empregadores devem pagar o suficiente para segurar os empregados ou para atraí-los de outras indústrias.

¹ Em 1938, quando o salário-hora médio pago em todas as indústrias nos Estados Unidos era cerca de 63 centavos por hora, o congresso estabeleceu um mínimo legal de apenas 25 centavos. Em 1945, quando o salário médio de fábrica tinha subido para US\$ 1,02 por hora, o congresso elevou o mínimo legal para 40 centavos. Em 1949, quando o salário médio de fábrica tinha elevado para US\$ 1,40 por hora, o congresso elevou, novamente, o mínimo para 75 centavos. Em 1955, quando o médio foi elevado para US\$ 1,88, o Congresso subiu o mínimo para US\$ 1 dólar. Em 1961, com o salário médio de fábrica a cerca de US\$ 2,30 por hora, o mínimo foi elevado para US\$ 1,15 em 1961 e para US\$ 1,25 em 1963. Para resumir o histórico, o salário mínimo foi elevado para US\$ 1,40 em 1967, para US\$ 1,60 em 1968, para US\$ 2 em 1974, para US\$ 2,10 em 1975 e para US\$ 2,30 em 1976 (quando o salário médio em todo trabalho não agrícola particular era de US\$ 4,87. Depois, em 1977, quando o salário médio real por hora em trabalho não agrícola era de US\$ 5,26, o salário mínimo foi elevado para US\$ 2,65 por hora, com cláusulas previstas para ajustar, ainda mais, em cada um dos três anos seguintes. Desta forma, quando o salário-hora predominante sobe, os defensores do salário mínimo decidem que o mínimo legal deve ser elevado pelo menos correspondentemente. Embora a legislação siga a elevação do índice salarial do mercado prevalecente, o mito que é a legislação do salário mínimo que eleva o salário de mercado continua a ser fortalecido.

3

Não é nossa intenção alegar que não haja meio de elevar os salários.

Queremos, simplesmente, assinalar que o método aparentemente simples de elevá-los através de decreto governamental é errado, e o pior de todos. Este ponto é talvez tão bom, quanto qualquer outro, para assinalar que o que distingue muitos reformadores, dos que não aceitam suas propostas, não é sua maior filantropia, mas sua maior impaciência. A questão não está em ver todo mundo tão bem quanto possível. Entre homens de bem, pode-se considerar natural esse objetivo. O verdadeiro problema diz respeito aos meios adequados para atingi-lo. E ao procurarmos dar resposta a esse ponto, jamais devemos perder de vista alguns poucos truísmos elementares. Não podemos distribuir mais riqueza que a existente. Não podemos, a longo prazo, pagar pelo trabalho como um todo mais do que ele produz.

A melhor maneira de elevar salários, portanto, é aumentar a produtividade do trabalho. Pode-se fazê-lo através de inúmeros métodos: aumento na acumulação de capital, isto é, aumento das máquinas que auxiliam os operários, novas invenções e novos aperfeiçoamentos, administração mais eficiente por parte dos empregadores, maior operosidade e eficiência da parte dos trabalhadores, melhor educação e treinamento. Quanto mais o trabalhador produz, tanto mais aumenta a riqueza de toda a comunidade. Quanto mais produz, tanto mais seus serviços têm valor para os consumidores e, portanto, para os empregadores. E quanto mais o operário valer para o empregador, tanto maior será o salário que ganhará. O salário real vem da produção, não de decretos governamentais.

Assim sendo, a política governamental deveria ser dirigida não no sentido de impor mais exigências onerosas ao empregador, mas ao contrário, no de encorajar políticas que gerassem lucros, que levassem o empregador a expandir, a investir em máquinas melhores e mais modernas, possibilitando o aumento da produtividade dos trabalhadores— em resumo, encorajar o acúmulo de capital, ao invés de desencorajá-lo— aumentando tanto o nível de emprego como o de salários.

OS SINDICATOS ELEVAM REALMENTE OS SALÁRIOS?

A crença de que os sindicatos podem elevar substancialmente os salários de toda a população que trabalha é uma das grandes ilusões da época presente. Essa ilusão resulta, principalmente, da falha em não se reconhecer que os salários são, basicamente, determinados pela produtividade do trabalho. É essa a razão pela qual, por exemplo, os salários, nos Estados Unidos, eram incomparavelmente mais altos que na Inglaterra e Alemanha, no curso de todas as décadas em que o “movimento operário”, nos dois últimos países citados, esteve muito mais adiantado.

A despeito da esmagadora evidência de que a produtividade do trabalho é a determinante fundamental dos salários, essa conclusão é geralmente esquecida ou ridicularizada pelos líderes sindicais e por um grande número de economistas que procuram adquirir a reputação de “liberais” repetindo o que aqueles dizem. Tal conclusão não se apoia, entretanto, na hipótese, como eles imaginam, de que os empregadores são, uniformemente, homens amáveis e generosos, ansiosos por fazer o que é justo. Apoia-se na hipótese muito diferente de que o empregador está ansioso para aumentar ao máximo seus lucros. Se as pessoas estão dispostas a trabalhar por menos do que realmente valem, por que não haveria o empregador de tirar o máximo proveito dessa disposição? Por que não deveria, por exemplo, lucrar um dólar por semana com um operário, em vez de ver algum outro empregador lucrar dois dólares por semana com ele? Enquanto essa situação existir, haverá, para os empregadores, a tendência de licitar trabalhadores até o máximo de seu valor econômico.

Tudo isso não significa que os sindicatos não possam desempenhar funções úteis ou legítimas. A função primordial deles é garantir que todos os seus membros recebam, pelos serviços que prestam, o verdadeiro valor de mercado dos seus serviços.

A concorrência de trabalhadores em busca de empregos, e de empregadores em busca de trabalhadores, não funciona perfeitamente. Individualmente, operários e empregadores talvez não estejam completamente informados das condições do mercado de trabalho. Um trabalhador individual talvez desconheça o verdadeiro valor de mercado de seus serviços para um empregador. Individualmente, ele ocupa uma posição

muito fraca no regateio. Os erros de julgamento são mais prejudiciais a ele que a um empregador. Se um empregador se recusa, por engano, a contratar um operário cujos serviços talvez lhe trouxessem lucros, perde apenas o lucro líquido, que poderia ter conseguido, se tivesse empregado o operário; e poderá empregar cem ou mil outros operários.

Mas se um operário, por engano, recusa um emprego na crença de que poderá conseguir facilmente outro cujo empregador lhe pagará mais, o erro talvez lhe venha a custar caro. Estão em jogo todos os seus meios de subsistência. Não só pode deixar de encontrar imediatamente outro empregador que lhe pague mais, mas também pode não encontrar, durante certo tempo, outro empregador que lhe ofereça o mesmo salário. E o tempo pode ser a essência de seu problema, porque ele e a família precisam comer. Pode, portanto, sentir-se tentado a aceitar um salário que sabe estar abaixo de seu “valor real”, para não enfrentar esses riscos.

Quando os operários de um empregador tratam com este, como um organismo, e estabelecem um “salário-padrão”, conhecido para cada classe de trabalho, podem estar ajudando o nivelamento do poder de regatear e os riscos que os erros envolvem.

É fácil, porém, para os sindicatos, conforme provou a experiência—especialmente com o auxílio de uma legislação trabalhista unilateral, que impõe obrigações apenas para os empregadores—, ir além de suas legítimas funções, agir irresponsavelmente e abraçar uma política de curta visão e antisocial. Fazem-no, por exemplo, sempre que procuram fixar os salários de seus membros acima do valor real de mercado. Tal tentativa sempre acarreta desemprego. Esse arranjo, na realidade, só pode ser firmado, através de alguma forma de intimidação ou coerção.

Um dos processos é restringir o número de associados do sindicato, baseando-se em qualquer outro elemento que não o da competência ou habilidade comprovadas. Essa restrição pode assumir inúmeras formas: pode consistir na cobrança aos novos trabalhadores de joia de admissão excessivamente alta; em qualificações arbitrárias dos membros; em discriminação, franca ou oculta, baseada em religião, raça ou sexo; em certa limitação absoluta para o número de membros, ou na exclusão, pela força se necessário, não só dos produtos do trabalho não-sindicalizado, mas também dos produtos mesmo de sindicatos filiados em outros estados ou cidades.

O caso mais óbvio do emprego de intimidação e força para exigir ou conservar os salários dos membros de um determinado sindicato, acima do valor real do mercado de trabalho, é a greve. É possível uma greve pacífica.

Até o ponto em que assim se mantenha, é a arma legítima do operariado, muito embora deva ser empregada raramente e como último recurso. Se os operários, como um organismo, se negam a trabalhar, podem fazer com que o patrão inflexível, que os vem pagando mal, volte à razão. Talvez, ele descubra que não poderá substituir esses operários por outros igualmente bons, dispostos a aceitar os salários que os primeiros tinham rejeitado.

Mas no momento em que os operários têm que empregar a intimidação ou a violência, para fazer valer suas exigências— no momento em que se utilizam de piquetes, para impedir que qualquer dos antigos trabalhadores continue a trabalhar, ou para impedir que o empregador contrate novos operários permanentes para substituí-los— o caso torna-se discutível, pois os piquetes estão, na realidade, sendo usados, não só contra o patrão, mas contra outros operários. Esses outros estão dispostos a aceitar os empregos que os antigos empregados deixaram vagos, e pelos salários que os antigos estavam rejeitando. Esse fato prova que as outras alternativas abertas para os novos operários não são tão boas, quanto as que os antigos haviam recusado. Se, portanto, os antigos operários conseguem pela força impedir que novos trabalhadores os substituam, estão impedindo que estes escolham a melhor alternativa que se abre para eles, e forçando-os a aceitar coisa pior. Os grevistas, portanto, estão insistindo numa posição privilegiada e empregando a força para manter sua posição privilegiada contra outros operários.

Se a análise citada for correta, não se justifica o ódio indiscriminado contra os furadores de greve. Se estes são, somente, elementos profissionais que também ameaçam com a violência ou que, de fato, não podem fazer o trabalho, ou, então, se estão recebendo temporariamente salários mais altos, com o propósito de simular que o trabalho está prosseguindo, até que os antigos operários, assustados, retornem às suas funções com os antigos salários, é natural o ódio. Mas se são apenas homens e mulheres à procura de empregos permanentes, dispostos a aceitá-los na base dos salários antigos, são, então, trabalhadores que seriam lançados em empregos piores que aqueles, a fim de capacitarem os operários grevistas a desfrutar melhores posições. E tais posições, para os antigos empregados, somente poderiam, na realidade, ser mantidas pela sempre presente ameaça de força.

2

A economia emocional tem dado origem a teorias que um exame sereno não pode justificar. Uma delas é a ideia de que o operário está

sendo *geralmente* “mal pago”. Seria isso análogo à noção de que, num mercado livre, os preços são, em geral e cronicamente, muito baixos. Outra noção curiosa, mas persistente, é que os interesses dos trabalhadores de uma nação são idênticos entre si, e que o aumento de salários para um sindicato beneficia, de forma um tanto obscura, todos os demais trabalhadores. Não há nenhuma verdade nesta ideia; a verdade é que, se determinado sindicato consegue, pela força, impor para seus membros um salário substancialmente acima do verdadeiro valor no mercado para seus serviços, prejudicará todos os outros trabalhadores, assim como os outros membros da comunidade.

Para percebermos mais claramente como isso ocorre, imaginemos uma comunidade na qual os fatos são consideravelmente simplificados aritmeticamente. Suponhamos que a comunidade compreende apenas meia dúzia de grupos de trabalhadores e que tais grupos fossem, originariamente, iguais entre si quanto aos salários totais e quanto ao valor de seu produto no mercado.

Digamos que esses seis grupos de trabalhadores abrangem: 1) peões de fazendas, 2) empregados de lojas varejistas, 3) empregados no comércio de roupas, 4) empregados em minas de carvão, 5) trabalhadores em construções civis e 6) ferroviários. Seus salários-base, determinados sem qualquer elemento de coação, não são necessariamente iguais; seja como for, porém, atribuamos a cada um dos grupos um número índice de base igual a 100. Suponhamos, agora, que cada grupo forme um sindicato nacional e possa impor suas exigências, não só em proporção à sua produtividade, mas também à sua força política e posição estratégica.

Suponhamos que, como resultado disso, os peões não sejam capazes de aumentar seus salários, que os empregados das lojas varejistas consigam um aumento de 10%, que os do comércio de roupas, 20%, os mineiros, 30%, os trabalhadores em construções, 40% e os ferroviários, 50%.

Segundo as suposições que então fizemos, houve um aumento *médio* de 25% nos salários. Agora, suponhamos novamente, para simplificação aritmética, que o preço do produto de cada grupo de trabalhadores suba na mesma porcentagem de aumento dos salários do grupo. (Por diversas razões, incluindo o fato de que o custo da mão-de-obra não representa todos os custos, o preço não subirá exatamente assim— não, certamente, a curto prazo. As cifras, entretanto, servirão para ilustrar o princípio básico envolvido.)

Teremos, então, uma situação em que o custo de vida subiu, em média, 25%. Os peões de fazendas, embora não tivessem tido redução nos salários, estarão em situação consideravelmente pior, em termos do que

poderão comprar. Os empregados de lojas varejistas, embora tivessem conseguido um aumento de 10% nos ordenados, estarão em situação pior que a anterior ao começo da corrida aumentista. Mesmo os empregados no comércio de roupas, com um aumento de 20%, estarão em desvantagem, comparada sua situação atual com a que tinham anteriormente. Os trabalhadores em minas de carvão, com o aumento de 30%, terão melhorado apenas levemente seu poder aquisitivo. Os empregados em construções e os ferroviários terão tido, naturalmente, algum ganho, mas um ganho muito menor na realidade, que na aparência.

Mesmo esses cálculos, porém, apoiam-se na suposição de que o aumento forçado de salários não tenha causado desemprego. Isso provavelmente ocorreria, se o aumento de salários fosse acompanhado de equivalente aumento do dinheiro e do crédito bancário; mas mesmo assim, é improvável que tais distorções nas taxas de salário possam surgir sem criar áreas de desempregos, especialmente nos negócios nos quais os salários mais tenham subido. Se não ocorrer uma inflação monetária correspondente, os aumentos forçados de salários provocarão desemprego generalizado.

O desemprego não precisa, necessariamente, ser maior, em termos de porcentagem, entre os sindicatos que tenham conseguido maior aumento de salário, pois o desemprego se deslocará e se distribuirá em relação à elasticidade relativa da procura de diferentes espécies de trabalho e em relação à natureza da procura “conjunta” de muitas espécies de trabalho. Apesar de todas estas ressalvas, mesmo os grupos, cujos salários tiveram maior aumento, provavelmente se encontrarão em situação pior que a anterior, quando calcularmos a média entre os que ficaram desempregados e os que permaneceram no emprego. E, em termos de *bem-estar* é claro que a perda sofrida será muito maior que a perda, em termos meramente aritméticos, porque os prejuízos psicológicos dos que estão desempregados superarão bastante os ganhos psicológicos dos de renda levemente maior, em termos de poder aquisitivo.

Não se pode nem mesmo corrigir a situação, proporcionando auxílio aos desempregados. Em primeiro lugar, tal auxílio é pago, em grande parte, direta ou indiretamente, com parte dos salários dos que estão trabalhando. Reduz, portanto, esses salários. Além disso, pagamento de auxílios “adequados”, conforme já vimos, *cria* desemprego. Cria de vários modos. Quando, no passado, poderosos sindicatos trabalhistas chamaram a si a tarefa de atender a seus membros desempregados, pensaram duas vezes antes de exigir um salário que viesse a causar grande desemprego.

Onde, porém, houver um sistema de auxílio, graças ao qual o contribuinte geral é forçado a fornecer recursos para pagar o de-

semprego causado pelas excessivas taxas de salário, essa cautela dos sindicatos em relação a exigências excessivas é abandonada. Mais ainda, o auxílio “adequado”, conforme já notamos, fará com que alguns homens não procurem trabalho nenhum, e que outros considerem que não estão sendo, na realidade, solicitados a trabalhar pelo salário oferecido, mas apenas pela *diferença* entre esse salário e o valor do auxílio pago. E o desemprego generalizado significa que quanto menor a quantidade de mercadorias produzida, mais a nação empobrece, e há menos para todos.

Os apóstolos da salvação pelo sindicalismo procuram, às vezes, outra resposta para o problema que acabei de apresentar. Talvez seja verdade, admitem, que os membros dos sindicatos poderosos exploram, entre outros, os trabalhadores não sindicalizados, mas o remédio é simples: sindicalizem-se todos. O remédio, entretanto, não é assim tão simples. Em primeiro lugar, a despeito dos grandes estímulos políticos (dir-se-ia, em alguns casos, compulsão) à sindicalização, sob a lei Wagner-Taft-Hartley e outras, não é por acidente que está sindicalizada apenas cerca de quarta parte dos empregados que recebem salários. Condições propícias à sindicalização são muito mais especiais do que geralmente se supõe.

Mesmo, porém, que se pudesse conseguir a sindicalização geral, os sindicatos não poderiam ter a mesma igualdade de força, e mais do que têm hoje. Alguns grupos de trabalhadores encontram-se em muito melhor posição estratégica que outros, não só por causa do maior número de membros, mas também pela natureza mais essencial do produto que fabricam, ou pelo fato de que outras indústrias dependem deles ou porque possuem maior habilidade no emprego de métodos coercitivos.

Suponhamos, porém, que não fosse assim. Suponhamos que, a despeito da própria contradição da suposição, todos os trabalhadores pudessem aumentar os salários, com igual porcentagem, por meio de métodos coercitivos. Ninguém, afinal, poderia estar em melhores condições, do que se os salários não tivessem de forma alguma aumentado.

3

Leva-nos isso ao âmago da questão. Presume-se, geralmente, que o aumento de salários é ganho à custa dos lucros dos empregados. Isso, naturalmente, pode ocorrer durante períodos curtos ou em circunstâncias especiais. Se se forçar o aumento de salários em determinada firma que, concorrendo com outras, não pode aumentar seus preços,

o aumento dos salários sairá dos lucros. Isso, porém, é muito menos provável de acontecer, se a elevação de salários ocorrer em toda uma indústria. Na maioria dos casos, a indústria aumentará seus preços e a carga da elevação dos salários passará para os consumidores. Como, provavelmente, estes são na maioria trabalhadores, terão os salários reais reduzidos, por serem obrigados a pagar mais por determinado produto. É verdade que, como resultado dos preços aumentados, as vendas dos produtos da indústria venham a cair, reduzindo, com isso, o volume de seus lucros, mas talvez o número de empregados e a folha de pagamentos salariais venham a sofrer redução correspondente.

É possível, sem dúvida, conceber um caso em que os lucros, em toda uma indústria, sejam reduzidos sem que isso implique redução correspondente no número de empregos; um caso, em outras palavras, no qual um aumento das taxas de salário implique um aumento correspondente na folha de pagamentos e no qual todo o custo desse aumento saia dos lucros da indústria, sem que se elimine do mercado qualquer firma. Tal resultado não é provável, mas é concebível.

Suponhamos uma indústria como a ferroviária, por exemplo, que não pode passar para o público a carga dos aumentos salariais na forma de tarifas mais elevadas, porque os regulamentos governamentais não o permitem.

É pelo menos possível aos sindicatos terem seus ganhos, a curto prazo, a expensas de empregados e investidores. Os investidores, há tempos, tinham fundos líquidos. Investiram-nos, digamos, no negócio de estradas de ferro. Transformaram-nos em trilhos e leitos ferroviários, em vagões de carga e locomotivas. Em outras ocasiões poderiam tê-los transformado em qualquer das mil outras formas existentes, mas, nos dias de hoje, seu capital encontra-se, por assim dizer, *preso numa armadilha*, numa única e determinada forma. Os sindicatos ferroviários podem forçá-los a aceitar menores dividendos para esse capital já investido. Compensará aos investidores continuar a dirigir a estrada, uma vez que podem ganhar alguma coisa acima das despesas da operação, mesmo que seja apenas um décimo de um por cento sobre o investimento.

Há, entretanto, um corolário inevitável disso. Se o dinheiro que eles investiram nas estradas de ferro rende, agora, menos que o dinheiro que podem investir em outro ramo de negócio, não colocarão eles mais um centavo sequer nas estradas de ferro. Podem substituir os materiais que se desgastaram primeiro, a fim de protegerem o pequeno rendimento do capital remanescente, mas a longo prazo, não mais se importarão em substituir o material que se tornar obsoleto ou

gasto. Se o capital investido no país for menos compensador, que o investimento no exterior, farão investimentos noutros países. Se não puderem encontrar suficiente retorno, que lhes compense os riscos, deixarão, completamente, de investir.

Assim, a exploração do capital pelo trabalho poderá, quando muito, ser apenas temporária. Logo chegará a um fim. Chegará, na verdade, a um fim, não tanto pela maneira indicada em nosso exemplo hipotético, mas forçando as firmas marginais a abandonarem inteiramente o mercado, provocando o crescimento do desemprego e o reajustamento de salários e lucros até o ponto em que lucros normais (ou anormais) conduzam à retomada do emprego e da produção. Entrementes, como resultado da exploração, o desemprego e a queda da produção tornarão todo mundo mais pobre. Mesmo que o trabalho consiga, por certo tempo, uma participação *relativamente* maior na renda nacional, esta, na realidade, cairá, de sorte que os ganhos relativos do trabalho, nesses curtos períodos, talvez signifiquem uma vitória de Pirro: podem significar que o trabalho também está obtendo importância total mais baixa, em termos do poder aquisitivo real.

4

Somos, assim, levados a concluir que os sindicatos, embora possam conseguir por algum tempo um aumento no salário nominal para seus membros, em parte à custa dos empregados e mais ainda à custa dos trabalhadores não sindicalizados, na realidade *não conseguem, a longo prazo e para todo o conjunto de trabalhadores, um aumento dos salários reais.*

A crença de que o fazem apoia-se numa série de ilusões. Uma delas é a falácia do *post hoc, ergo propter hoc*, que vê o enorme aumento de salários, na segunda metade do século, como decorrência, principalmente, do crescimento do investimento de capitais e do progresso científico e tecnológico, e o atribui aos sindicatos, porque estes também cresceram durante o mesmo período. Mas o erro mais responsável por essa ilusão é considerar apenas o que um aumento de salários, causado pelas exigências dos sindicatos, significa a curto prazo para determinados trabalhadores, que se mantêm em seus empregos, deixando de examinar os efeitos desse aumento sobre o emprego, a produção e o custo de vida de todos os trabalhadores, inclusive os que forçaram o aumento.

Pode-se ir mais além nesta conclusão e levantar a questão sobre se os sindicatos não têm, a longo prazo e para todo o conjunto de trabalhadores, impedido verdadeiramente que os salários reais tenham subido até o ponto em que, em outras circunstâncias, teriam subido. Os

sindicatos têm sido, certamente, uma força que trabalha para manter ou reduzir os salários, e os efeitos disso, afinal, têm sido reduzir a produtividade do trabalho; podemos perguntar se não tem sido assim.

Em relação à produtividade há algo a dizer a favor da política dos sindicatos que, na verdade, os nobilita. Em alguns ramos da atividade econômica, têm insistido em padrões para aumentar o nível de habilidade e competência. E, na história de seus primeiros tempos, muito fizeram para proteger a saúde de seus membros. Onde o trabalho era abundante, alguns empregadores, muitas vezes, queriam lucros a curto prazo, fazendo os operários acelerarem o ritmo e trabalharem longas horas, a despeito dos efeitos perniciosos que lhes advinham para a saúde, porque podiam, facilmente, substituí-los por outros. E às vezes empregadores ignorantes e de curta visão chegavam a reduzir os próprios lucros, com o trabalho extra dos empregados. Em todos esses casos, os sindicatos, ao exigirem padrões decentes, muitas vezes melhoravam a saúde e o bem-estar de seus membros, ao mesmo tempo em que lhes conseguia aumento dos salários reais.

Nos últimos anos, porém, como sua força tem crescido, e como a simpatia do público mal orientado tem sido conduzida a uma tolerância ou a uma aprovação de práticas antisociais, os sindicatos têm ido além de seus legítimos objetivos. Foi um ganho, não só para a saúde e o bem-estar, mas para a produção, mesmo a longo prazo, reduzir uma semana de setenta horas para uma semana de sessenta. Foi um ganho para a saúde e lazeres reduzir uma semana de sessenta horas para uma semana de quarenta e oito. Foi um ganho para os lazeres, embora não necessariamente para a produção e o rendimento, reduzir a semana de quarenta e oito horas para uma semana de quarenta e quatro. O valor para a saúde e para os lazeres, com a redução da semana de trabalho para quarenta horas, é muito menor, a redução da produção e do rendimento mais perceptível. Mas os sindicatos falam agora— impondo muitas vezes— em semanas de trinta e cinco e trinta e quatro horas e negam que elas possam ou venham a reduzir a produção e o rendimento.

Mas não é só na redução das horas de trabalho programadas que a política dos sindicatos tem trabalhado contra a produtividade. Esse é, de fato, um dos processos menos prejudiciais da ação de tal política, pois o ganho compensador tem, pelo menos, sido claro. Muitos sindicatos, no entanto, têm insistido em rígidas subdivisões do trabalho, o que tem elevado o custo da produção e provocado dispendiosas e ridículas disputas “jurídicas”. Têm-se oposto ao pagamento na base da produção ou da eficiência, e insistido nas mesmas taxas de salário-hora para todos os seus membros, independentemente de diferenças de produtividade. Têm insistido na promoção por antiguidade no

cargo, em vez do critério do mérito. Têm iniciado, deliberadamente, o retardamento da produção sob o pretexto de combaterem a “aceleração”. Têm denunciado e insistido na demissão de operários, às vezes espancados cruelmente, que trabalham mais que os companheiros. Têm-se oposto à introdução ou ao melhoramento da maquinaria. Têm insistido em que, se alguns de seus membros forem afastados do trabalho por causa da instalação de máquinas mais eficientes e econômicas, esses desempregados recebem seguros-desemprego indefinidamente. Têm insistido em regras para “dar trabalho” que requerem mais pessoas ou mais tempo para a realização de determinadas tarefas. Têm insistido, até com a ameaça de arruinar os empregadores, na contratação de operários dos quais não se tenha necessidade.

Muitas dessas práticas foram seguidas, sob a presunção de que há apenas uma quantidade fixa de trabalho a ser executado, um “fundo de trabalho” definido a ser distribuído por tantas pessoas e horas quanto possível, para não ser logo consumido. Tal presunção é inteiramente falsa.

Não há, na realidade, limite à quantidade de trabalho a ser executado.

Trabalho cria trabalho. O que A produz constitui a demanda para o que B produz.

Mas como existe essa falsa presunção e como nela se baseia a política dos sindicatos, seu efeito líquido tem sido reduzir a produtividade abaixo do que teria sido se não fosse essa política. Seu efeito líquido, portanto, a longo prazo e para todos os grupos de operários, tem sido *reduzir* os salários reais— isto é, os salários em termos dos bens que poderão adquirir— abaixo do nível ao qual de outra forma teriam subido.

A verdadeira causa do tremendo aumento de salários reais, na última metade do século, tem sido, repetimos, a acumulação de capitais e o considerável progresso tecnológico que esses capitais tornaram possível.

Mas esse processo não é automático. Na verdade, na última década, esse aumento foi reduzido à metade como consequência não apenas do mau sindicato, mas também das más políticas governamentais. Se olharmos, apenas, a média da receita bruta semanal de trabalhadores particulares não agricultores, em termos de dólares em papel, é verdade que os salários subiram de US\$107,3 em 1968 para US\$189,36 em agosto de 1977. Mas quando o Departamento de Estatística dos Trabalhadores leva em conta a inflação, quando converte essa receita em dólares de 1967, para considerar a elevação nos preços do consumidor,

observa que a receita semanal real, na verdade, caiu de US\$103,39 em 1968 para US\$103,36 em agosto de 1977.

A redução do índice de aumento nos salários reais não tem sido uma consequência inerente à natureza dos sindicatos. Tem sido o resultado de uma política míope do governo e dos sindicatos. Há, ainda, tempo para modificá-la.

“O SUFICIENTE PARA ADQUIRIR O PRODUTO”

Autores amadores sobre assuntos econômicos estão sempre pedindo preços e salários “justos”. Essas nebulosas concepções de justiça econômica vêm-nos dos tempos medievais. Os economistas clássicos elaboraram, ao contrário, conceito diferente: o conceito de preços *funcionais* e salários *funcionais*. Preços funcionais são os que estimulam o maior volume de produção e vendas. Salários funcionais são os que tendem a criar o mais alto volume de empregos e as mais elevadas folhas de pagamento de salários.

O conceito de salários funcionais foi adotado, de forma deturpada, pelos marxistas e seus inconscientes discípulos, os da escola do poder aquisitivo. Ambos os grupos deixam a espíritos mais primitivos a questão sobre se os salários existentes são “justos”. A verdadeira questão, insistem, é sobre se dão resultado. E os únicos salários que dão resultado, dizem-nos, os únicos salários que poderão impedir uma iminente derrocada econômica, são os que possibilitam ao trabalhador “adquirir o produto que ele cria”. As escolas marxista e do poder aquisitivo atribuem toda crise do passado à circunstância de não terem sido, antes, pagos tais salários. E, não importa o momento sobre o qual falam, estão certos de que os salários ainda não são suficientemente altos para que seja adquirido o produto fabricado.

Essa doutrina demonstrou-se especialmente eficaz nas mãos dos líderes sindicais. Desesperançados de poderem despertar o interesse altruísta do público ou persuadir os empregadores (definidos como perversos) a serem “justos”, se apossaram de um argumento calculado para atrair motivos egoístas do público e, assustando-o, fazê-lo forçar os empregadores a satisfazerem suas exigências.

Como, porém, sabermos precisamente, quando a mão-de-obra tem “o suficiente para adquirir o produto que cria”? Ou quando tem ela mais que o suficiente? Como podemos determinar a soma justa? Como os defensores da doutrina não parecem ter feito qualquer esforço claro para responder a tais perguntas, somos obrigados, nós mesmos, a tentar encontrar as respostas.

Alguns defensores dessa teoria parecem dar a entender que os trabalhadores devem receber, em cada indústria, o suficiente para comprar determinado produto que eles fabricam. Mas não querem, segu-

ramente, dar a entender que os operários que fazem roupas baratas devam ter o suficiente para comprar essas roupas baratas, e os operários que fazem casacos de *mink*, o suficiente para comprar casacos de *mink*; ou que os operários da fábrica Ford devam receber o suficiente para comprar automóveis Ford e os operários da fábrica Cadillac o suficiente para comprar automóveis Cadillac.

É instrutivo, entretanto, lembrar que os sindicatos da indústria automobilística, nos anos 1940, numa ocasião em que a maioria de seus membros já figurava em terceiro lugar entre os que recebiam maior rendimento nacional, e quando seus salários semanais, segundo cifras governamentais, eram já 20 por cento mais elevados que a média dos salários pagos em fábricas, e quase o dobro do que em média se pagava no comércio varejista, estavam exigindo 50% de aumento, a fim de poderem, segundo seu porta-voz “sustentar nossa capacidade, que está diminuindo rapidamente, para absorver as mercadorias que podemos produzir”.

Que dizer, então, do trabalhador comum de uma fábrica e do empregado comum de uma loja varejista? Se, em tais circunstâncias, os trabalhadores da indústria automobilística necessitavam de 30% de aumento, para impedir que a economia sofresse um colapso, só 30% teriam sido suficientes para os outros? Ou teriam eles necessidade de aumento de 55 a 160% para poderem ter tanto poder aquisitivo *per capita* quanto os trabalhadores da indústria automobilística? Pois, recordemos que no passado como no presente existem enormes diferenças entre os níveis de salários médios de diferentes indústrias. Em 1976, trabalhadores do comércio varejista conseguiam, em média, semanalmente, lucros de apenas US\$113,96, enquanto trabalhadores de todas as indústrias recebiam, em média, US\$207,60, e aqueles de construção por empreitada, US\$284,93.

(Podemos estar certos, se a história das negociações de salários serve de guia, *mesmo que individualmente, nos sindicatos*, de que os trabalhadores da indústria automobilística, caso essa última proposta tivesse sido feita, teriam insistido na manutenção das diferenças existentes, pois o desejo de igualdade econômica, tanto entre membros de sindicatos, como entre os restantes de nós, é, com exceção de alguns raros filantropos e santos, um desejo de receber tanto quanto já recebem os que estão acima de nós na escala econômica, em lugar de dar aos que estão abaixo de nós tanto quanto já estamos recebendo. É, porém, mais na lógica e a sensatez de determinada teoria econômica, do que nessas tristes fraquezas da natureza humana que estamos, presentemente, interessados.)

2

O argumento de que o trabalhador deve receber o suficiente, para comprar o produto que cria, é mera forma especial do argumento do “poder aquisitivo” geral. Os salários dos trabalhadores, afirma-se com bastante segurança são o poder aquisitivo deles. Mas é também verdade que o rendimento de todo mundo— do merceeiro, do proprietário de imóveis, do empregador— é seu poder aquisitivo para comprar o que outros têm para vender. E uma das coisas mais importantes, para as quais ou outros têm de encontrar compradores, são os frutos do seu trabalho.

Há, porém, em tudo isso, o reverso da medalha. Numa *economia de trocas*, o rendimento de cada um é o custo de alguém mais. Todo aumento de salário-hora, a menos, ou até que seja compensado por igual aumento da produtividade horária, constitui aumento do custo de produção. Um aumento do custo de produção, quando o governo controla os preços e proíbe o seu aumento, tira o lucro dos produtores marginais, força-os a abandonar o mercado, provoca queda da produção e aumento do desemprego. Mesmo onde um aumento de preço seja possível, o preço mais alto desencoraja os compradores, provoca retração no mercado e, também, conduz ao desemprego. Se um aumento de 30% nos salários-hora, em todos os círculos, força um aumento de 30% nos preços, o operariado não pode comprar, do produto, maior quantidade do que podia comprar antes do aumento; e tudo volta novamente ao ponto de partida.

Muitos, sem dúvida, estarão inclinados a contestar a afirmação de que 30% de aumento nos salários possam forçar tão grande porcentagem de aumento nos preços. É verdade que esse resultado somente pode ocorrer a longo prazo, e se a política monetária e de crédito o permitir. Se esta política for tão inelástica, que moeda e crédito não possam aumentar, quando os salários se elevarem (e se admitirmos que a elevação de salários não teve por efeito a produtividade do trabalho existente em termos de dólares), o principal efeito então, de forçar uma alta das taxas de salário, será o de aumentar o desemprego.

É provável, nesse caso, que as folhas de pagamento totais, em dólares e em poder aquisitivo real, serão mais baixas que antes, pois uma queda do emprego (causada pela política sindicalista e não como resultado transitório do progresso tecnológico) significa, necessariamente, que menor quantidade de mercadorias está sendo produzida para todo mundo. E é improvável que o trabalho seja compensado pela queda absoluta da produção com o recebimento de um quinhão relativamente maior da produção remanescente. Paul

H. Douglas, nos Estados Unidos, e A. C. Pigou, na Inglaterra—primeiro, numa análise de grande massa de estatísticas, o segundo, através de métodos puramente dedutivos—chegaram independentemente à conclusão de que a elasticidade da procura de trabalho fica, mais ou menos, entre 3 e 4. Significa isso, em linguagem menos técnica, que “a cada um por cento de redução da taxa real de salários, a procura agregada de trabalho se expande, pelo menos, 3%¹. Ou, por outras palavras, “Se for forçado o aumento dos salários acima do ponto da produtividade marginal, a diminuição de empregos será, normalmente, três a quatro vezes maior que o aumento das taxas salariais horárias”², e desta forma, o rendimento total dos trabalhadores ficará reduzido na mesma proporção.

Ainda que tais cifras sejam consideradas apenas para representar a elasticidade da procura de trabalho, revelada em dado período do passado, e não, necessariamente, para predizer a do futuro, mesmo assim merecem ser seriamente consideradas.

3

Mas suponhamos, agora, que o aumento das taxas de salário seja acompanhado de um aumento de moeda e de crédito para que tal medida seja tomada, sem criar sério desemprego. Se admitirmos que a relação anterior entre salários e preços era, em si, normal, então é muito provável que um aumento forçado de, digamos, 30% nos índices salariais conduza, afinal, a um aumento nos preços de, aproximadamente, a mesma percentagem.

A crença de que o aumento dos preços seria substancialmente menor apoia-se em duas falácias principais. A primeira é a de encarar-se apenas o custo direto do trabalho de determinada firma ou indústria, e supor que esse custo representa todos os demais custos envolvidos. Trata-se, porém, do erro elementar de tomar a parte pelo todo. Cada “indústria” representa não só uma secção do processo de produção considerado “horizontalmente”, mas também uma secção desse processo considerado “verticalmente”. Em consequência, o custo da mão-de-obra *direta* na fabricação de automóveis nas próprias fábricas automobilísticas poderá ser menos de um terço, digamos, do custo total e isso poderá levar uma pessoa não cautelosa a concluir que um aumento de 30% dos salários conduziria apenas a 10% de aumento, ou menos, nos preços dos automóveis. Isso, entretanto, seria esquecer o custo dos salá-

¹ Pigou, A. C. *The Theory of Unemployment*. (1933), p. 96.

² Douglas, Paul H. *The Theory of Wages*. (1934), p. 501.

rios indiretos na matéria-prima e acessórios comprados, tarifas de transporte, ferramentas de novas fábricas ou de novas máquinas, ou alta dos preços pelos negociantes.

As estimativas governamentais mostram que num período de quinze anos, de 1929 a 1943, inclusive, salários e proventos, nos Estados Unidos, perfaziam a média de 69% da renda nacional. No período de cinco anos, 1956-1960, a média era também de 69% da renda nacional. No período de cinco anos, 1972-1976, proventos e salários atingiram a média de 66% da renda nacional, e quando eram acrescentadas complementações, a compensação total da média de empregos era de 76% da renda nacional.

Esses salários e proventos tinham, naturalmente, que ser pagos pelo produto nacional. Conquanto deduções e acréscimos tenham que ser feitos a partir dessas cifras, para permitir uma estimativa razoável do rendimento do “trabalho”, podemos supor que, nessa base, o custo do trabalho não seja menor que dois terços do custo da produção total e que, talvez, possa passar de três quartas partes (dependendo da definição de *trabalho*). Se tomarmos a mais baixa dessas duas estimativas e supusermos, também, que as margens de lucro em dólares permanecerão inalteradas, é claro que um aumento de 30% no custo dos salários, em todas as áreas, significaria um aumento de quase 20% nos preços.

Mas tal mudança significaria que a margem de lucro em dólares, que representa o rendimento dos investidores, dos gerentes e dos empregados autônomos, teria, digamos, apenas 84% do poder aquisitivo anterior. O efeito disso, a longo prazo, seria causar diminuição de investimento e de novas empresas, comparado ao que poderia ter sido, e consequentes transferências de homens de posições inferiores para as fileiras dos mais altos assalariados, até que se tivesse restaurado, aproximadamente, a relação anterior. Isto, no entanto, é apenas outro meio de dizer que um aumento de 30%, sob as condições supostas, significaria, praticamente, um aumento de 30% nos preços.

Não se segue, forçosamente, que os assalariados não teriam ganhos relativos. Teriam ganho relativo, e outros elementos da população sofreriam uma perda relativa *durante o período de transição*. É, porém, improvável que esse ganho relativo significasse ganho absoluto, pois a espécie de mudança na relação entre custo e preços, aqui examinada, dificilmente ocorreria sem causar desemprego e desequilíbrio, interrupção ou redução da produção. De modo que, embora o trabalhador pudesse receber uma fatia mais larga de uma torta menor, durante este período de transição e ajustamento

a um novo equilíbrio, seria duvidoso que fosse maior, em termos absolutos, que a fatia anterior mais fina de uma torta maior (e talvez fosse, com efeito, menor).

4

Isto nos conduz ao sentido geral e aos efeitos gerais do *equilíbrio* econômico. Salários e preços equilibrados são os que resultam da igualdade entre oferta e procura. Se, através da coação governamental ou particular, se faz uma tentativa para elevar os preços acima de seu nível de equilíbrio, reduz-se a procura e, portanto, fica também reduzida a produção. Se se faz uma tentativa para lançar os preços abaixo de seu nível de equilíbrio, a conseqüente redução ou eliminação dos lucros significará uma queda na oferta ou em nova produção. Forçar os preços, portanto, quer para cima quer para baixo de seus níveis de equilíbrio (níveis para os quais um mercado livre tende, constantemente, a levá-los), terá como resultado a redução do volume de empregos e produção, abaixo daquele em que teria ficado, se a situação fosse outra.

Retornemos, então, à teoria de que o trabalhador deve receber o “suficiente para comprar o produto que cria”. É óbvio que o produto nacional não é criado nem comprado apenas pelo trabalho que o fabrica. É comprado por todo mundo— por empregados de escritório, homens de profissões liberais, fazendeiros, grandes e pequenos empregadores, capitalistas, merceeiros, açougueiros, donos de pequenas lojas e de postos de gasolina— em suma, por todos que contribuem para a fabricação do produto.

Quanto aos preços, salários e lucros que devem determinar a distribuição desse produto, os melhores preços não são os mais elevados, mas os que estimulam o maior volume de produção e o maior volume de vendas. As melhores taxas de salário não são as mais elevadas, mas as que permitem plena produção, pleno emprego e maior folha de pagamento constante. Os melhores lucros, do ponto de vista não só da indústria como do trabalho, não são os mais baixos, mas os que encorajam a maior parte das pessoas a tornarem-se empregadores ou a proporcionarem maior número de emprego que antes.

Se procurarmos dirigir a economia em benefício de um único grupo ou classe, prejudicaremos ou destruiremos todos os grupos, inclusive os membros da própria classe em benefício da qual estivemos tentando dirigi-la.

Devemos dirigir a economia para todos.

A FUNÇÃO DOS LUCROS

A indignação que muita gente, hoje em dia, mostra à simples menção da palavra “lucros” indica quão pequena é a compreensão que se tem da função vital que eles exercem em nossa economia. Para aumentar nossa compreensão, vamos novamente tocar num assunto já debatido no Capítulo XIV, sobre sistemas de preços, mas analisando-o sob um ângulo diferente.

Os lucros realmente não constituem a base de nossa economia total. A renda líquida de companhias em quinze anos, de 1929 a 1943, para tomarmos uma cifra ilustrativa, foi, em média, menos de 5% do total da renda nacional. Os lucros incorporados depois dos impostos no período de cinco anos, 1956 a 1960, foram, em média, menos de 6% da renda nacional. Os lucros incorporados depois dos impostos no período de cinco anos, 1971 a 1975, foram, também, em média, menos de 6% da renda nacional (embora, como consequência de ajuste de orçamento insuficiente para a inflação, fossem provavelmente exagerados). Contudo, “lucros” são a forma de rendimento contra a qual há muita hostilidade. É significativo que, enquanto há uma palavra, *aproveitador*, para estigmatizar os que auferem lucros que se alega serem excessivos, não existem palavras tais como “aproveitador do trabalho” ou “aproveitador do prejuízo”¹. No entanto, os lucros do proprietário de uma barbearia poderão, em média, ser não só muito menores que o salário de uma estrela de cinema ou do diretor de uma companhia siderúrgica, mas também muito menores ainda que o salário médio dos operários especializados.

O assunto é obscurecido por toda sorte de interpretações factuais. Os lucros totais da General Motors, a maior companhia industrial do mundo, são tomados como se fossem típicos, em vez de excepcionais. Poucas pessoas acham-se familiarizadas com as taxas de mortalidade das empresas. Não sabem (para citarmos estudos da TNEC) que: “prevalecessem as condições de negócios que perfaziam a média das experiências dos últimos cinquenta anos, cerca de sete mercearias em dez, que hoje se abrem nos Estados Unidos, ultrapassarão o segundo ano de existência; somente quatro das dez poderão esperar celebrar seu quarto aniversário.” Muita gente não sabe que, de 1930 a 1938, nas estatísticas do imposto sobre a renda dos Estados Unidos, em cada ano, o número de companhias que mostraram prejuízos excedeu o das que apresentaram lucros.

¹ Em inglês *wageer* ou *losseer*. (N. do T)

Qual o valor, em média, dos lucros?

Esta pergunta é normalmente respondida com a referência à espécie de cifras que apresentei no início deste capítulo— que os lucros são, em média, menos de 6% da renda nacional— ou mostrando que os lucros, em média, após o desconto do imposto de renda de todas as companhias de manufatura, são menos de cinco centavos por dólar de venda. (Durante cinco anos, de 1971 a 1975, por exemplo, a cifra foi, apenas, de 4,6 centavos.) Mas estas cifras oficiais, embora estejam acima da compreensão popular sobre o tamanho dos lucros, aplicam-se, apenas, aos resultados da companhia, calculados pelos métodos convencionais de contabilidade.

Não se fez qualquer estimativa fidedigna que levasse em consideração toda espécie de atividades, quer de companhias, quer de casas de comércio, e um número suficiente de anos bons e maus. Mas alguns eminentes economistas acreditam que, dentro de um longo período de anos, considerando-se todas as perdas, para um juro mínimo “sem riscos” sobre o capital investido e para um valor salarial considerado “razoável” dos serviços das pessoas que dirigem seu próprio negócio, talvez não sobre lucro líquido algum; poderá, mesmo, haver perda líquida. Isto, absolutamente, não se dá pelo fato de os “empresários” (pessoas que entram no comércio por conta própria) serem filantropos internacionais, mas porque seu otimismo e a confiança que têm em si os conduzem, muitas vezes, as aventuras que não são ou não podem ser coroadas de êxito².

É claro, em todo caso, que qualquer indivíduo, ao aplicar seu capital de giro, corre não só o risco de não ganhar coisa alguma, como também o de perder todo ele. No passado, foi a sedução dos altos lucros, em firmas ou indústrias especiais que levou muita gente a assumir esse grande risco.

Mas se os lucros se limitam ao máximo de, digamos, 10% ou cifra semelhante, conquanto o risco de perder todo o capital ainda exista, qual será, provavelmente, o efeito sobre o incentivo dos lucros e, portanto, sobre o emprego e a produção? O imposto sobre lucros extraordinários nos Estados Unidos, durante a II Guerra Mundial, já mostrou o que tal limite pode fazer, mesmo num curto período, ao prejudicar a eficiência.

No entanto, atualmente, a política governamental em quase toda parte tende a supor que a produção prosseguirá automaticamente, ape-

² *Risk, Uncertainty and Profit* de Frank H. Knight (1921). Em qualquer período em que houve acumulação de capital líquido, entretanto, é forte a suposição que deve, também, ter havido lucros líquidos totais de investimento anterior.

sar do que é feito para desencorajá-la. Um dos maiores perigos, hoje em dia, vem da política governamental de tabelamento de preços. Tal política não só põe um artigo após outro fora da produção, por não deixar incentivo algum para sua fabricação, mas também seu efeito a longo prazo é impedir um equilíbrio da produção, de conformidade com a verdadeira procura dos consumidores. Quando a economia é livre, a procura atua de tal forma, que alguns ramos da produção fazem o que funcionários do governo consideram, indubitavelmente, lucros “excessivos” ou mesmo “obscenos”.

Mas esse fato não só faz com que toda firma de determinado ramo expanda sua produção ao máximo, como também torne a investir seus lucros em nova maquinaria e em mais emprego; atrai, ainda, novos investidores e produtores de toda parte, até que a produção, nesse ramo, seja suficientemente grande para atender à procura e os lucros novamente caíam ao nível geral médio (ou abaixo dele).

Numa economia livre, na qual salários, custo e preços são deixados à livre ação do mercado competitivo, a perspectiva de lucros decide que artigos serão fabricados, em que quantidade, e que artigos não serão. Se não há lucro na fabricação de determinado artigo, é sinal de que o trabalho e o capital dedicados à sua produção estão mal dirigidos; o valor dos recursos consumidos na fabricação do artigo é maior que o valor do próprio artigo.

Em síntese, uma das funções dos lucros é guiar e canalizar os fatores da produção, de modo a serem distribuídos seus milhares de artigos diferentes, de conformidade com a procura. Nenhum burocrata, por mais brilhante que seja, poderá, arbitrariamente, solucionar esse problema. A liberdade de preços e de lucros elevará a produção ao máximo e aliviará as faltas, mais depressa que qualquer outro sistema. Preços tabelados e lucros limitados arbitrariamente só poderão prolongar o déficit e reduzir a produção e o número de empregos.

Finalmente, é função dos lucros fazer constante pressão sobre o diretor de todo negócio competitivo, para que introduza novas economias e eficiência, independentemente da fase que estas já tenham alcançado. Nos bons tempos, esse diretor faz isso para aumentar mais ainda os lucros; em tempos normais, para manter-se à frente dos concorrentes. Nos maus tempos, talvez tenha que fazê-lo para sobreviver, pois os lucros não só podem ir a zero, como podem transformar-se, rapidamente, em prejuízos, e um homem despenderá mais esforços para salvar-se da ruína, do que para, simplesmente, melhorar sua posição.

Em suma, os lucros, que resultam da relação entre o custo e os pre-

ços, não só nos dizem qual a mercadoria mais econômica para se produzir, mas também quais os meios mais econômicos para produzi-la.

Essas questões devem ser respondidas não menos por um sistema socialista do que por um sistema capitalista; devem ser respondidas por qualquer sistema econômico concebível. E, para o esmagador volume de mercadorias e serviços que se produz, as respostas oferecidas pelos lucros e perdas, sob a iniciativa livre e competitiva, são incomparavelmente superiores às que possam ser obtidas por qualquer outro método.

Venho dando ênfase à tendência de reduzir custos de produção, porque esta é a função de lucro e perda que parece ser menos apreciada. O maior lucro, naturalmente, vai para aquele que prepara uma *melhor* armadilha que seu vizinho, bem como, para aquele que a faz com maior eficiência. Mas a função do lucro em recompensar e estimular a qualidade superior e a inovação tem sido sempre reconhecida.

A MIRAGEM DA INFLAÇÃO

Achei necessário prevenir o leitor, de vez em quando, de que certo resultado seria seguido, forçosamente, de determinada política “contanto que não houvesse inflação”. Nos capítulos sobre obras públicas e crédito, declarei que, depois, seria feito o estudo das complicações introduzidas pela inflação. Mas o dinheiro e a política monetária fazem parte tão íntima e, às vezes, tão inextrincável de todo processo econômico que sua separação, mesmo para fins de elucidação, se tornava muito difícil; e nos capítulos que tratavam do efeito das várias políticas de salários, do governo ou dos sindicatos, sobre o emprego, os lucros e produção, alguns dos efeitos da protelação da política monetária tinham que ser considerados imediatamente.

Antes de analisarmos as consequências da inflação em casos específicos, estudaremos suas consequências gerais. Mesmo antes disso, parece desejável perguntar por que se tem, constantemente, recorrido à inflação, por que tem ela imemorable atração popular, e por que seu canto de sereia tem tentado uma nação, após outra, a enveredar pelo caminho que conduz ao desastre econômico.

O erro que mais se evidencia e, também, o mais antigo e persistente, sobre o qual repousa a atração da inflação, está em confundir “dinheiro” com riqueza. “Considerar a riqueza como dinheiro, ouro ou prata”, escreveu Adam Smith há quase dois séculos: “é uma noção popular que deriva, naturalmente, da dupla função da moeda, como instrumento de trocas e medidas do valor (...) Para enriquecer é preciso ter moeda, e na linguagem comum, em resumo, riqueza e moeda são consideradas, sob certo aspecto, sinônimos.”

Mas a riqueza efetiva é formada daquilo que se produz e se consome: o alimento que comemos, as roupas que usamos, as casas em que vivemos, as estradas de ferro e de rodagem e automóveis, navios, aviões e fábricas, escolas, igrejas, teatros, pianos, pinturas e livros. É tão poderosa a ambiguidade verbal que confunde dinheiro com riqueza, no entanto, que mesmo os que, às vezes, reconhecem a confusão, nela resvalam no curso de seu raciocínio. Todo homem percebe que se, pessoalmente, tivesse mais dinheiro, poderia comprar maior quantidade de bens que outros homens.

Se tivesse o dobro do dinheiro que tem, poderia comprar o dobro de bens; se tivesse o triplo, sua “riqueza” seria, também, três vezes

maior. E a muitos parece óbvia a conclusão de que, se o governo simplesmente emitisse maior quantidade de dinheiro e o distribuísse a todo mundo, todos, então, seriam mais ricos.

Esses são os mais ingênuos inflacionistas. Há um segundo grupo, menos ingênuo, que imagina que, se tudo fosse assim tão simples, poderia o governo solucionar todos os nossos problemas imprimindo dinheiro. Percebem que, em algum outro ponto, deve haver um truque e, então, limitam de certo modo a importância do dinheiro, que desejariam fosse impresso pelo governo. Queriam a impressão, exatamente, do suficiente para compensar a alegada “deficiência” ou “hiato”.

O poder aquisitivo é cronicamente deficiente, pensam eles, porque a indústria, de um modo ou outro, não distribui dinheiro suficiente aos produtores, para possibilitá-los a adquirirem de volta, como consumidores, o produto que fabricam. Há, em algum ponto, um “vazamento”. Um grupo “prova” isto por equações. Num dos membros de suas equações, contam um item somente uma vez; no outro, sem que o percebam, contam várias vezes o mesmo item. Isto produz uma falha alarmante entre o que chamam “pagamentos A” e o que denominam “pagamentos A + B”. Fundam então um movimento, envergam uniformes verdes e insistem com o governo para que emita dinheiro ou conceda “créditos”, para compensação dos pagamentos B que faltam.

Os apóstolos mais rudes do “crédito social” talvez pareçam ridículos, mas há, um número infinito de escolas inflacionistas, apenas ligeiramente mais sofisticadas, que têm planos “científicos” para emissão suficiente de dinheiro adicional ou para concessão de créditos, a fim de preencherem alguma suposta “deficiência” ou “hiato” crônico ou periódico, que elas calculam de algum outro modo.

2

Os inflacionistas de maior renome reconhecem que qualquer aumento substancial da quantidade de moeda reduzirá o poder aquisitivo de cada unidade monetária— o que, em outras palavras, conduzirá a um aumento dos preços das mercadorias. Isso, porém, não os perturba. Pelo contrário, é essa precisamente a razão por que desejam a inflação. Alguns deles alegam que esse resultado torna melhor a posição dos devedores pobres, comparados aos credores ricos. Outros são de opinião que a inflação estimula as exportações e desencoraja as importações. Outros, ainda, entendem que

é remédio essencial para a cura de uma depressão, “para facilitar a decolagem da indústria” e para proporcionar “pleno emprego”.¹

Há inúmeras teorias sobre a maneira pela qual o aumento da quantidade de dinheiro (inclusive crédito bancário) afeta os preços. De um lado, conforme acabamos de ver, estão os que imaginam que a quantidade de dinheiro poderia ser aumentada, quantas vezes se quisesse, sem que isso afetasse os preços. Veem, apenas, no dinheiro aumentado, o meio de aumentar o “poder aquisitivo” de todo mundo, no sentido de possibilitar a todos a compra de maior quantidade de mercadorias que antes. Nunca chegam a lembrar-se de que as pessoas, coletivamente, não podem comprar o dobro das mercadorias que compravam antes, a menos que também se produza o dobro das mercadorias, ou imaginam que a única coisa que impede o aumento da produção não é a falta de energia, de horas de trabalho ou de capacidade produtiva, mas simplesmente uma escassez de procura de moeda: se as pessoas desejam as mercadorias, supõem, e têm dinheiro para pagá-las, que as mercadorias serão automaticamente produzidas.

Do outro lado está o grupo— e nele se incluem alguns eminentes economistas— que sustenta uma rígida teoria mecânica relativa ao efeito da oferta da moeda sobre os preços das mercadorias. Toda a moeda de uma nação, segundo imaginam a questão esses teóricos, será oferecida contra todas as mercadorias. Portanto, o valor da quantidade total da moeda, multiplicado por sua “velocidade de circulação”, deve ser sempre igual ao valor da quantidade total de mercadorias compradas. Mais ainda (supondo que não haja mudança na velocidade de circulação), o valor da unidade monetária variará, exatamente, de maneira inversa à quantidade posta em circulação. Duplique-se a quantidade de dinheiro e de crédito bancário e será duplicado, com exatidão, o “nível de preços”; triplique-se, e será triplicado o “nível de preços”. Em suma, multiplique-se n vezes a quantidade de dinheiro, que serão multiplicados n vezes os preços das mercadorias.

Não há, aqui, espaço para explicar todas as falácias desse quadro plausível.² Em vez disso, procuraremos ver justamente por que e como um aumento na quantidade de dinheiro aumenta os preços.

¹ Desdobrada em suas partes essenciais, esta é a teoria dos keynesianos. Em *The Failure of the “New Economics”* (New Rochelle, N. Y.: Arlington House, 1959.) Analiso esta teoria detalhadamente.

² O leitor interessado em tais análises deve consultar *The Value of Money* (1917, nova edição, 1936), de Anderson, B. M.; *The Theory of Money and Credit* (edições americanas, 1935, 1953), de Mises, Ludwig von; ou *Inflation Crisis, and How to Resolve it* (New Rochelle, N.Y.: Arlington House, 1978), do presente autor.

Um aumento quantitativo de dinheiro surge de modo específico.

Digamos que surge porque o governo faz maiores gastos, do que pode ou deseja, com o produto dos impostos (ou com a venda de apólices que o povo paga com suas economias efetivas). Suponhamos, por exemplo, que o governo imprima dinheiro para pagar fornecedores em tempo de guerra. Os primeiros efeitos desses gastos serão, então, a elevação dos preços dos fornecimentos, usados na guerra, e a colocação do dinheiro adicional em mãos dos fornecedores e seus empregados. (Assim como, em nosso capítulo sobre tabelamento de preços, deixamos de tratar, visando à simplicidade, de algumas complicações decorrentes da inflação, podemos agora deixar de lado, ao tratarmos da inflação, as complicações decorrentes da tentativa de tabelamento de preços por parte do governo. Quando esses forem considerados, veremos que não alteram a essência da análise.

Conduzem, somente, a uma espécie de inflação “reprimida” que reduz ou oculta algumas das primeiras consequências, a expensas de agravar, mais tarde, outras.)

Os fornecedores do tempo de guerra e seus empregados terão, então, maiores rendimentos monetários. Vão gastá-los em determinadas mercadorias e em determinados serviços que desejam. Os vendedores desses serviços e mercadorias poderão elevar os respectivos preços, por causa do aumento da demanda. Os que têm a renda aumentada estarão dispostos a pagar preços mais elevados, em vez de ficarem sem as mercadorias, pois têm mais dinheiro, e um dólar terá menor valor subjetivo aos olhos de cada um deles.

Chamemos grupo A aos fornecedores e seus empregados, e grupo B, aos que compram diretamente seus acréscimos de mercadorias e serviços.

O grupo B, por causa das vendas a preços mais altos, comprará, por sua vez, maior quantidade de mercadorias e serviços de outro grupo, o grupo C.

Este, por sua vez, poderá aumentar os preços e terá maior rendimento para gastar com o grupo D, e assim por diante, até que o aumento dos preços e do rendimento em dinheiro atinja, praticamente, todo o país. Completado esse processo, quase todo mundo terá rendimento mais alto medido em termos de dinheiro. Mas (supondo-se que a produção de mercadorias e serviços não tenha aumentado) seus *preços* terão aumentado na mesma proporção. O país não estará mais rico que antes.

Não significa isso, porém, que a riqueza e o rendimento relativos ou absolutos de cada um permaneçam os mesmos. Pelo contrário, o processo de inflação afeta, seguramente, a fortuna de um grupo diferentemente da fortuna de outros. Os primeiros grupos a receberem o dinheiro adicional serão os mais beneficiados. O rendimento monetário do grupo A, por exemplo, terá aumentado antes do aumento dos preços, de sorte que poderá comprar mercadorias com um aumento quase proporcional. A renda em dinheiro do grupo B será aumentada depois, quando os preços já tiveram algum aumento, mas estará, também, em melhor situação, em termos de mercadorias. Entrementes, porém, os grupos, que não tenham tido qualquer aumento no rendimento monetário, serão compelidos a pagar preços mais elevados pelos bens que compram, o que significa serem obrigados a passar para um padrão de vida mais baixo que o anterior. Podemos esclarecer, ainda mais, o processo por meio de um hipotético jogo de cifras. Suponhamos a comunidade dividida, arbitrariamente, em quatro grupos de produtores principais, A, B, C e D, que obtêm nessa ordem, com a inflação, o benefício do aumento do rendimento em dinheiro. Quando o rendimento monetário do grupo A já estiver aumentado em 30%, os preços das mercadorias que compra ainda não estarão aumentados. Quando a renda do grupo B tiver sido aumentada em 20%, os preços terão aumentado, em média, apenas 10%. Quando a renda do grupo C tiver aumentado somente 10%, os preços, no entanto, terão subido 15%. E, quando a renda do grupo D ainda estiver sem aumento, a média dos preços, que terá de pagar pelas mercadorias de que precisar, terá subido 20%. Em outras palavras: os ganhos dos primeiros grupos de produtores a beneficiarem-se com os preços ou salários mais altos, oriundos da inflação, serão forçosamente conseguidos, a expensas das perdas sofridas (como consumidores) pelos últimos grupos de produtores que puderam aumentar seus preços e salários.

Pode ser que, se a inflação for detida alguns anos depois, o resultado final venha a ser, digamos, um aumento médio de 25% no rendimento monetário, e um aumento médio de igual porcentagem nos preços, ambos razoavelmente distribuídos por todos os grupos. Isso, porém, não eliminará os ganhos e perdas do período de transição. O grupo D, por exemplo, mesmo que seus rendimentos e preços tenham, finalmente, aumentado 25%, poderá comprar somente a mesma quantidade de bens e serviços, que comprava antes do início da inflação. Não terá compensação pelas perdas durante o período em que seus rendimentos e preços não subiram, embora tivesse que pagar 30% a mais pelos bens e serviços que comprou dos outros grupos produtores da comunidade, A, B e C.

3

Assim, a inflação é simplesmente outro exemplo de nossa lição fundamental. Poderá na verdade trazer, a grupos favorecidos e durante curto período, certos benefícios, mas somente à custa de outros. E, a longo prazo, a inflação origina desastrosas consequências para toda a comunidade. Mesmo uma inflação relativamente suave distorce a estrutura da produção. Conduz a considerável expansão de algumas indústrias, à custa de outras. Isso implica má aplicação e desperdício de capital.

Quando a inflação se desmorona ou é contida, a inversão mal dirigida do capital— quer em maquinaria, fábricas, quer em edifícios para escritórios— não poderá ocasionar dividendos adequados e perda de grande parte de seu valor.

Não é possível deter suavemente a inflação e, assim, afastar a subsequente depressão. Nem mesmo é possível detê-la, uma vez envolvidos nela, em certo ponto já preestabelecido, ou quando os preços tiverem atingido um nível previamente acertado, pois tanto as forças políticas, como as forças econômicas, estarão, então, desgovernadas. Não se pode argumentar em favor de um aumento de 25% nos preços em inflação, sem que alguém afirme que o argumento é igualmente bom para um aumento de 50%, e alguém mais acrescente que é igualmente bom para um aumento de 100%. Os grupos políticos de pressão, que se beneficiaram com a inflação, insistirão para que ela prossiga.

É impossível, além disso, controlar o valor do dinheiro sob a inflação, pois, conforme vimos, a causalidade não é simplesmente mecânica. Não se pode, por exemplo, dizer antecipadamente que 100% de aumento na quantidade do dinheiro significará uma queda de 50% no valor da unidade monetária. O valor do dinheiro, conforme se verificou, depende das avaliações subjetivas das pessoas que o possuem. E essas avaliações não dependem somente da quantidade de dinheiro que cada pessoa possua.

Dependem, também, da *qualidade* do dinheiro. Em tempo de guerra, o valor da unidade monetária de um país, que não segue o padrão-ouro, se elevará no exterior com a vitória e cairá com a derrota, independentemente de mudanças na quantidade. A presente avaliação dependerá, muitas vezes, daquilo que as pessoas esperam seja a *futura* quantidade do dinheiro. E, assim como com as mercadorias sujeitas à especulação, o valor que cada pessoa atribui ao seu dinheiro, fica afetado não só pelo que julga ser seu valor, mas também pelo que julga ser a avaliação do dinheiro por *todas as demais pessoas*.

Tudo isso explica por que, uma vez iniciada uma superinflação, o valor da unidade monetária cai em ritmo muito mais rápido que o do aumento de dinheiro. Quando se alcança essa fase, o desastre é quase completo e o esquema se arruína.

4

No entanto, o entusiasmo pela inflação jamais morre. Parece que quase nenhum país é capaz de aproveitar a experiência dos outros, e nenhuma geração aprende com os sofrimentos das que a antecederam. Cada geração e cada país seguem a mesma miragem. Cada um agarra o mesmo fruto do Mar Morto que se desfaz, na boca, em pó e cinzas, pois é da natureza da inflação criar mil e uma ilusões.

O argumento que mais persistentemente se apresenta em favor da inflação, em nossos dias, é que ela “movimentará as rodas da indústria”, nos salvará das perdas irre recuperáveis da estagnação e da ociosidade e trará “pleno emprego”. Tal argumento, em sua forma mais crua, apoia-se na imemorable confusão entre a concepção de dinheiro e de riqueza real.

Supõe-se que está surgindo novo “poder aquisitivo”, e que os efeitos deste se multiplicam em círculos cada vez maiores, como os círculos causados por uma pedra atirada num poço. O verdadeiro poder aquisitivo de mercadorias, entretanto, conforme vimos, está em outras mercadorias. Não se pode aumentá-lo miraculosamente com a simples impressão de mais pedaços de papel chamados dólares. O que acontece fundamentalmente numa economia de intercâmbio é que os bens que A produz são trocados pelos bens produzidos por B³.

O que a inflação realmente faz é mudar a relação entre preços e custos. A mudança mais importante, destinada a criar, é elevar os preços das mercadorias em relação aos índices salariais e restaurar os lucros comerciais, bem como encorajar o reinício da produção nos pontos em que os recursos estejam inativos, restabelecendo uma relação exequível entre preços e custo de produção.

Devia ser perfeitamente claro que se poderia conseguir isso mais direta e honestamente por meio da redução dos índices salariais. Mas

³ Cf. John Stuart Mill, *Principles of Political Economy*, Livro 3, Capítulo 14, par. 2; Alfredo Marshall, *Principles of Economics*, Livro IV, Capítulo XII, seção 10; e Benjamin M. Anderson, “A Refutation of Keynes’ Attack on the Doctrine that Aggregate Supply Creates Aggregate Demand”, in *Financing American Prosperity*, por um simpósio de economistas. Cf. também o simpósio editado pelo presente autor: *The Critics of Keynesian Economics*, New Rochelle, N.Y., Arlington House, 1960.

os mais requintados proponentes da inflação acreditam que isso não seja, agora, politicamente possível. Às vezes, vão mais longe, afirmando que toda proposta, sob quaisquer circunstâncias, de redução direta de determinadas taxas de salário a fim de reduzir o desemprego, é “antitrabalhista”. Mas o que eles mesmos estão propondo, enunciado em termos crus, é *enganar* os trabalhadores reduzindo os índices reais dos salários (isto é, os índices salariais em termos de poder aquisitivo), através de aumento nos preços.

O que eles esquecem é que o próprio trabalhador se tornou sofisticado, que os grandes sindicatos empregam economistas que conhecem os números índices e que os trabalhadores não se deixam ludibriar. Nas atuais circunstâncias, portanto, a política parece incapaz de atingir não só suas finalidades econômicas, mas também as políticas. É precisamente por esta razão que os mais poderosos sindicatos, cujas taxas salariais mais necessitariam ser corrigidas, insistem em que as mesmas devem ser elevadas, pelo menos, na proporção do aumento dos índices do custo de vida. As inoperantes relações entre preços e índices salariais-chave continuarão, se prevalecer a insistência dos poderosos sindicatos. A estrutura dos índices salariais poderá realmente tornar-se ainda mais deformada, pois a grande massa de trabalhadores não-organizados, cujos salários, antes da inflação, não eram irregulares (e que, talvez, tivessem estado indevidamente prejudicados, por causa da política de exclusão dos sindicatos), será prejudicada mais ainda, durante a transição, pela elevação dos preços.

5

Os mais sofisticados defensores da inflação, em suma, são insinceros.

Não enunciam a questão com completa sinceridade e terminam enganando a si próprios. Começam a falar em papel-moeda como os mais ingênuos inflacionistas, como se fosse uma forma de riqueza que pudesse ser criada à vontade com a máquina impressora. Dissertam, até solenemente, a respeito de um “multiplicador”, pelo qual todo dólar impresso e gasto pelo governo se torna, magicamente, o equivalente a vários dólares acrescentados à riqueza do país.

Afastam, em suma, sua própria atenção e a do público das verdadeiras causas de qualquer depressão existente, pois estas, na maioria das vezes, são desajustamentos na estrutura preço-custo-salário: desajustamentos entre salário e preços, entre preços de matéria-prima e preços de mercadorias acabadas, entre um preço e outro ou entre um salário e outro. Esses desajustamentos têm eliminado, de certo modo,

o incentivo para produzir, ou têm tornado realmente impossível o prosseguimento da produção e, através da interdependência orgânica de nossa economia de trocas, espalha-se a depressão. Somente depois de corrigidos esses desajustamentos é que podem recomeçar a plena produção e o oferecimento de empregos.

É verdade que a inflação pode corrigir os desajustamentos, mas é um método violento e perigoso. Faz as correções, não aberta e honestamente, mas através da ilusão. A inflação, sem dúvida, cobre todo o processo econômico com um véu de ilusão. Confunde e engana quase todos, inclusive os que sofrem com ela. Estamos acostumados a medir nosso rendimento e nossa riqueza, em termos monetários. Tal hábito mental é tão forte que até economistas e estatísticos profissionais não podem rompê-lo eficazmente. Não é fácil perceber as relações sempre em termos de bens reais e de bem-estar real. Quem, entre nós, não se sente mais rico e mais orgulhoso, quando se diz que a renda nacional duplicou (em termos de dinheiro, é claro), comparada com algum período preinflacionário? O próprio funcionário, que costumava receber US\$75 por semana e agora recebe US\$120, julga estar, de certo modo, em melhor situação, embora viver lhe custe o dobro do que ao tempo em que ganhava US\$75. É claro que não está cego ao aumento do custo de vida. Mas não está também plenamente cômico de sua verdadeira posição como teria estado, se o custo de vida não houvesse mudado e se seu salário em dinheiro tivesse sido reduzido, para dar-lhe o mesmo reduzido poder aquisitivo que tem agora, a despeito do salário aumentado, por causa dos preços mais altos. A inflação é a autossugestão, o hipnotismo, o anestésico que o deixou insensível à dor da operação. A inflação é o ópio do povo.

6

Essa é, precisamente, sua função política. É pelo fato de a inflação confundir tudo, que a ela recorrem, persistentemente, nossos modernos governos de “economia planejada”. Vimos, no Capítulo IV, recorrendo a apenas um exemplo, que a crença de que as obras políticas criam, forçosamente, novos empregos é falsa. Vimos que se o dinheiro fosse levantado por meio da tributação, para cada dólar que então o governo despendesse, em obras públicas, um dólar seria gasto a menos, pelos contribuintes, na satisfação de suas necessidades, e, para cada emprego público criado, destruía-se um emprego particular.

Suponhamos, porém, que as obras públicas não sejam pagas com o produto líquido da tributação. Suponhamos que sejam pagas pelo financiamento de déficits, isto é, com o produto líquido

dos empréstimos do governo ou de emissões. Nessas condições, os resultados antes descritos parecem não ocorrer. As obras públicas parecem ter sido criadas a partir de “novo” poder aquisitivo. Não se pode dizer que o poder aquisitivo tenha sido arrebatado dos contribuintes, pois, nesse momento, parece que a nação obteve alguma coisa sem despendar coisa alguma.

Mas, de acordo com nossa lição, encaremos agora as consequências a longo prazo. O empréstimo deve ser algum dia resgatado. O governo não pode continuar indefinidamente a acumular dívidas, pois se tentar fazê-lo, um dia acabará falindo. Como Adam Smith observou em 1776:

Quando as dívidas nacionais chegaram a acumular-se até certo grau, creio quase que não houve um só caso de terem sido pagas de modo razoável e completo. A liberação da receita pública, se chegou a ser feita, foi sempre levada a cabo por uma falência; às vezes por uma falência declarada, mas sempre por uma falência real, embora frequentemente por meio de pretenso pagamento.

Contudo, quando o governo passa a pagar a dívida que acumulou para atender a obras públicas, tem, forçosamente, que tributar mais pesadamente do que despende. Nesse último estágio, portanto, destrói, forçosamente, mais empregos do que os cria. A tributação pesada, extraordinária, então necessária, não só arrebatou o poder aquisitivo como, também, diminui ou destrói os incentivos à produção e, assim, reduz a riqueza e a renda totais do país.

A única saída para essa conclusão consiste em admitir (como de fato os apóstolos dos gastos públicos sempre fazem) que os políticos no poder só vão gastar dinheiro naquilo que, de outro modo, teria dado origem a períodos de depressão ou “deflacionários” e prontamente pagarão a dívida daquilo que, de outra forma, teria dado origem a períodos de expansão ou “inflacionários”. Esta é uma ficção enganadora, porém, infelizmente, os políticos no poder nunca agem deste modo. A previsão econômica, além disso, é tão precária, e as pressões políticas de tal natureza que os governos nunca podem agir assim. As despesas deficitárias, uma vez iniciadas, criam tão poderosos interesses, que sua continuação é exigida, seja de que modo for.

Se nenhuma tentativa honesta for feita para liquidar as dívidas acumuladas e, ao contrário, recorrer-se à inflação para atendê-las, o resultado será o que acima descrevemos, pois o país, como um todo, não pode obter algo sem pagar por isso. A inflação é em si uma for-

ma de tributação. É talvez a pior das formas, porque normalmente atinge mais os que menos podem pagar. A hipótese de que afete igualmente a todos e a tudo (o que, como vimos, nunca é verdadeiro) nos conduziria ao absurdo de supor um imposto sobre as vendas com uma única alíquota incidindo sobre todas as mercadorias, tão alta para o pão e o leite, quanto para os diamantes e as peles. Poderíamos pensar na inflação como um equivalente a um imposto de alíquota única, sem nenhuma exceção, sobre o rendimento de todas as pessoas. É um imposto que não somente recai sobre todas as despesas pessoais, mas também sobre as poupanças e os seguros de vida. É, de fato, um odioso levantamento generalizado de capital que obriga o pobre a pagar na mesma porcentagem do rico.

A situação, porém, é ainda pior porque, conforme vimos, a inflação não atinge a todos da mesma forma. Uns sofrem mais que outros. O pobre é mais pesadamente tributado, em termos percentuais, que o rico, pois não tem os mesmos meios de se proteger através de especulações na compra de ações. Inflação é uma espécie de imposto que escapa ao controle das autoridades fiscais. Causa danos estouvadamente em todas as direções. A alíquota de imposto exigida pela inflação não é fixada: não pode ser determinada antecipadamente. Sabemos o que é hoje, mas não o que será amanhã, e amanhã não saberemos o que será no dia seguinte.

Como qualquer outro imposto, a inflação age para determinar a política individual e comercial que somos obrigados a seguir. Desencoraja toda prudência e parcimônia. Encoraja o esbanjamento, o jogo e toda espécie de desperdício inconsciente. Torna, muitas vezes, mais lucrativo especular que produzir. Destrói a estrutura das relações econômicas estáveis. Suas inescusáveis injustiças levam os homens a recorrerem a remédios desesperados. Lança as sementes do fascismo e do comunismo. Leva os homens a exigirem controles totalitários. Invariavelmente termina em amarga desilusão e colapso.

O ASSALTO À POUPANÇA

Desde tempos imemoriais, a sabedoria proverbial tem ensinado as virtudes da poupança e prevenido contra as consequências da prodigalidade e do desperdício. Essa sabedoria proverbial tem refletido a ética comum, bem como os julgamentos meramente prudentes da espécie humana. Mas houve sempre esbanjadores e, ao que parece, houve sempre teóricos para justificar-lhes os esbanjamentos.

Os economistas clássicos, refutando as falácias de seus próprios dias, mostraram que a política de economizar, que visava bem o melhor interesse individual, visava, também, os melhores interesses da nação.

Mostraram que o poupador nacional, ao fazer provisão para seu próprio futuro, não estava prejudicando, mas auxiliando toda a comunidade.

Atualmente, porém, a antiga virtude da poupança e sua defesa pelos economistas clássicos mais uma vez estão sendo atacadas, por outras supostas razões, ao passo que a teoria oposta, a de gastar, está em voga.

A fim de tornar a questão fundamental tão clara quanto possível, nada podemos fazer de melhor senão começar com o exemplo clássico usado por Bastiat. Suponhamos, pois, que dois irmãos, um, perdulário, e o outro, prudente, tenham, cada um, herdado uma soma que proporciona a cada um a renda de US\$50 mil anuais. Vamos deixar de considerar o imposto sobre a renda, e a questão sobre se ambos deviam trabalhar para viver, pois tais pormenores são irrelevantes para nosso fim.

Alvin, o primeiro irmão, é um gastador liberal. Gasta não só por temperamento, mas também por princípio. É um discípulo (para não irmos mais longe) de Rodbertus que declarou, em meados do século XIX, que os capitalistas “devem gastar os rendimentos até ao último ceítil em conforto e lucro”, pois, “se decidem economizar (...) os bens se entesouram e parte dos operários não terá trabalho”¹. Alvin é sempre visto nas boates, é pródigo nas gorjetas, mantém pretensiosa residência com inúmeros serviços, tem dois motoristas e não se limita aos automóveis que possui, tem um haras de cavalos de corrida, dirige um iate, viaja, cumula a mulher de braceletes de brilhantes e casacos de pele, dá presentes caros e inúteis aos amigos.

¹ Rodbertus Karl. *Overproduction and Crises* (1850). p. 51.

Para fazer tudo isso, tem que lançar mão do capital. Mas que importância tem isso, porém? Se economizar com avareza é pecado, não poupar deve ser uma virtude; e em todo caso, está simplesmente compensando o mal que está sendo feito com a economia de seu irmão usurário, Benjamin.

Não é necessário dizer que Alvin é grande favorito das moças que tomam conta do vestiário, dos garçons, dos donos de restaurantes, dos negociantes de peles e dos luxuosos estabelecimentos de toda espécie.

Consideram-no benfeitor público. Certamente, é claro, para todos, que ele está proporcionando emprego e espalhando dinheiro ao seu redor.

Comparado com o irmão, Benjamin é muito menos popular.

Raramente é visto em joalheiros, lojas de peles ou boates e não permite intimidades a um *maître d'hôtel*. Enquanto Alvin, não só gasta toda a renda anual de US\$50 mil, mas também saca contra o capital, Benjamin vive muito mais modestamente e gasta apenas cerca de US\$25 mil por ano. Obviamente, julgam as pessoas, que só enxergam o que se lhes depara diante dos olhos, que ele está proporcionando menos da metade dos empregos que Alvin proporciona, e que os outros US\$25 mil são tão inúteis, como se não existissem.

Mas vejamos agora o que Benjamin faz com os outros US\$25 mil.

Não os deixa acumulados em sua carteira, na gaveta da escrivaninha ou no cofre. Deposita-os num banco ou emprega-os. Se os coloca num banco comercial ou de investimento, este empresta-os a firmas comerciais a curto prazo, para capital de giro, ou emprega-os na compra de ações. Em outras palavras: Benjamin investe seu dinheiro direta ou indiretamente.

Quando, porém, investe, o dinheiro é empregado na compra de bens de capital—casas ou edifícios de escritórios, fábricas, navios, caminhões ou máquinas. Qualquer desses projetos põe em circulação tanto dinheiro, e proporciona tanto emprego, quanto a mesma quantia despendida, diretamente, em bens de consumo.

Em síntese, no mundo moderno, “poupança” é apenas outra forma de gastar. A diferença comum está em que se entrega o dinheiro a outrem, que o depende a fim de aumentar a produção. No que diz respeito a proporcionar empregos, a poupança e as despesas de Benjamin somadas representam tanto quanto gastou Alvin e colocam muito maior quantidade de moeda em circulação. A principal diferença está em que os empregos proporcionados pelos gastos de Alvin podem ser vistos a olho nu por qualquer pessoa; mas é necessário olhar um pouco mais cuidadosamente e pensar

um momento, para reconhecer que cada dólar que Benjamin poupa proporciona muito mais emprego que cada dólar que Alvin esbanja.

Passam-se doze anos. Alvin está arruinado. Não mais é visto nas boates e nas lojas da moda, e aqueles a quem antigamente patrocinava, quando se referem a ele, chamam-no de tolo. Alvin escreve cartas a Benjamin pedindo dinheiro. E Benjamin, que continua a manter a mesma proporção nos gastos para poupar, não só dá ensejo a mais empregos que nunca, mas também a melhores salários e maior produtividade no trabalho, porque sua renda cresceu através dos investimentos feitos. Seu capital e sua renda também são maiores. Em suma, ele acrescentou capacidade produtiva à nação. Alvin nada fez.

2

Surgiram, nos últimos anos, tantas falácias sobre economia que nem todas podem ser respondidas com o nosso exemplo dos dois irmãos. É necessário a essas falácias dedicar mais algum espaço. Muitas ilusões surgem de confusões tão elementares que parecem inacreditáveis, especialmente quando encontradas em escritores de economia de grande notoriedade. A palavra *poupança*, por exemplo, é às vezes usada para indicar simples *entesouramento* de dinheiro e, outras vezes, para significar *investimento*, sem qualquer distinção precisa entre as duas acepções.

O simples entesouramento de dinheiro, se realizado irracionalmente, sem uma causa e em larga escala, é, em muitas situações econômicas, prejudicial. Essa espécie de entesouramento, contudo, é extremamente rara. Algo semelhante a isso, mas que se deve distinguir como cuidado, ocorre muitas vezes *depois* de uma queda nos negócios. *Ambos*, despesas de consumo e investimentos são, então, contraídos. Os consumidores reduzem as compras. Fazem-no, na realidade, em parte, porque temem perder os empregos e, por isso, desejam conservar seus recursos: reduzem as compras não porque desejam consumir menos, mas porque desejam ter certeza de que seu poder de consumir se estenderá por um período mais longo, se perderem o emprego.

Mas os consumidores reduzem as compras também por outra razão.

Provavelmente, os preços das mercadorias caíram e temem uma nova baixa. Protelam os gastos, pois acreditam que poderão obter mais com seu dinheiro. Não desejam ter seus recursos em mercadorias cujo valor está caindo, mas em dinheiro que esperam suba (relativamente) de valor.

A mesma expectativa impede-nos de fazer investimentos. Perderam a confiança na possibilidade de obter lucros nos negócios ou, pelo

menos, acreditam que, se esperarem alguns meses, poderão comprar ações ou apólices mais baratas. Podemos imaginá-los, ora recusando conservar em suas mãos mercadorias que possam cair de preço, ora conservando dinheiro à espera de uma alta.

É impropriedade terminológica chamar “poupança” essa recusa temporária de comprar, pois não decorre dos mesmos motivos da poupança normal. E é erro ainda mais sério dizer que essa espécie de “poupança” é causa de depressões. É, pelo contrário, *consequência* de depressões.

É verdade que a recusa de comprar pode intensificar-se e prolongar uma depressão já em curso. Não cria, porém, a depressão. Às vezes, quando o governo intervém nos negócios e os negociantes não sabem o que o governo vai fazer em seguida, cria-se uma situação de incerteza. Os lucros não são reinvestidos. Firms e pessoas físicas deixam saldos em dinheiro acumularem-se nos bancos. Conservam maiores reservas para fazerem face a contingências. Esse entesouramento de dinheiro poderá parecer a causa de subsequente diminuição no ritmo das atividades comerciais. A verdadeira causa, entretanto, é a incerteza criada pela política governamental. Os maiores saldos em dinheiro, de firma ou pessoas físicas, são simples elos da cadeia de consequências dessa incerteza.

Culpar a “poupança excessiva” pelo declínio nos negócios seria o mesmo que lançar a culpa da queda do preço das maçãs não a uma grande colheita, mas às pessoas que se recusam a pagar mais por elas.

Quando, porém, alguém se decide a ridicularizar uma prática ou uma instituição, qualquer argumento contra, por mais ilógico que seja, é considerado bom. Diz-se que as diversas indústrias de mercadorias para consumo são criadas sob expectativa de certa procura e que, se as pessoas se inclinam a economizar, contrariam aquela expectativa e dão origem à depressão. Tais asserções apoiam-se primordialmente no erro que já examinamos: o esquecimento de que aquilo que é economizado em bens de consumo é despendido em bens de capital, e que essa “poupança” não significa sequer, necessariamente, a retração de um dólar no gasto total. O único elemento verdadeiro nisso é que *qualquer* mudança *súbita* poderá ser perturbadora. Seria também perturbador se os consumidores deixassem de procurar um bem de consumo para interessar-se por outro.

Seria ainda mais perturbador se os antigos “poupadores” deixassem de interessar-se pelos bens de capital e passassem a interessar-se pelos de consumo.

Faz-se, ainda, outra objeção à “poupança”: diz-se que é completa tolice. Ridiculariza-se o século XIX, supondo-se que inculcou

a doutrina de que a humanidade, graças à poupança, está fazendo para si um bolo cada vez maior que jamais comerá. Esse quadro do processo é, em si, ingênuo e infantil. Pode-se dispor melhor dele, talvez, colocando-nos diante de um quadro um tanto mais realista, a propósito do que realmente acontece.

Imaginemos, então, um povo que, coletivamente, poupe cada ano cerca de 20% de toda sua produção anual. A cifra é exagerada em relação à economia líquida que tem havido, historicamente, nos Estados Unidos², mas é uma cifra aproximada que se pode manejar facilmente e permite esclarecer toda dúvida dos que acreditam que nós tenhamos “poupado exageradamente”.

Agora, como resultado dessa economia e desse investimento anuais, a produção anual total do país aumentará cada ano. (Para isolar o problema, estamos deixando de considerar, no momento, as altas e baixas repentinas dos preços e outras flutuações.) Digamos que esse aumento anual da produção seja de 2,5%. (Considera-se a porcentagem simples ao invés de uma porcentagem composta, apenas para simplificar o cálculo). O quadro obtido para um período de, digamos, onze anos, apresentar-se-ia, mais ou menos assim, em termos de números índices:

Ano	Produção Total	Bens de Consumo Produzidos	Bens de Capital Produzidos
Primeiro	100	80	20(*)
Segundo	102,5	82	20,5
Terceiro	105	84	21
Quarto	107,5	86	21,5
Quinto	110	88	22
Sexto	112,5	90	22,5
Sétimo	115	92	23
Oitavo	117,5	94	23,5
Nono	120	96	24
Décimo	122,5	98	24,5
Undécimo	125	100	25

* Isso, naturalmente, supõe que o processo de poupança e investimento prossiga no mesmo ritmo.

² Historicamente, 20% representaria, aproximadamente, a importância bruta da produção nacional dedicada, cada ano, à formação de capitais (excluindo-se o equipamento de consumidores). Quando é feito o desconto para o consumo de capital, a economia anual líquida tem estado próxima, entretanto, de 12%. Cf. George Terborgh, *The Bogey of Economic Maturity*, 1945. Para 1977, o investimento interno privado bruto foi oficialmente estimado em 16% do produto nacional bruto.

A primeira coisa que se observa nesse quadro é que a produção total aumenta cada ano, por causa da *poupança*, e não teria aumentado sem ela. (É possível, sem dúvida, imaginar que melhoramentos e novas invenções na maquinaria *substituída* e outros bens de capital, de valor não maior que os antigos, aumentariam a produtividade nacional, mas esse aumento importaria em muito pouco e o argumento, em todo caso, supõe suficiente investimento *anterior* para que se tornasse possível criar a maquinaria existente.) Fez-se o investimento ano após ano para aumentar a quantidade ou para melhorar a qualidade da maquinaria existente e, portanto, a produção nacional de mercadorias. Há, é verdade (se isso, por alguma razão estranha, for considerado objeção), um “bolo” cada vez maior cada ano. Cada ano, é certo, nem *tudo* do “bolo” produzido é consumido.

Mas não há restrição irracional ou cumulativa para os consumidores, pois cada ano se consome, de fato, um bolo cada vez maior até que ao fim de onze anos (em nossa ilustração) só o bolo de consumo anual é igual aos bolos combinados de consumidores e produtores do primeiro ano. Além disso, o equipamento de capital, a capacidade de produzir bens, é, em si, 25% maior que no primeiro ano.

Observemos alguns outros pontos. O fato de 20% do rendimento nacional destinar-se anualmente à poupança não perturba, absolutamente, os bens de consumo das indústrias. Se elas vendessem apenas as 80 unidades produzidas no primeiro ano (e não houvesse aumento de preços causado por uma procura insatisfeita), não seriam, certamente, muito tolas a ponto de formarem planos de produção na suposição de que venderiam 100 unidades no segundo ano. As indústrias de bens de consumo, em outras palavras, estariam *já engrenadas* na hipótese de que a situação passada, em relação às poupanças continuaria.

Somente *um súbito e substancial aumento* das poupanças as perturbaria e as deixaria com mercadorias não vendidas.

Essa mesma perturbação, porém, conforme já vimos, seria causada nas indústrias de bens de *capital* por uma súbita e substancial *diminuição de poupanças*. Se o dinheiro que anteriormente era empregado em poupanças fosse empregado na compra de bens de consumo, isso não aumentaria os empregos, mas conduziria, simplesmente, a um aumento do preço dos bens de consumo e a uma diminuição do preço dos bens de capital. Seu primeiro efeito, afinal, seria forçar mudanças em empregos e, temporariamente, *diminuir o* número de empregos, por seus efeitos sobre as indústrias de bens de capital. E seus efeitos, a longo prazo, seriam reduzir a produção abaixo do nível que, não fosse isso, teria atingido.

3

Os inimigos da poupança não terminam aí. Começam a fazer distinção, bastante adequada, entre “poupança” e “investimento”. Mas depois começam a falar como se os dois fossem variáveis independentes e como se um simples acidente igualasse um ou outro. Esses autores pintam um quadro prodigioso. De um lado, estão os poupadores, que continuam a poupar automática, irrazoável e estupidamente; de outro lado, estão as “oportunidades de investimento” limitadas, que não podem absorver esta poupança. O resultado, infelizmente, é a estagnação. A única solução, declaram, está em o governo expropriar todas essas poupanças prejudiciais, e inventar projetos próprios, mesmo que estes sejam apenas fossos ou pirâmides inúteis, a fim de usar o dinheiro e proporcionar empregos.

Há nesse quadro e nessa “solução” tanta coisa falsa, que vamos aqui assinalar apenas algumas das principais falácias. Poupanças podem ultrapassar investimentos somente pelas importâncias que estiverem realmente *acumuladas em caixa*.³ Poucas pessoas atualmente, numa comunidade industrial moderna, acumulam moedas e notas, em meias ou sob colchões. Até o pequeno grau em que isso possa ocorrer, já se reflete nos planos comerciais de produção e no nível dos preços. Não é, sequer, ordinariamente cumulativo: o desentesouramento, quando os excêntricos ermitões morrem e são descobertos e gastos seus tesouros, eliminará, provavelmente, novo entesouramento. De fato, toda importância envolvida é provavelmente insignificante em seus efeitos sobre as atividades comerciais.

Se o dinheiro é guardado em bancos de investimento ou comerciais, estes, conforme já vimos, mostram-se ansiosos por emprestá-lo e investi-lo.

Não podem permitir-se a manutenção de fundos inativos. A única coisa que, em geral, faz as pessoas aumentarem seus depósitos em dinheiro, ou que faz os bancos manterem fundos inativos com perda de juros, é, conforme vimos, o receio de que os preços das mercadorias caíam ou o receio de que os bancos assumam riscos demasiado grandes com o principal. Isso, porém, significa que já apareceram sinais de depressão e que tais sinais causaram o entesouramento, não que o entesouramento tenha iniciado a depressão.

³ Muitas diferenças entre economistas, nas diversas teorias ora expressas sobre esse assunto, resultam, simplesmente, de diferenças de definição. Poupança e investimento podem ser definidos de sorte a parecerem idênticos, e, portanto, forçosamente, iguais. Estou procurando definir, aqui, poupança em termos de dinheiro, e investimento, em termos de bens. Isso corresponde, aproximadamente, ao emprego comum das palavras que, nem sempre, no entanto, é corrente.

À parte o insignificante entesouramento de dinheiro (e mesmo essa exceção pode ser julgada, em si, como “investimento” direto), poupança e investimento equilibram-se, então, um em relação ao outro, da mesma maneira que a oferta e a procura de qualquer mercadoria. Podemos definir poupança e investimento, pois, como constituindo, respectivamente, a oferta e a procura de novos capitais. E do mesmo modo que a oferta e a procura de qualquer outra mercadoria se igualam através do preço, a oferta e a procura de capitais igualam-se através das taxas de juros. Taxa de juros é, simplesmente, o nome especial para o preço do capital emprestado. É um preço como qualquer outro.

Todo esse assunto tem sido confundido de forma tão terrível, nos últimos anos, por sofismas tão complicados e tão desastrosa política governamental nele baseados, que há um quase desespero de que não volte a reinar o bom senso e a sanidade no tocante a tal assunto. Há um temor psicopático pelas taxas de juros “excessivas”. Argumenta-se que, se as taxas de juros forem muito altas, não será lucrativo para a indústria tomar dinheiro emprestado e investi-lo em novas fábricas e máquinas.

Esse argumento tem sido tão eficaz que, em toda parte, os governos têm seguido, nas últimas décadas, uma política artificial de “dinheiro barato”.

Mas o argumento, em sua preocupação com o aumento da procura de capitais, esquece o efeito dessa política na oferta desses mesmos capitais.

Isto é mais um exemplo da falácia de olhar os efeitos de uma política somente sobre um grupo, esquecendo seus efeitos sobre outros grupos.

Se as taxas de juros se mantiverem demasiado baixas em relação aos riscos, haverá uma redução não só de poupança, mas também de empréstimo. Os que propõem a política de dinheiro barato acreditam que o entesouramento continua automaticamente, independentemente da taxa de juros, porque os ricos saciados nada mais terão o que fazer com seu dinheiro. Não se dignam dizer-nos precisamente em que nível de renda pessoal um homem economiza uma importância mínima fixa, independentemente da taxa de juros ou dos riscos, para poder emprestá-la.

O fato é que, embora o volume de poupança do muito rico seja indubitavelmente muito menos afetado em proporção ao dos moderadamente abastados, pela mudança nas taxas de juros, a economia de todos fica, praticamente, afetada em certo grau. Argumentar, na base de um exemplo extremado, que o volume da poupança real não ficaria

reduzido por uma substancial redução na taxa de juros, é o mesmo que argumentar que a produção total do açúcar não ficaria reduzida, com uma queda substancial de seu preço, porque os produtores eficientes e com produção a baixo custo ainda elevariam o preço a seu valor anterior. Esse argumento esquece o poupador marginal e, na verdade, a grande maioria dos poupadores.

O efeito da manutenção de taxas de juros artificialmente baixas, na realidade, é, praticamente, o mesmo que o de manter qualquer outro preço abaixo do preço do mercado natural. Isso aumenta a procura e reduz a oferta. Aumenta a procura de capitais e reduz a oferta de capitais reais.

Cria distorções econômicas. É verdade, inegavelmente, que uma redução artificial nas taxas de juros encoraja o aumento na tomada de empréstimos. Tende, de fato, a encorajar empreendimentos altamente especulativos, que não poderiam continuar, exceto sob as condições artificiais que lhes deram origem. No tocante à oferta, a redução artificial das taxas de juros desencoraja a poupança normal, e o investimento.

Reduz a acumulação de capital. Faz baixar o crescimento da produtividade, o crescimento econômico”, que os “progressistas” pretendem promover tão calorosamente.

Os juros do dinheiro podem, sem dúvida, ser mantidos artificialmente baixos, somente através de novas e contínuas injeções de moeda e de crédito bancário, em lugar de economia real. Isso pode criar a ilusão de maior quantidade de capitais, da mesma maneira que a adição de água ao leite pode criar a ilusão de maior quantidade de leite. Mas é uma política de contínua inflação. É, obviamente, um processo que envolve um perigo cumulativo. Os juros do dinheiro subirão e uma crise se desenvolverá se a inflação for revertida ou, simplesmente, detida ou, ainda, se continuar em ritmo lento.

Ainda precisa ser demonstrado que, enquanto novas injeções de moeda corrente ou crédito bancário podem, no início e temporariamente, provocar a baixa das taxas de juros, a persistência desse artifício deve, possivelmente, *eleva*r estas taxas. Os financiadores, então, perceberam que o dinheiro emprestado hoje compra menos daqui a um ano, isto é, quando o recebem de volta. Portanto, à taxa de juros normais acrescentaram um prêmio para compensá-los pela perda prevista do poder aquisitivo de seu dinheiro. Este prêmio pode ser alto, dependendo da extensão da inflação prevista. Desta forma, a taxa de juro anual sobre os títulos do tesouro britânico subiu 14% em 1976; bônus do governo ita-

liano atingiram 16% em 1977; e a taxa de desconto do Banco Central do Chile subiu a 75% em 1974. Em resumo, a política de dinheiro barato, conseqüentemente, cria oscilações muito mais violentas nos negócios que aqueles que se propõe a remediar ou evitar.

Se nenhum esforço é feito para alterar os juros do dinheiro, através da política inflacionária do governo, o aumento das poupanças criará sua própria procura pela redução das taxas de juros de maneira natural. A maior oferta de poupanças em busca de investimentos força os poupadores a aceitar juros mais baixos. Taxas de juros mais baixas, entretanto, significam também que maior número de empresas está em condições de tomar empréstimos, porque seus lucros em perspectiva, com as novas máquinas ou implementos, comprados, parecem provavelmente exceder o que têm que pagar pelos fundos tomados de empréstimo.

4

Chegamos agora à última falácia acerca da poupança, da qual pretendo tratar. Supõe-se, frequentemente, que há um limite fixo para o montante do novo capital que se pode absorver, ou mesmo, que o limite de expansão do capital já foi alcançado. É incrível que tal teoria possa prevalecer mesmo entre os ignorantes e, ainda mais, que possa ser adotada por economistas experientes. Quase toda a riqueza do mundo moderno, quase tudo que o distingue do mundo preindustrial do século XVII, consiste nos seus capitais acumulados.

Esses capitais são, em parte, formados de muitos elementos que poderiam ser chamados bens duráveis de consumo: automóveis, refrigeradores, mobília, escolas, colégios, igrejas, bibliotecas, hospitais e, acima de tudo, casas particulares. Jamais, na história do mundo, houve suficiente número de casas particulares. Mesmo que houvesse número suficiente de casas, do ponto de vista puramente numérico, são possíveis e desejáveis melhoramentos *qualitativos*, sem limite definido, em quase todas as melhores casas.

A segunda parte do capital é o que poderemos chamar de capital propriamente dito. Compreende as ferramentas da produção, incluindo tudo, desde o mais grosseiro machado, faca ou arado, até a mais requintada ferramenta ou máquina, grandes geradores de eletricidade ou cíclotrons, ou a fábrica mais maravilhosamente equipada. Aí também, quantitativamente e, especialmente, qualitativamente, não há limite para a expansão que é possível e desejável. Não haverá um “excesso” de capital, até que o país mais atrasado esteja tão bem equipado tecnologicamente, quanto o mais adiantado, até que a fábrica mais ineficiente do país se coloque à altura da fábrica com equipamento mais moderno e aprimorado,

e até que os mais modernos instrumentos de produção tenham atingido o ponto, em que o engenho humano chegue a um impasse e não mais possa aperfeiçoá-los. Enquanto qualquer dessas condições não estiver preenchida, haverá espaço infinito para maior quantidade de capital.

Como, porém, poderá ser “absorvido” o capital adicional? Como poderá ser “pago”? Se for posto de lado e poupado, será absorvido e pago por si mesmo, pois os produtores investem dinheiro em novos bens de capital— isto é, adquirem novas, melhores e mais engenhosas ferramentas— porque as ferramentas *reduzem o custo da produção*. Criam bens que uma mão-de-obra, completamente sem seu auxílio, não poderia criar (e isto, agora, inclui a maioria dos bens que nos cercam— livros, máquinas de escrever, automóveis, locomotivas, pontes suspensas).

Aumentam, enormemente, as quantidades em que tais bens podem ser produzidos ou (e isto é enunciar a questão de maneira diferente) reduzem o custo *unitário* da produção. Como não há limite certo para o grau em que se pode reduzir o custo unitário da produção— até que tudo possa ser produzido sem custo algum— não há limite certo para a importância do novo capital que se pode absorver.

A constante redução do custo unitário da produção, pela adição de novo capital, faz qualquer uma destas duas coisas ou ambas. Reduz o custo dos bens para os consumidores e aumenta os salários da mão-de-obra, que usa as máquinas, porque aumenta a força produtiva dessa mão-de-obra. Assim, uma nova máquina beneficia tanto as pessoas que nela trabalham diretamente, como a grande classe dos consumidores. No caso destes últimos, podemos dizer que ela lhes fornece mais e melhores mercadorias com o mesmo dinheiro ou, o que é a mesma coisa, aumenta sua renda real. No caso dos trabalhadores, que empregam a nova máquina, esta aumenta seus salários reais e, além disso, aumenta seu salário nominal. Exemplo típico é a indústria de automóveis. A indústria automobilística nos Estados Unidos, paga os salários mais elevados do mundo e mesmo dos mais altos dos Estados Unidos. Contudo, os fabricantes americanos de automóveis podem vender por preços inferiores aos dos demais fabricantes do mundo, porque seu custo unitário é mais baixo. E o segredo está em que o capital empregado na fabricação de automóveis americanos é maior, por trabalhador e por automóvel que em qualquer outro lugar.

Há pessoas, no entanto, que pensam que alcançamos, nos EUA o fim do processo⁴, e outras, ainda, pensam que, mesmo que não o te-

⁴ Para uma refutação estatística desta falácia, consulte George Terborgh, *The Bogey of Economic Maturity* (1945). Os “estagnacionistas” que foram refutados pelo Doutor Terborgh, foram sucedidos pelos galbrai-

nhamos alcançado, o mundo é tolo pelo fato de continuar poupando e aumentando seu volume de capitais.

Não seria difícil dizer, depois de nossa análise, de quem é, na verdade, a tolice.

(É verdade que os EUA vêm perdendo liderança econômica no mundo, por causa de nossa própria política governamental anticapitalista, não por causa da “maturidade econômica”.)

REPETE-SE A LIÇÃO

A economia, conforme vimos repetidas vezes, é a ciência que reconhece consequências *secundárias*. É também a ciência que vê as consequências *gerais*. É a ciência que examina os efeitos de alguma política proposta ou existente, não apenas em relação a algum interesse especial, a curto prazo, mas também em relação ao interesse *geral, a longo prazo*.

Essa a lição sobre a qual, especialmente, versou este livro.

Enunciamo-la em forma de esqueleto e, depois, nela colocamos carne e pele no decorrer de mais de uma dezena de aplicações práticas.

Mas, no curso de ilustrações específicas, encontramos sugestões de outras lições gerais, e seria conveniente enunciarmos tais lições mais claramente a nós mesmos.

Vendo que a economia é a ciência que examina consequências, nos tornamos cômicos de que, à feição da lógica e da matemática, é a ciência que reconhece *implicações* inevitáveis.

Podemos ilustrar esse ponto através de uma elementar equação algébrica. Suponhamos que, se x é igual a 5, $x + y = 12$. A “solução” dessa equação é que y é igual a 7. Não se faz essa asserção diretamente, mas, inevitavelmente, implica isso.

O que é verdadeiro nessa equação elementar é verdadeiro nas mais complicadas e abstrusas equações que se encontram na matemática. *A resposta encontra-se na própria enunciação do problema*. Deve, é verdade, ser “calculada”. O resultado, na verdade, pode às vezes chegar ao homem, que resolve a equação como formidável surpresa. Pode ser ainda que ele tenha a sensação de estar descobrindo alguma coisa inteiramente nova, sensação semelhante a de “algum observador dos céus quando um novo planeta lhe surge à vista”. Sua sensação de descoberta talvez seja justificada pelas consequências teóricas ou práticas da solução. Contudo, sua solução já se continha na formulação do problema. Apenas não fora reconhecida imediatamente, pois a matemática nos lembra que implicações inevitáveis não são, necessariamente, implicações óbvias.

Tudo isso é igualmente verdadeiro no tocante à economia. A esse respeito, se poderia também comparar a economia à engenharia.

Quando um engenheiro tem um problema, deve em primeiro lugar determinar todos os fatos que com ele se relacionam. Se desenha uma ponte, para ligar dois pontos, deve primeiro conhecer a distância exata entres esses dois pontos e sua precisa natureza topográfica, a carga máxima que a ponte estará destinada a suportar, a força de tensão e compressão do aço com que a ponte será construída e as vibrações e tensões a que será submetida. Boa parte dessas pesquisas factuais já foram feitas por outros.

Seus predecessores também já resolveram equações matemáticas complicadas pelas quais, conhecendo a resistência dos materiais e a tensão a que estes estão sujeitos, puderam determinar diâmetro, forma, número e estrutura das torres, cabos e vigas da ponte.

Igualmente o economista, a quem se propôs um problema prático, deve conhecer os fatos essenciais desse problema e as deduções válidas a serem tiradas desses fatos. O aspecto dedutivo da economia não é menos importante que o factual. Pode-se, sobre ele, dizer o que Santayana disse da lógica (e que se poderia, igualmente, dizer da matemática), que “Ela investiga a radiação da verdade”, de sorte que “quando se sabe que um termo de um sistema lógico descreve um fato, todo o sistema ligado a esse termo torna-se, por assim dizer, incandescente”.¹

Ora, poucas são as pessoas que reconhecem as necessárias implicações das declarações sobre economia que constantemente estão fazendo. Quando dizem que o processo de salvação econômica é aumentar o crédito, é como se dissessem que o processo de salvação econômica é aumentar as dívidas: são palavras diferentes para a mesma coisa, vista de lados opostos. Quando dizem que o meio para chegar à prosperidade está em aumentar os preços dos produtos agrícolas, é como se dissessem que o meio para chegar à prosperidade está em tornar o alimento mais caro para o trabalhador da cidade. Quando dizem que o meio para criar a riqueza nacional é o governo distribuir subsídios, é o mesmo que dizerem que o meio de criar a riqueza nacional é aumentar os impostos. Quando têm como principal objetivo aumentar a exportação, muitos não compreendem que, afinal, forçosamente tornam seu objetivo principal aumentar as importações. Quando dizem, sob quase todas as condições, que a solução para a recuperação é aumentar os salários, estão apenas encontrando outro meio para dizerem que a solução para a recuperação está em aumentar o custo da produção.

Não se segue forçosamente— porque cada uma dessas proposições, como uma moeda, tem seu reverso, ou porque a proposição equivalen-

¹ George Santayana, *The Realm of Truth* (1938), p. 16.

te, ou outro nome para o remédio, soa com muito menores atrativos— que a primeira proposta seja irracional sob qualquer condição. Pode haver ocasiões em que um aumento de dívidas seja uma insignificante consideração, comparada com os ganhos conseguidos através de fundos tomados por empréstimo: quando um subsídio governamental é inevitável para atingir certo fim, quando determinada indústria pode permitir-se um aumento no custo da produção etc. Mas devemos assegurar-nos de que, em cada caso, ambas as faces da moeda tenham sido consideradas e que todas as implicações de uma proposta tenham sido estudadas. E isso raramente se faz.

2

A análise dos nossos exemplos ensinou-nos, incidentalmente, outra lição: quando estudamos os efeitos de várias propostas, não apenas sobre determinados grupos, e a curto prazo, mas sobre todos os grupos, e a longo prazo, as conclusões, a que geralmente chegamos, correspondem às do senso comum. Não ocorreria a pessoa alguma, não familiarizada com o prevalecente semi-analfabetismo econômico, fosse bom ter vitrinas quebradas e cidades destruídas, que não passa de desperdício criar projetos públicos inúteis, que é perigoso deixar hordas de homens ociosos retornarem ao trabalho, que as máquinas, que aumentam a produção da riqueza e economizam o esforço humano, devem ser temidas, que as obstruções à livre produção e ao livre consumo aumentem a riqueza, que a nação se torna mais rica, forçando outros países a comprarem suas mercadorias a preços abaixo do custo da produção; que a poupança é tola ou prejudicial e que a dissipação traz prosperidade.

“O que é prudência na conduta de toda família particular”— disse o decidido bom senso de Adam Smith em resposta aos sofistas de seu tempo— “difícilmente pode ser loucura na de um grande reino.” Homens menores, entretanto, perdem-se em complicações. Não reexaminam seus raciocínios mesmo quando emergem com conclusões que se evidenciam absurdas. Dependendo de suas próprias crenças, o leitor pode ou não aceitar o aforismo de Bacon, segundo o qual “uma pequena filosofia inclina o espírito do homem para o ateísmo, ao passo que a profundidade na filosofia conduz seu espírito para a religião”. É verdade, no entanto, que uma pequena noção de economia pode, facilmente, conduzir às conclusões paradoxais e ridículas que acabamos de expor, ao passo que a profundidade nessa noção fará com que o homem retorne ao bom senso. A profundidade, na economia, está em procurar todas as consequências de uma política, em vez de, apenas dirigir o olhar para as que são imediatamente visíveis.

3

No decurso de nosso estudo redescobrimos também um velho amigo.

É o *Homem Esquecido* de William Graham Summer. O leitor se lembrará o que no ensaio de Summer, que apareceu em 1883, lemos:

Assim que A observa alguma coisa que lhe parece errada, da qual X está sofrendo, conversa a respeito com B e, então, A e B propõem a promulgação de uma lei que remedeie o mal e auxilie X.

Tal lei objetiva, sempre, determinar o que C deva fazer para X ou, na melhor das hipóteses, o que A, B e C, devam fazer para X. (...) O que eu quero fazer é olhar C. (...) Chamo-o o Homem Esquecido. (...)

É o Homem em quem nunca pensamos. (...) É a vítima do reformador, do especulador social e do filantropo, e espero mostrar-vos, antes de terminar, que ele merece vossa atenção, dado seu caráter e os muitos encargos que sobre ele pesam.

É uma histórica ironia que, quando esta frase, o Homem Esquecido, reviveu na década dos trinta, foi aplicada não a C, porém a X; e C, a quem se pedia que sustentasse mais outros X, ficou ainda mais completamente esquecido que nunca. É este C, o Homem Esquecido, que é sempre chamado para estancar o sangue do coração ferido dos políticos, pagando por sua piedosa generosidade.

4

O estudo de nossa lição não estaria completo se, antes de nos despedirmos, esquecêsemos de observar que a falácia fundamental, de que viemos tratando, não surge acidentalmente e sim sistematicamente. É, na realidade, um resultado quase inevitável da divisão do trabalho.

Numa comunidade primitiva, ou entre pioneiros, antes de ter surgido a divisão do trabalho, o homem trabalhava somente para si ou para sua família. O que consumia identificava-se com o que produzia. Havia, sempre, relação direta e imediata entre sua produção e satisfação de suas necessidades.

Quando, porém, se estabelece uma divisão de trabalho aprimorada e minuciosa, cessa de existir essa relação direta e imediata. Deixo de produzir todas as coisas que consumo, menos uma parte delas. Com a

renda que obtenho ao fazer uma única coisa, ou pela prestação de um único serviço, adquiero todo o resto. Desejo que o preço de tudo que compro seja baixo, mas é de meu interesse que o preço da mercadoria, ou dos serviços que tenho para vender, seja alto. Portanto, embora eu deseje ver abundância em tudo o mais, é de meu interesse que exista escassez da mercadoria que a mim cabe oferecer. Quanto maior a escassez, comparada com tudo o mais, da mercadoria que ofereço, tanto mais alta será a recompensa que poderei obter pelos meus esforços. Isso não significa, necessariamente, que restrinja meus esforços ou minha produção. De fato, se sou apenas um, entre apreciável número de pessoas que oferecem a mercadoria, ou que prestam determinado serviço, e se existe livre concorrência em meu ramo, a restrição individual não me compensará. Pelo contrário, se sou cultivador de trigo, digamos, desejo que minha colheita particular seja tão grande quanto possível. Mas se estou preocupado somente com meu próprio bem-estar material e não tenho escrúpulos humanitários, desejo que a produção de *todos* os outros cultivadores de trigo seja a *menor* possível, pois desejo a escassez do trigo (e de qualquer outro produto alimentício que o substitua), de modo que, com minha colheita particular, possa impor o preço mais alto possível.

Comumente, tais sentimentos egoístas não teriam efeito sobre a produção total do trigo. Sempre existe, na realidade, a concorrência, e cada produtor é obrigado a despendar o máximo esforço para aumentar, tanto quanto possível, a produção de suas terras. Assim, as forças do egoísmo (que, bem ou mal, são mais persistentemente poderosas que as do altruísmo) são utilizadas no sentido da produção máxima.

Mas se é possível aos cultivadores de trigo ou a qualquer outro grupo de produtores se associarem, para eliminar a concorrência, e se o governo permitir ou encorajar tal medida, a situação se modificará. Os cultivadores de trigo talvez persuadam o governo nacional— ou, melhor, uma organização mundial— a forçá-los a reduzir pro rata a área de plantação de trigo. Dessa maneira, provocarão a escassez e aumentarão o preço do trigo, e se o aumento do preço por *bushel* for proporcionalmente maior que a redução da produção, como poderá muito bem ocorrer, então os cultivadores de trigo, como um todo, ficarão em melhor situação. Conseguirão maior quantidade de dinheiro e poderão comprar maior quantidade de bens e de tudo o mais. É verdade que todos os outros ficarão em situação pior, pois, considerando-se iguais os outros elementos, todos os demais terão que dar mais do que produzem e obterão menos do que os cultivadores de trigo produzem. De modo que o país, como

um todo, estará sob esse aspecto mais pobre. Estará mais pobre pela quantidade de trigo que não produziu. Mas os que consideram apenas os cultivadores de trigo verão o ganho e não perceberão a perda.

Aplica-se isso a todas as demais atividades. Se, por causa de condições incomuns do tempo, há súbito aumento na colheita de laranjas, todos os consumidores serão beneficiados. O mundo estará mais rico, em virtude dessa maior quantidade de laranjas. Estas serão mais baratas.

Mas esse fato, justamente, poderá tornar mais pobres, do que antes, os cultivadores de laranjas, como um grupo, a menos que a maior oferta de laranjas compense o preço baixo. Certamente, se sob tais condições minha colheita particular de laranjas não é tão grande como de costume, estarei, então, certo de perder com o preço baixo causado pela abundância geral.

O que se aplica às mudanças na oferta aplica-se, também, às mudanças na procura, quer causadas por novas invenções e descobertas, quer por mudanças nas preferências. Uma nova máquina de colher algodão, conquanto possa reduzir o custo de roupas e camisas de algodão, para todo mundo, e aumentar a riqueza geral, deixará sem trabalho milhares de apanhadores de algodão. Uma nova máquina têxtil, tecendo melhor uma fazenda em ritmo mais rápido, tornará obsoletas milhares de máquinas antigas e eliminará parte do valor do capital nelas investido, tornando, assim, mais pobres os proprietários dessas máquinas. O desenvolvimento da energia atômica, conquanto possa conceder bênçãos sem conta à humanidade, é temido pelos proprietários de minas de carvão e de poços de petróleo.

Do mesmo modo que não há aperfeiçoamento técnico que não prejudique alguém, não há mudança nas preferências do público ou na moral, mesmo para melhor, que não venha prejudicar outra pessoa. Um declínio no jogo de azar forçará crupiês e empregados de hipódromos a procurarem ocupações mais produtivas. Um aumento da castidade do homem arruinaria a mais antiga profissão do mundo.

Não só aqueles que, deliberadamente, servem de instrumento aos vícios humanos, entretanto, ficariam prejudicados com uma súbita melhoria da moral pública. Entre os mais prejudicados estariam, precisamente, aqueles cuja função é melhorar a moral. Os sacerdotes teriam menos motivo para queixas, os reformadores perderiam o objeto de suas causas, a procura dos serviços deles e as contribuições para mantê-los declinariam. Se não houvesse criminosos, precisaríamos de poucos advogados, juízes e bombeiros, e de nenhum carcereiro, nenhum serralheiro e (salvo para serviços tais como eliminar complicações do trânsito) nem mesmo policiais.

Sob um sistema de divisão do trabalho, em suma, é difícil imaginar maior atendimento de qualquer necessidade humana que, pelo menos temporariamente, não prejudique algumas das pessoas que tenham feito investimentos ou, penosamente, adquirido habilitação para satisfazer a essa mesma necessidade. Se o progresso fosse absolutamente igual em tudo que nos cerca, esse antagonismo entre os interesses de toda uma comunidade e o de grupos especializados não apresentaria, se de fato fosse notado, qualquer problema sério. Se no mesmo ano em que a colheita mundial de trigo aumentasse, minha produção aumentasse na mesma proporção; se a colheita de laranjas e de todos os demais produtos agrícolas também aumentasse na mesma proporção; e se a produção de todos os bens industriais aumentasse também, e o custo unitário da produção caísse proporcionalmente, eu, então, como cultivador de trigo, nada sofreria pelo fato de haver aumentado a produção desse cereal. O preço que eu obteria por um *bushel* de meu trigo poderia diminuir. O valor total que eu obteria com minha produção aumentada poderia diminuir.

Mas se eu também pudesse, por causa do aumento de ofertas, comprar por preço mais baixo a produção de todos os demais, não teria, então, motivo para queixar-me. Se o preço de tudo o mais caísse exatamente na mesma proporção da queda do preço de meu trigo, eu estaria em melhor situação e exatamente na proporção do aumento de minha colheita total.

Todos os demais se beneficiariam, também, proporcionalmente ao aumento das ofertas de todos os bens e serviços.

Mas o progresso econômico nunca se realizou e, provavelmente, jamais se realizará dessa maneira absolutamente uniforme. Ocorre, ora num ramo de produção, ora noutro. E, se há súbito aumento na oferta do produto que cultivo ou se alguma nova invenção ou descoberta faz com que não seja mais necessário o que produzo, então o ganho para o mundo será uma tragédia para mim e para o grupo produtor de que faço parte.

Ora, não é sempre o ganho generalizado com o aumento da oferta, ou com nova descoberta que, forçosamente, impressiona mesmo o observador mais desinteressado, mas a perda concentrada. Haver mais café, e cada vez mais barato para todo mundo, é fato que escapa à atenção; o que se vê é que alguns plantadores de café não podem subsistir com o preço baixo.

O aumento da produção de sapatos, a baixo custo, resultante do emprego de nova máquina, é esquecido; o que se vê é que um grupo de

homens e mulheres perde seus empregos. É perfeitamente natural—e, na realidade, essencial para a plena compreensão do problema—que se reconheça a difícil situação desses grupos, que sejam eles tratados com simpatia e que procuremos verificar se alguns dos ganhos do progresso especializado podem ser usados em auxílio às vítimas no sentido de encontrarem, em outro lugar, uma função produtiva.

A solução, porém, não estará em reduzir arbitrariamente as ofertas, em impedir novas invenções ou descobertas, ou em sustentar as pessoas para que continuem executando um serviço que não tem mais valor. Tais medidas, todavia, são as que o mundo tem, constantemente, procurado adotar através de tarifas protecionistas, destruição de máquinas, queima de café e milhares de outros esquemas de restrição. É a doutrina insana da riqueza mediante a escassez.

É uma doutrina que, particularmente, poderá ser sempre verdadeira, o que é lastimável, para qualquer grupo especial de produtores considerados isoladamente, se seus componentes puderem tornar escasso o único produto que tenham para vender, ao mesmo tempo que se mantêm em abundância todos os artigos que tenham de comprar. Trata-se, entretanto, de doutrina inteiramente falsa. Não se pode aplicar a tudo que nos cerca, pois sua aplicação significaria suicídio econômico.

É esta nossa lição em sua forma mais generalizada, pois vê-se que muitas coisas que parecem verdadeiras, quando nos concentramos num único grupo, são ilusões, quando se consideram os interesses de todos, tanto dos consumidores como dos produtores.

Ver o problema como um todo e não em fragmentos: este, o objeto da ciência econômica.

PARTE 3

A LIÇÃO TRINTA ANOS DEPOIS

A LIÇÃO TRINTA ANOS DEPOIS

A primeira edição deste livro apareceu em 1946. Agora, quando escrevo esta, são decorridos trinta e dois anos. Quanto da lição exposta nas páginas anteriores foi aprendido neste período?

Se estivermos nos referindo aos estadistas— a todos aqueles responsáveis pela formulação e imposição das políticas governamentais— praticamente nada foi aprendido da lição. Pelo contrário, as políticas analisadas nos capítulos precedentes encontram-se muito mais profundamente estabelecidas e difundidas, não apenas nos Estados Unidos, mas, também, em praticamente todos os países do mundo, do que se encontravam, quando este livro foi publicado pela primeira vez.

Podemos tomar, como exemplo preponderante, a inflação. Esta não é apenas uma política imposta por si mesma, mas um resultado inevitável da maioria das outras políticas intervencionistas. Permanece, hoje, como o símbolo universal da intervenção governamental em toda parte.

A edição de 1946 explica as consequências da inflação, mas a inflação, então, era comparativamente moderada. A verdade é que, em 1926, embora as despesas do governo federal tenham sido inferiores a US\$3 bilhões e tenha havido um excedente, no ano fiscal de 1946, as despesas subiram a US\$55 bilhões e havia um déficit de US\$16 bilhões.

Contudo, no ano fiscal de 1947, com o fim da guerra, as despesas caíram para US\$35 bilhões. Entretanto, no ano fiscal de 1978, as despesas elevaram-se para US\$451 bilhões e o déficit para US\$49 bilhões.

Tudo isso foi seguido de um enorme aumento no estoque de dinheiro— de US\$113 bilhões adicionais de depósitos de demanda de dinheiro em circulação fora dos bancos em 1947, para US\$357 bilhões em agosto de 1978. Em outras palavras, o estoque de dinheiro ativo ultrapassava o triplo no período.

O efeito desse aumento em dinheiro foi um aumento dramático nos preços. Em 1946, o índice de custo de vida para o consumidor era de 58,5.

Em setembro de 1978, foi de 199,3. Em resumo, os preços excederam o triplo.

A política de inflação, conforme disse, é parcialmente imposta por si mesma. Passados mais de quarenta anos após a publicação de *General Theory* por John Maynard Keynes, e mais de vinte anos após esse livro ter sido inteiramente desacreditado pela análise e experiência, um grande número de nossos políticos está, ainda, incessantemente recomendando mais déficit, a fim de melhorar ou reduzir o desemprego existente. Uma espantosa ironia é que eles estejam fazendo estas recomendações, quando o governo federal já vem rolando um déficit de quarenta e um sobre os últimos quarenta e oito anos e quando este déficit alcançava dimensões de US\$50 bilhões ao ano.

Uma ironia ainda maior é que, não satisfeitos em seguir estas políticas desastrosas no país, nossos representantes têm criticado outros países, principalmente Alemanha e Japão, por não seguirem essas políticas “expansionistas”. Isto nos faz lembrar, nada menos, da raposa de Esopo, que, quando perdeu sua cauda, persuadiu todas as raposas suas companheiras a, também, cortarem as suas.

Um dos piores resultados da retenção dos mitos keynesianos é que, não apenas fomenta uma inflação cada vez maior, como também, sistematicamente, desvia a atenção das causas reais de nosso desemprego, tais como índices de aumento salarial excessivos fixados pelos sindicatos, leis de salário mínimo, seguro desemprego excessivo prolongado e pagamentos de seguro social supergenerosos.

Mas a inflação, embora em parte frequentemente discutida, é hoje, principalmente, a consequência de outras intervenções econômicas governamentais. Em resumo, é a consequência do Estado de Redistribuição— de todas as políticas de desapropriação do dinheiro de Pedro a fim de dá-lo, generosamente, a Paulo.

Este processo seria mais fácil de reconhecer e seus efeitos perniciosos mais fáceis de serem expostos, se fossem todos efetuados segundo um único padrão— como a renda anual garantida, proposta agora e seriamente considerada pelos comitês do congresso no início da década de 1970. Esta foi uma proposta para taxar, ainda mais implacavelmente, todas as rendas acima da média e transferir o lucro para todos aqueles que vivem abaixo de um denominado nível mínimo de pobreza, a fim de lhes assegurar uma renda, quer estejam inclinados a trabalhar ou não “para dar-lhes condições de viver com dignidade”. Seria difícil imaginar um plano mais claramente calculado para desencorajar trabalho e produção e, conseqüentemente, empobrecer todo o mundo.

Mas, em vez de decretar uma única medida como essa, e precipitar a ruína num único golpe, nosso governo tem preferido aprovar

uma centena de leis que realizam tal redistribuição numa base parcial e seletiva. Estas medidas podem não atingir inteiramente alguns grupos muito necessitados; mas, por outro lado, podem descarregar sobre outros grupos uma dúzia de diferentes espécies de benefícios, subsídios e outras vantagens. Estas incluem, para dar uma lista ao acaso: seguro social, serviço de assistência médica, atendimento médico, seguro-desemprego, subsídios para alimentos, benefícios para veterano, subsídios agrícolas, moradia subsidiada, subsídios para aluguel, merenda escolar, emprego público por contrato de tarefa, auxílio a famílias com filhos dependentes, e assistência social direta de todas as espécies, inclusive auxílio aos idosos, cegos e inválidos. O governo federal calculou que, nestas últimas categorias, tem distribuído benefícios de auxílio federal para mais de quatro milhões de pessoas, sem contar o que os estados e cidades vêm fazendo.

Recentemente, um autor contou e examinou nada menos que quarenta e quatro programas de beneficência. Em 1976, as despesas do governo com estes programas atingiam 187 bilhões de dólares. O crescimento médio combinado destes programas, entre 1971 e 1976, foi de 25% ao ano — 2,5 vezes a taxa de crescimento do produto nacional bruto estimado para o mesmo período. Despesas projetadas para 1979 ultrapassam US\$250 bilhões. O extraordinário crescimento dessas despesas com o bem-estar social tem coincidido com o desenvolvimento de uma “indústria de beneficência nacional”, agora composta de cinco milhões de trabalhadores públicos e particulares, distribuindo pagamentos e serviços para 50 milhões de beneficiários.¹

Quase a metade dos países ocidentais vem aplicando uma seleção similar de programas de auxílio, embora, às vezes, em conjunto mais integrado e menos aleatório. E a fim de fazer isto, eles têm lançado mão de impostos cada vez mais draconianos.

Precisamos apenas citar a Grã-Bretanha como um exemplo. Seu governo vem taxando a renda pessoal de trabalho (renda “ganha”) até 83%, e renda pessoal de investimento (renda “não ganha”) até 98%. Seria surpreendente que tenha desencorajado trabalho e investimento e, tão profundamente, desencorajado produção e emprego? Não há forma mais certa de reduzir emprego do que molestar e prejudicar os patrões. Não há forma mais certa de manter salários baixos do que destruir todos os incentivos para investimento em máquinas e equipamentos novos e mais eficientes. Mas, isto está se tornando, cada vez mais, a política de governos em toda parte.

¹ *The Welfare Industry* (Washington, D.C.: *Heritage Foundation*, 1978), de Hobbs, C. D.

Contudo, este imposto draconiano não tem trazido proventos para acompanhar os gastos governamentais, sempre mais descuidados, e os esquemas de redistribuição de riqueza. O resultado tem sido tornar os déficits orçamentários do governo crônicos e crescentes e, conseqüentemente, uma inflação crônica e elevada, em quase todos os países do mundo.

Nos últimos trinta anos aproximadamente, o Citybank of New York vem mantendo um registro dessa inflação em períodos de dez anos. Seus cálculos baseiam-se nas estimativas de custo de vida publicadas pelos próprios governos individualmente. Na sua carta de economia de outubro de 1977, publicou uma pesquisa de inflação em cinquenta países. Esses números mostram que em 1976, por exemplo, o marco da Alemanha Ocidental, com a melhor cotação, perdeu 35% de seu poder aquisitivo em relação aos dez anos anteriores; que o franco suíço perdeu 40%; o dólar americano, 43%; o franco francês, 50%; o iene japonês, 57%; a coroa sueca, 47%; a lira italiana, 50% e a libra inglesa, 61%. Quando passamos à América Latina, o cruzeiro brasileiro perdeu 89% de seu valor, e os pesos uruguaio, chileno e argentino, mais de 99%. Embora, quando comparado com a cotação de um ou dois anos anteriores, o índice total de desvalorização das moedas correntes mundiais foi mais moderado; em 1977, o dólar americano foi desvalorizado numa taxa anual de 6%, o franco francês de 8,6%, o iene japonês de 9,1%, a coroa sueca de 9,3%, a libra inglesa de 14,5%, a lira italiana de 17,5%.

Quanto à experiência da América Latina, a unidade monetária brasileira, em 1977, teve uma taxa de depreciação anual de 30,8%, a uruguaia de 35,5, a chilena de 33,9 e a argentina de 65,7%.

Deixo aqui para o leitor imaginar o caos que estas taxas de desvalorização do dinheiro causaram nas economias desses países e o sofrimento das vidas de milhões de seus habitantes.

Conforme já mencionei, essas inflações, a causa, em si mesmas, de tanta miséria humana, foram, por sua vez, em grande parte, a consequência de outras políticas de intervenção econômica governamental. Praticamente, todas essas intervenções ilustram e dão ênfase, despretensiosamente, à lição básica deste livro. Todas se desenvolveram na suposição de que ofereciam algum benefício imediato a algum grupo especial. Todos os que as aprovaram, esqueceram-se de levar em conta as consequências secundárias, esqueceram-se de considerar qual seria seu efeito, a longo prazo, em todos os grupos.

Em resumo, no que concerne aos políticos, a lição que este livro tentou introduzir, há mais de trinta anos atrás, não parece ter sido aprendida em parte alguma.

Se examinarmos os capítulos deste livro, um após outro, não descobriremos, praticamente, forma alguma de intervenção governamental desaprovada na primeira edição que não esteja ainda sendo adotada, normalmente, com obstinação reforçada. Em todas as partes, os governos estão ainda tentando remediar, com construções públicas, o desemprego causado por suas próprias políticas. Estão taxando impostos mais pesados e mais expropriadores que nunca. Recomendam, ainda, expansão de crédito. A maioria deles ainda considera “emprego integral” sua meta de governo. Continuam a impor quotas de importação e tarifas de proteção.

Tentam aumentar as exportações desvalorizando, ainda mais, sua moeda. Agricultores estão ainda “fazendo greve” por “preços de paridade”.

Governos ainda fornecem incentivos especiais para indústrias sem rentabilidade. Ainda se esforçam para “estabilizar” preços de produtos especiais.

Governos, forçando a alta de preços dos produtos, inflacionando sua moeda, continuam a responsabilizar os produtores, comerciantes e “proveitadores” particulares pelos preços mais altos. Impõem preços máximos para o óleo e gás natural, a fim de desestimular nova exploração, exatamente quando ela mais necessita ser incentivada, ou recorrem ao tabelamento ou “controle” dos preços e salários em geral. Persistem no controle de aluguel apesar da evidente devastação que ele causa. Não apenas mantêm as leis do salário mínimo, mas continuam aumentando seus níveis, em vista do crônico desemprego que tão evidentemente provocam. Continuam decretando leis que concedem privilégios especiais e imunidades aos sindicatos de trabalhadores; para obrigar os trabalhadores a tornarem-se associados, para tolerar os piquetes de grevistas e outras formas de coerção; e para compelir os patrões a “negociarem coletivamente em boa fé” com esses sindicatos, isto, é, fazer pelo menos algumas concessões a suas exigências. A intenção de todas estas medidas é “ajudar o trabalhador”. Mas o resultado, uma vez mais, é criar e prolongar o desemprego, e baixar os pagamentos de salário no total, comparados com o que podiam ter sido.

Muitos políticos continuam a ignorar a necessidade de lucros, para superestimar o montante líquido total ou médio, para denunciar lucros não comuns em alguma parte, para tributá-los excessivamente e, às vezes, mesmo para lamentar a verdadeira existência de lucros.

A mentalidade anticapitalista parece mais profundamente impregnada do que nunca. Sempre que há qualquer demora no ne-

gócio, agora os políticos veem como causa principal o “gasto insuficiente do consumidor”. Ao mesmo tempo que encorajam maior gasto pelo consumidor, aumentam cada vez mais as dificuldades e penalidades, a fim de economizar e investir. Hoje, o principal método de fazer isto, conforme já vimos, é aplicar na inflação, ou acelerá-la. O resultado é que, hoje, pela primeira vez na história, nenhuma nação tem um padrão-metal, e praticamente todas as nações estão iludindo seu próprio povo, com emissões de papel-moeda cronicamente depreciado.

Para acrescentar mais um item aos mencionados, vamos examinar a recente tendência, não apenas nos Estados Unidos, mas também no exterior, de que quase todo programa “social”, uma vez lançado, perde completamente seu controle. Já vimos, por alto, o quadro geral, mas vamos agora examinar com mais atenção um exemplo importante: seguro social nos Estados Unidos.

O *Social Security Act* federal original foi aprovado em 1935. Na sua teoria a maior parte dos problemas de assistência social era que as pessoas não economizavam nos anos de trabalho; desta forma, quando ficavam muito velhas para trabalhar, encontravam-se sem recursos.

Pensou-se que este problema poderia ser resolvido, se fossem obrigadas a assegurar-se, com os patrões também forçados a contribuir com a metade do prêmio de seguro necessário, de forma que tivessem uma pensão suficiente para aposentar-se com 65 anos ou mais. O Seguro Social devia ser integralmente um plano de seguro autofinanciado com base em princípios estritamente atuariais. Devia ser levantado um fundo de reserva suficiente para atender às futuras reivindicações e pagamentos, quando os prazos fossem vencidos.

Nunca funcionou desta forma. O fundo de reserva existia apenas no papel. O governo gastava as receitas dos impostos do Seguro Social, quando entravam, quer para atender a suas despesas normais, quer para pagar benefícios. Desde 1975, pagamentos de benefícios vigentes excediam as receitas dos impostos do sistema.

Verificou-se, também, que, em praticamente todas as sessões, o congresso encontrava meios de aumentar os benefícios pagos, ampliar a cobertura e acrescentar novas formas de “seguro social”. Como um comentarista chamou a atenção, em 1965, algumas semanas após o seguro de Assistência Médica ter sido acrescentado: “Os enamorados do Seguro Social aumentaram em cada um dos últimos sete anos de eleição geral.”

À medida que a inflação desenvolvia e progredia, os benefícios do Seguro Social foram aumentados não apenas em proporção, mas muito mais. O jogo político típico era aumentar os benefícios no presente e empurrar os custos para o futuro. Contudo, esse futuro sempre chegava; e, em cada um desses poucos anos adiante, o Congresso teria novamente de aumentar as taxas das folhas de pagamento arrecadadas de ambos, trabalhadores e patrões.

Não apenas os índices dos tributos eram continuamente aumentados, mas também havia uma constante elevação no total do salário taxado. No projeto de lei original de 1935, o salário tributado era apenas de três mil dólares. As taxas de impostos mais antigas eram muito baixas.

Mas entre 1965 e 1977, por exemplo, o imposto de Seguro Social saltou de 4,4% nos primeiros US\$ 6.600 de renda ganha (arrecadada igualmente do empregado e patrão) para um combinado de 11,7% nos primeiros US\$ 16.500. (Entre 1960 e 1977, o imposto total anual aumentou de 572%, ou cerca de 12% por ano completo. É previsto subir muito mais.)

No início de 1977, as obrigações sem fundo do sistema de Seguro Social estavam oficialmente estimadas em US\$4,1 *trilhões*.

Hoje, ninguém pode dizer se o Seguro Social é realmente um programa de seguro, ou apenas um sistema de assistência social complicado e assimétrico. Quase todos os que recebem benefícios atuais estão sendo convencidos de que “ganham” e “pagaram” seus benefícios.

Contudo, nenhuma companhia de seguro particular poderia ter arcado com os pagamentos das escalas de benefícios existentes fora dos “prêmios” realmente recebidos. No início de 1978, quando os trabalhadores de salários baixos se aposentavam, seus benefícios mensais geralmente representavam cerca de 60% do que recebiam no trabalho. Trabalhadores de renda média recebiam cerca de 45%. Àqueles com salários excepcionalmente altos, a porcentagem pode cair até 5 ou 10%. Entretanto, se o Seguro Social é considerado como um sistema de assistência social, é muito estranho, pois aqueles que já conseguiram os salários mais altos recebem os pagamentos de benefícios mais altos.

Contudo, o Seguro Social é ainda hoje sacrossanto. É considerado suicídio político para qualquer congressista sugerir reduzir ou cortar não apenas os benefícios atuais, mas os prometidos para o futuro. O sistema *American Social Security* deve permanecer hoje como um sím-

bolo assustador da tendência quase inevitável de qualquer esquema nacional de assistência social, redistribuição, ou “seguro”, uma vez estabelecido, escapar completamente de controle.

Em resumo, o principal problema que enfrentamos hoje não é econômico, mas político. Bons economistas estão inteiramente de acordo a respeito do que deve ser feito. Praticamente todas as tentativas governamentais para redistribuir riqueza e renda tendem a reprimir os incentivos de produção e a levar ao empobrecimento geral. Cabe à própria esfera de governo criar e fazer cumprir uma estrutura de lei que proíba força e fraude. Mas deve abster-se de fazer intervenções econômicas específicas. A principal função do governo é estimular e preservar o mercado livre. Quando Alexandre, o Grande visitou o filósofo Diógenes e perguntou-lhe se podia fazer alguma coisa por ele, diz-se que Diógenes respondeu: “Sim, fique um pouco menos entre mim e o sol.” É o que todo cidadão tem o direito de pedir ao seu governo.

A perspectiva é sombria, mas não é inteiramente sem esperança.

Aqui e ali pode-se observar uma abertura entre as nuvens.

Cada vez mais as pessoas estão compreendendo que o governo nada tem para dar-lhes, sem primeiro tirar, o que lhes vai dar, de alguém, ou delas próprias. Vantagens aumentadas para grupos selecionados significam apenas impostos aumentados, ou déficits aumentados e inflação aumentada. E inflação, finalmente, atrapalha e desorganiza a produção. Mesmo alguns políticos estão começando a reconhecer isso, e alguns deles estão mesmo dizendo isso claramente.

Além disso, há acentuados sinais de uma mudança nos ventos intelectuais da doutrina. Keynesianos e New Dealers parecem estar numa lenta retirada. Conservadores, partidários da doutrina do livre arbítrio e outros defensores da iniciativa livre estão tornando-se mais francos e mais articulados. E há muito mais deles. Entre os jovens, há um rápido crescimento de uma escola disciplinada de economistas “austriacos”.

Há uma promessa real de que a política pública pode ser invertida, antes que os danos provenientes de medidas e tendências existentes se tornem irreparáveis.

APÊNDICE

UMA NOTA SOBRE LIVROS

Aqueles que desejam aprofundar-se em economia devem ler a seguir algum trabalho intermediário em extensão e dificuldade. Atualmente não há um único, em um só volume, que atenda a esse objetivo, mas há vários que, reunidos, o fazem. Há um excelente livro curto (126 páginas) de Faustino Ballvé, *Essentials of Economics* (Irvington-on-Hudson, N.Y.: Foundation for Economic Education), que apresenta resumidamente princípios e políticas. Um livro que expõe de forma mais extensa (327 páginas) é *Understanding the Dollar Crisis* de Percy L. Greaves (Belmont, Mas.: Western Islands, 1973). Bettina Bien Greaves reuniu dois volumes de leituras sobre *Free Market Economics* (Foundation for Economic Education).

O leitor, que almeja uma perfeita compreensão e sente-se preparado para adquiri-la, deve ler a seguir *Human Action* de Ludwig von Mises (Chicago: Contemporary Books, 1949, 1966, de 907 páginas). Nesse livro, a unidade e precisão lógicas de economia ultrapassam a exposição de todos os trabalhos anteriores. Treze anos depois de *Human Action*, um aluno de Mises, Murray N. Rothbard, escreveu um trabalho em dois volumes: *Man, Economy, and State* (Mission, Kan.: Sheed, Andrews and Mc Meel, 1962, de 987 páginas). Esse trabalho contém muito material original e penetrante, sua exposição é admiravelmente lúcida, e sua organização torna-o, em alguns aspectos, mais apropriado para uso como livro de texto do que o grande trabalho de Mises.

Livros curtos que tratam de assuntos econômicos numa forma simples são *Planning for Freedom* de Ludwig von Mises (South Holland, Ill.: Libertarian Press, 1952) e *Capitalism and Freedom*, de Milton Friedman (Chicago: University of Chicago Press, 1962). Há um excelente panfleto de Murray N. Rothbard, *What Has Government Done to Our Money?* (Santa Ana, Calif.: Rampart College, 1964, 1974, de 62 páginas). Sobre o assunto urgente da inflação, foi recentemente publicado um livro pelo autor presente, *The Inflation Crisis, and How to Resolve it* (New Rochelle, N. Y.: Arlington House, 1978).

Entre os trabalhos novos que tratam de ideologias e desenvolvimentos atuais, do ponto de vista similar ao deste volume, estão *The Failure of the "New Economics": An Analysis of the Keynesian Fallacies*

(Arlington House, 1959), do autor presente; F. A. Hayek, *The Road to Serfdom*¹ (1945) e o monumental *Constitution of Liberty*² (Chicago: University of Chicago Press, 1960). *Socialism: An Economic and Sociological Analysis* (Londres: Jonathan Cape, 1936, 1969), de Ludwig von Mises, é a crítica mas completa e devastadora da doutrina coletivista já escrita.

O leitor não deve esquecer-se, naturalmente, do *Economic Sophisms*, (CA. 1844) de Frédéric Bastiat, e principalmente seus ensaios sobre “What is Seen and What Is Not Seen.”

Aqueles que estiverem interessados em examinar os clássicos em economia podem obter melhor resultado seguindo o inverso de sua ordem histórica. Apresentados nessa ordem, com as respectivas datas das primeiras edições, encontram-se os trabalhos principais a serem consultados: Philip Wicksteed, *The Common Sense of Political Economy*, 1911; John Bates Clark, *The Distribution of Wealth*, 1899; Eugen von Böhm-Bawerk, *The Positive Theory of Capital*, 1888; Karl Menger, *Principles of Economics*, 1871; W. Stanley Jevons, *The Theory of Political Economy*, 1871; John Stuart Mill, *Principles of Political Economy*, 1948; David Ricardo, *Principles of Political Economy and Taxation*, 1817; e Adam Smith, *The Wealth of Nations*, 1776.

A economia desdobra-se numa centena de direções. Bibliotecas inteiras foram escritas somente em campos especializados, tais como dinheiro e operações bancárias, comércio externo e câmbio exterior, impostos e fundos públicos, controle governamental, capitalismo e socialismo, relação entre salários e trabalho, juros e capital, economia agrícola, aluguel, preços, lucros, mercados, competição e monopólio, valor e mercadoria, estatística, ciclos de negócio, riqueza e pobreza, seguro social, moradia, serviços de utilidade pública, economia matemática, estudos de indústrias especiais e de histórico econômico. Mas jamais alguém conseguirá compreender corretamente quaisquer destes campos especializados, sem que antes adquira um sólido conhecimento dos princípios econômicos básicos e o complexo interrelacionamento de todos os fatores e forças econômicas. Quando tiver conseguido isso, pela leitura sobre economia em geral, será capaz de encontrar os livros certos no seu campo específico de interesse.

¹ *O Caminho da Servidão* (Instituto Liberal/Exped, Rio de Janeiro, 1985).

² *Os Fundamentos da Liberdade* (Visão/Editora da Universidade de Brasília, São Paulo/Brasília, 1983).

