

A CRISE ECONÔMICA MUNDIAL: CAUSAS E IMPLICAÇÕES*

*Anwar Shaikh ***

Introdução

O mundo capitalista desenvolvido ingressou numa fase de crise que já se prolonga por mais de uma década. Ela se manifestou primeiro nos países com capitais relativamente menos desenvolvidos, como a Inglaterra, e um pouco mais tarde naqueles com capitais relativamente avançados, como a Alemanha Ocidental. Os Estados Unidos foram apanhados exatamente no meio da fase de crise, enquanto o Japão, obviamente, foi virtualmente o último a sentir os efeitos da mesma.

Por que razão o sistema ingressa periodicamente nessas fases convulsivas? Por que agora, após 40 anos de prosperidade no mundo capitalista desenvolvido? E, acima de tudo, quais as implicações para o quadro econômico e político da próxima década? Essas são questões que se encontram no centro das preocupações deste trabalho, e cuja resposta, conforme veremos, se localiza na própria natureza da perseguição do lucro. A crise global é fundamentalmente uma crise de lucratividade, resultado de um mecanismo que está embutido no próprio crescimento capitalista.

Aquilo que é verdade para o mundo é, neste caso, verdade também para os Estados Unidos. A crise do capitalismo americano decorre primordialmente de um declínio geral na lucratividade e apenas secundariamente de uma eventual defasagem da produtividade nos Estados Unidos em relação a seus competidores mais avançados, como Japão e Alemanha Ocidental.

A evidência empírica, conforme será mostrado, fornece uma base sólida ao argumento desenvolvido acima. Mais fundamental, no entanto, é o fato de que a análise que desenvolveremos a seguir apresenta importantes implicações do ponto de vista das táticas e estratégias a serem seguidas nas diversas lutas que devem-se colocar ao longo da próxima década. Mesmo em seus momentos de maior prosperidade, existem limites estreitos à possibilidade de se transformar o capitalismo através de reformas, assim como à capacidade da política governamental de efetivamente alterar o curso dos fatos. Todavia, numa crise de lucratividade, até esses limites se reduzem dramaticamente, ao mesmo tempo em que se intensificam os ata-

* Tradução de Paulo M. Tavares.

** Professor do Departamento de Economia da New School For Social Research.

ques ao trabalho. Torna-se, portanto, necessário reconhecer que a melhor defesa requer uma boa ofensiva, que o Governo não será capaz de “administrar” sua saída dessa crise sem ser forçado pelas circunstâncias a atacar o trabalho de modo a aumentar os lucros e que as lutas individuais defensivas não obterão sucesso a menos que estejam conectadas umas com as outras, assumindo conjuntamente a tarefa de alterar as regras do jogo. Para entender o significado dessas colocações, no entanto, devemos investigar o desenvolvimento da presente crise.

O trabalho que segue se desenvolve em três estágios. Primeiro, iremos mostrar como e por que o “profit motive” conduz a crises periódicas e devastadoras. Em segundo lugar, apresentaremos e analisaremos a evidência empírica. O foco principal serão os Estados Unidos, porém examinaremos também tendências semelhantes em outros países capitalistas importantes. Por fim, serão descritas algumas das implicações desta análise para as lutas correntes nos Estados Unidos.

Lucro e crescimento

O lucro é o coração e a alma do sistema capitalista. É com ele que os capitalistas sonham, e por meio dele que eles próprios se julgam. O lucro é o fundamento último, frio e calculado, de todo o sistema.

A fim de obter o máximo de lucro possível, cada capitalista individualmente deve constantemente combater em dois “fronts”: contra os trabalhadores no processo de trabalho e contra os outros capitalistas na batalha das vendas.

No processo de trabalho, a produtividade potencial é determinada pela tecnologia em uso, enquanto a produtividade efetiva depende de quão intensamente se pode fazer os trabalhadores realmente trabalharem. Para um dado método em uso, os capitalistas mantêm uma pressão constante sobre os trabalhadores para fazê-los trabalharem o máximo que o recurso do diálogo, do suborno e/ou da coação lhes permitir. Esquemas de produtividade, pagamento por produção, bem como ameaças constituem apenas uma parte da mala de artifícios com que contam os capitalistas. Porém ainda mais importante do que conseguir uma produtividade efetiva tão próxima quanto possível da potencial é a possibilidade de elevar o próprio potencial. Existem limites para a pressão sobre a extensão do esforço de trabalho, mas não há virtualmente limites para a expansão da produtividade potencial por meio da mudança técnica. Torna-se, assim, cada vez mais importante elevar continuamente a produtividade do trabalho por meio de alterações para métodos de produção sempre mais “avançados”.

No outro “front”, na batalha pelas vendas, os capitalistas também se vêem obrigados a recorrer a toda a sorte de métodos e artifícios. A propaganda, seja ela falsa ou verdadeira, funciona perfeitamente nesse sentido, bem como o suborno, a espionagem e, até mesmo, uma pequena dose de sabotagem industrial de vez em quando. Esgotados todos os truques e artifícios, entretanto, o produto que deverá ser vendido e, principalmente, o seu custo se tornam cruciais. Quanto mais baixo o preço de um produto de uma determinada qualidade, melhores as oportu-

des — obviamente, uma qualidade melhor para um dado preço equivale a vender um produto de uma determinada qualidade por um preço mais baixo. Não constitui surpresa, portanto, que os capitalistas sejam obcecados com a idéia de reduzir custos. Aumentar a produtividade do trabalho de modo a extrair o máximo do processo de trabalho; reduzir os custos unitários para extrair o máximo do mercado: é desta forma que o “profit motive” é colocado em prática.

O impulso no sentido de elevar a produtividade conduz principalmente à **mecanização da produção**. As máquinas substituem os trabalhadores, trabalho morto substitui trabalho vivo. Um maior volume de capital fixo é demandado por trabalhador.

No entanto, se a mecanização deve ser bem sucedida enquanto uma arma contra os demais capitalistas, ela deve também ser capaz de reduzir os custos unitários. Nesse caso, a saída é dada novamente pelo capital fixo: planta e equipamento envolvendo uma escala maior articulam maiores quantidades de capital fixo por unidade de produto no investimento inicial, e é isto precisamente que lhes torna possível alcançar custos operacionais mais baixos por unidade de produto. Custos fixos mais elevados têm como contrapartida custos variáveis menores — desde que os custos globais por unidade de produto também se reduzam. Esse processo constitui a **capitalização da produção**.

Considere-se o seguinte exemplo. Um aparelho de “video game” é produzido correntemente a um custo unitário de \$ 300, e então vendido a um preço de \$ 500. A fim de produzir essas maquinetas, foi necessário um investimento de \$ 10 milhões, de modo a se poder adquirir a planta e equipamento necessários, os quais são capazes de produzir uma média de 10.000 unidades por ano. O custo anual do investimento por unidade de “video game”, portanto, é de \$ 1.000 (um investimento total de \$ 10 milhões dividido por um produto de 10.000 jogos por ano), ao passo que, conforme o observado anteriormente, o custo de produção anual (depreciação, custos salariais e de matérias-primas) por jogo é de \$ 300.

Suponhamos agora uma planta maior, mais moderna, exigindo um investimento inicial de \$ 40 milhões e com uma capacidade de produção de 25.000 (“video games”) por ano, a um custo de produção unitário de apenas \$ 200. Nesse caso, o custo de investimento anual é de \$ 1.600 por unidade (um investimento de \$ 40 milhões dividido por um produto de 25.000 unidades por ano). Assim, a planta de maior escala tem um custo unitário de investimento mais elevado (\$ 1.600 vs. \$ 10.000), porém torna possível um custo unitário de produção mais reduzido (\$ 200 vs. \$ 300). Maiores volumes de capital são mobilizados por unidade de produto no investimento inicial precisamente a fim de obter uma maior escala e menores custos de produção.

Os capitalistas que se utilizam de planta e equipamento maiores e mais mecanizados irão alcançar maiores margens de lucro ao preço corrente devido a custos unitários mais reduzidos. Isso significa que existe espaço para que reduzam seus preços, deslocando seus concorrentes e expandindo sua participação no mercado, mantendo, ainda, margens de lucro elevadas por unidade de produto. Em termos do exemplo acima, a firma com uma planta mais moderna pode produzir aparelhos de “video game” a um custo unitário de apenas \$ 200 em contraste com o custo de

\$ 300 no qual incorrem seus competidores. O preço corrente por “video game” é de \$ 500, o que significa que seus concorrentes realizam uma margem de lucro por aparelho de \$ 200 ($\$ 500 - \$ 300$) para vendas anuais de 10.000 aparelhos, obtendo um lucro total de \$ 2 milhões. Reduzindo seu preço de venda para \$ 400, por exemplo, a nova firma pode deslocar seus concorrentes e ainda assim desfrutar de uma margem de lucro por aparelho de \$ 200 ($\$ 400 - \$ 200$). Mais ainda, devido à sua maior escala de produção, a nova firma pode produzir e vender 25.000 unidades por ano, podendo, desta forma, realizar um lucro anual de \$ 5 milhões. Enquanto isso, com a nova firma vendendo ao preço de \$ 400, as firmas antigas ver-se-ão impossibilitadas de vender sua produção ao preço antigo de \$ 500 e serão obrigadas a reduzir seus preços a fim de permanecer competitivas. Sua margem de lucro irá, portanto, declinar para \$ 100 ($\$ 400 - \$ 300$) por aparelho, apenas metade do que era antes que os novos métodos, mais modernos, fossem introduzidos. Também os lucros das firmas antigas irão declinar pela metade, para \$ 1 milhão. No final das contas, a nova firma termina com um lucro total de \$ 5 milhões, enquanto o lucro das firmas antigas declina para \$ 1 milhão. Incidentalmente, vale a pena mencionar que o cenário descrito acima assumiria contornos mais dramáticos para a firma antiga se a nova empresa reduzisse o preço ainda mais. A um preço de \$ 295 por unidade, por exemplo, a firma antiga estaria **perdendo** \$ 5 ($\$ 295 - \$ 300$) em cada jogo vendido, com uma perda total de \$.50.000 sobre 10.000 jogos, enquanto a nova firma ainda desfrutaria de um lucro de \$ 95 ($\$ 295 - \$ 200$) em cada unidade, com um lucro total de \$ 2.375.000 sobre vendas anuais de 25.000 jogos. Esses constituem apenas alguns exemplos do poder que custos mais baixos conferem ao capitalista na batalha da concorrência.

Existe um problema, no entanto, no exercício descrito acima. Pode-se mostrar que, embora métodos de produção mais modernos, de capital intensivo, possam gerar maiores **margens** de lucro, eles também tendem a reduzir as **taxas** de lucro. A margem de lucro é lucro por unidade de produto, enquanto a taxa de lucro é lucro por unidade de capital investido. A razão entre as duas é o capital investido por unidade de produto, e é precisamente essa quantidade que cresce à medida que novos métodos, mais capitalizados, são adotados. A crescente capitalização da produção deprime a taxa de lucro não apenas relativamente à margem de lucro, mas também em termos absolutos. Para a empresa que primeiro adota esses métodos de produção mais capitalizados, os custos unitários mais baixos e a ampliação da parcela de mercado compensam a taxa de lucro ligeiramente menor. Para aquelas que ainda se encontram presas ao método antigo, o preço mais baixo que lhes é imposto pelas concorrentes mais avançadas pode reduzir sua taxa de lucro a um nível até mesmo inferior ao que prevaleceria caso tivessem sido elas as primeiras a adotar os novos métodos. **Para o sistema como um todo, a taxa média de lucro declina.**

Em termos de nosso exemplo anterior, ao preço de venda antigo, de \$ 500 por aparelho de “video game”, a firma antiga realizava um lucro total de \$ 2 milhões sobre um investimento total de \$ 10 milhões, resultando numa taxa de lucro anual de 20%. Por outro lado, se a nova firma tivesse sido capaz de penetrar no mercado sem ter que oferecer um preço mais baixo, então, a um preço de venda de

\$ 500, ela seria capaz de realizar um lucro total de \$ 7,5 milhões (um lucro de \$ 300 por aparelho vezes um fluxo de produção de 25.000 aparelhos por ano) sobre um investimento de \$ 40 milhões, obtendo, assim, uma taxa de lucro potencial de 18,75%. Obviamente, conforme o observado acima, a dinâmica real da concorrência será bastante diversa. Não obstante, o fato de que o novo método de produção proporciona uma taxa de lucro de alguma forma inferior àquela obtida a partir do antigo preço de venda implica, efetivamente, que ele adiciona esta taxa de lucro potencial menor ao conjunto de taxas de lucro existentes, podendo-se mostrar que o resultado final é um declínio (ainda que pequeno) da média global para o sistema como um todo. Uma vez que o processo de mecanização, capitalização e concorrência opera continuamente, ocorrendo primeiro numa indústria, depois em outra e numa terceira, retornando em seguida à primeira, etc., ele produz uma lenta, porém constante, queda na taxa média de lucro do sistema em seu conjunto.

O argumento delineado acima refere-se à tendência básica da taxa de lucro. É importante enfatizar aqui que essa tendência implícita a uma queda da taxa de lucro é gerada pelo próprio “profit motive” e não pelo fato de que os salários reais eventualmente estejam crescendo. A mecanização e a capitalização da produção, e a correspondente queda na taxa de lucro, ocorreriam mesmo se os salários reais permanecessem constantes. O fato de que, por longos períodos de tempo, os salários reais efetivamente se elevam nos países capitalistas desenvolvidos deve ser atribuído à circunstância de que, nestes países, os trabalhadores foram vitoriosos em suas lutas por aumentos salariais e apenas significa que estes salários crescentes **aceleram** a queda na taxa de lucro. Mesmo esse efeito, contudo, é limitado na medida em que os salários reais crescentes são contidos pelo aumento da produtividade. Nenhuma empresa pode sustentar por um período mais prolongado os salários reais crescendo à frente da produtividade sem esbarrar em dificuldades significativas quanto a sua lucratividade. Em conseqüência, aumentos de salários reais tendem a permanecer nos limites dos aumentos da produtividade. Dentro destes limites, a luta de classes quanto às condições de trabalho (i. é., quanto à extensão e intensidade da jornada de trabalho e relativa aos salários) é vital na determinação dos movimentos precisos dos salários reais e da taxa de lucro e, conseqüentemente, do crescimento do sistema capitalista. No entanto, ao se considerar esse processo em termos de uma tendência já definida de queda da taxa de lucro, torna-se claro que, embora essas lutas determinem a “expansão” da queda, elas não determinam sua direção essencial, a qual já se encontra incorporada como parte do próprio sistema.

Lucros e crises

Suponhamos que a taxa de lucro de fato decline por um longo período de tempo. Por que e de que forma isso conduz a uma crise? Exatamente no que se constitui uma crise e que características presidem sua emergência? Estas são questões para as quais nos voltamos agora.

Em primeiro lugar, nesse contexto, o termo crise refere-se a um colapso eco-

nômico generalizado, com severos problemas políticos e sociais correspondentes. Isso é bastante diferente dos ciclos econômicos e várias outras formas de recessão devidas a fatores como quebras de safra, etc. Ciclos e recessões são perfeitamente “normais” em um sistema capitalista. Nos Estados Unidos, por exemplo, ocorreram 33 ciclos econômicos e recessões nos 150 anos que vão de 1834 até o presente. Ainda assim, ao longo de todo este período, ocorreram apenas duas crises gerais: a Grande Depressão de 1873-93 e a Grande Depressão de 1929-41. Quando o sistema se encontra saudável, recupera-se rapidamente de seus ciclos e recessões. Porém, à medida que sua saúde vai-se deteriorando, este vai permanecendo, cada vez por mais tempo, no fundo das recessões; suas recuperações tornam-se mais frágeis, e a probabilidade de ingressar numa crise real torna-se maior. Esse seria um processo semelhante ao que ocorre com uma pessoa cujo coração progressivamente vai-se tornando mais fraco e para quem os acontecimentos diários normais vão-se tornando cada vez mais perigosos, até um dia em que uma tensão perfeitamente comum dá lugar a um ataque cardíaco. O lucro é o coração do sistema capitalista, e a tendência à queda da taxa de lucro é a doença do coração embutida no sistema; a crise é o enfarte.

Essa discussão traz à luz a questão quanto ao momento e à forma com que emergem as crises. Basicamente, uma taxa de lucro declinante conduz a uma crise por meio de seus efeitos sobre o volume total de lucros. Suponhamos que a taxa de lucro existente seja de 20% e que o estoque de capital na economia seja de \$ 1.000 bilhões. Então, o volume total de lucros é de \$ 200 bilhões. Suponhamos agora que a metade desse lucro (\$ 100 bilhões) seja reinvestida de modo que, ao final do ano seguinte, o estoque de capital tenha crescido para \$ 1.100 bilhões, mas que a taxa de lucro tenha declinado para 18% neste período. O total de lucros neste ano será agora de \$ 198 bilhões (um retorno de 18% sobre um estoque de capital de \$ 1.100 bilhões), ou seja, um total menor do que no ano anterior. Ainda que a economia tenha crescido, o volume total de lucros efetivamente declinou, porque o crescimento no estoque de capital devido ao novo investimento não foi capaz de compensar o declínio na lucratividade devido à queda na taxa de lucro. Do ponto de vista da classe capitalista como um todo, isso significa que uma parcela de seu estoque de capital é realmente redundante: o novo investimento de \$ 100 bilhões foi adicionado ao estoque de capital existente, porém terminou-se com ainda menos lucro do que antes. Se essa situação persistisse, como de fato o faria se fosse o resultado de um declínio de longo prazo na taxa de lucro, então haveria um corte nos investimentos, a capacidade ociosa tornar-se-ia generalizada e os trabalhadores seriam dispensados em massa, situação esta que se nos afigura bastante familiar.

O exemplo acima destina-se a ilustrar um ponto perfeitamente geral. À medida que a economia cresce, dois processos ocorrem paralelamente. De um lado, a queda na taxa de lucro reduz o volume total de lucros obtido a partir de um dado estoque de capital. De outro, o novo investimento incorpora-se ao estoque de capital, e o lucro obtido a partir deste novo capital incorpora-se ao lucro total. O nível global de lucros totais, portanto, depende do peso relativo dos dois efeitos. A taxa de lucro decrescente tende a reduzir os lucros totais, ao passo que o investimento tende a elevá-los. A complicação é que o próprio investimento depende fundamen-

talmente da taxa de lucro (num sentido estrito, da taxa de lucro potencial). Isso significa que, à medida que a taxa de lucro declina, o incentivo a investir se torna progressivamente mais fraco e a taxa de crescimento do investimento se desacelera. O efeito positivo do investimento sobre os lucros totais torna-se, assim, cada vez menos capaz de compensar os efeitos negativos de uma taxa de lucro declinante. Em algum ponto, o efeito negativo passa a dominar o efeito positivo, e a massa total de lucros estabiliza-se ou passa mesmo a declinar. Desenha-se então uma situação semelhante à descrita anteriormente, na qual começa a fase de crise.

Uma vez que a crise tenha emergido, altera-se toda a situação. O investimento é brechado, e passa-se a acumular excesso de capacidade; os estoques acumulam-se e os lucros declinam, freqüentemente de forma acelerada. As empresas elevam seu endividamento como forma de superar o momento adverso, pressionando para cima as taxas de juros — o que acaba por piorar a situação para as próprias empresas, embora os bancos dela se beneficiem. Por outro lado, à medida que as empresas passam a quebrar, entrando num processo crescente de insolvência, a situação dos próprios bancos começa a ficar ameaçada. A maré crescente de falências detona as quebras de bancos, e o índice do mercado de ações entra em queda.

Do ponto de vista dos trabalhadores, a situação é ainda pior. Dispensas em massa e falências de empresas dão lugar ao desemprego generalizado e às dificuldades crescentes à medida que as poupanças acumuladas e os benefícios do seguro-desemprego se dissipam em face de uma persistente falta de empregos. Por outro lado, aqueles trabalhadores que conseguem permanecer em seus empregos são colocados sob uma intensa pressão no sentido de fazer importantes concessões quanto a salários e condições de trabalho como forma de garantir suas posições. Em tudo isso, obviamente, são aqueles na base da pirâmide — não brancos, mulheres, adolescentes e não sindicalizados — os que sofrem mais duramente.

Tanto os lucros quanto os salários reais e o preço das ações no mercado declinam, enquanto as falências, o desemprego e a miséria social generalizada aumentam acentuadamente. As taxas de juros elevam-se inicialmente quando ocorre um salto na demanda por empréstimos, mas começam a cair nos estágios finais, à medida que as falências e inadimplências vão dizimando as fileiras tanto de tomadores quanto de emprestadores.

Quanto tempo dura esse processo e quão duramente pode ele atingir a economia? Bem, isso depende precisamente de quão severa é a magnitude inicial do problema. Muito daquilo que foi descrito acima ocorrem também em um ciclo econômico. Contudo um ciclo econômico refere-se principalmente a uma questão de aceleração e depois desaceleração do **crescimento** da economia. No período em que os lucros estão explodindo de forma generalizada, as contrações tendem a ser suaves, e as recuperações, relativamente rápidas. Uma crise geral, por outro lado, apenas ocorre após um longo período de queda da lucratividade, quando os lucros totais encontram-se estagnados e o investimento está fraco. A sobreposição de problemas, então, torna-se enorme, e o colapso é geralmente devastador. Parafraseando Marx, a crise precipita uma destruição de capitais em massa e também ataques generalizados ao trabalho. Ela produz grandes convulsões sociais, bem como amplas mudanças insti-

tucionais. Da mesma forma como o sistema embutiu tendências no sentido das crises, **incorporou também mecanismos de recuperação**. Toda miséria, sofrimento e destruição produzidos pelas crises constituem precisamente o meio que o sistema capitalista possui para superar os problemas gerados por suas contradições internas — pelo menos até uma próxima vez.

A evidência empírica

Na seção precedente, procuramos mostrar por que e como o “profit motive” gera depressões periódicas e devastadoras. De acordo com o argumento, seria legítimo esperar alguns sinais relativos a tendências empíricas bem **antes** da fase de crise. Em outras palavras, as tendências listadas a seguir constituiriam os padrões que explicariam por que ocorre uma depressão:

- quantidades de capital fixo crescentes por unidade de produto e por unidade de trabalho;
- produtividade do trabalho crescente;
- produtividade crescendo mais rápido do que os salários reais (i. é., em termos marxistas, uma taxa de exploração crescente);
- uma taxa de lucro decrescente, mesmo nos anos de “boom”;
- queda na taxa de lucro, conduzindo a uma eventual estagnação na massa total de lucros;
- a estagnação dos lucros, sinalizando o início de uma fase de crise, na qual ocorre uma mudança qualitativa nos padrões do sistema;
- na fase de crise propriamente dita, os lucros, salários e índices do mercado de ações reais (i. é., ajustados para a inflação) declinam. Ao mesmo tempo, crescem as quebras de empresas, o desemprego e a miséria social;
- como uma resposta à crise, passam a ocorrer ataques crescentes e cada vez mais intensos aos salários e benefícios, às condições de trabalho e aos programas de apoio social.

Conforme poderemos ver, **são exatamente esses os padrões que se apresentam**, uma vez que se saiba o que procurar. As Figuras de 1 a 5 sintetizam os dados para os Estados Unidos, enquanto a Figura 6 apresenta alguma evidência para outros países capitalistas importantes. Todas as fontes de dados e métodos de cálculo são apresentados no Apêndice A.

As Figuras 1 e 2 mostram o desenvolvimento da estrutura básica da produção nos Estados Unidos no período pós-guerra. A Figura 1 mostra que tanto a quantidade de capital fixo por unidade de produto quanto a por unidade de trabalho na produção vêm-se elevando continuamente no período pós-guerra, enquanto, na Figura 2, a mesma tendência é mostrada para a produtividade. A medida de produto é dada pelo produto potencial, i. é., valor agregado líquido em \$ correntes, ajustado para variações na utilização de capacidade. Variações na utilização de capacidade refletem flutuações na demanda, as quais são em larga medida cíclicas, e o ajuste para essas variações é necessário para ressaltar os movimentos da própria estrutura de produção.

Na Figura 2, são exibidas três medidas diferentes, refletindo diferentes questões relativas ao desenvolvimento da economia. Na medida de produtividade propriamente dita, por exemplo, deve-se comparar o produto como número de trabalhadores requerido na **produção**. Em termos gerais, pode-se dividir a economia em dois principais grupos de produção privados: aqueles que efetivamente **produzem** bens e serviços (manufatura, mineração, construção, transporte, insumos e serviços), e aqueles que **promovem a circulação** destes bens e serviços e do fluxo de moeda (comércio de atacado e varejo, finanças, seguros e atividades imobiliárias). São os trabalhadores na produção do primeiro grupo que efetivamente produzem, de modo que, para medir a produtividade social, devemos enfocar o produto real por trabalhador na produção. É isto que as taxas y_1 e y mostram. A única diferença entre elas é que y_1 está baseada numa medida de produto líquido que incorpora algumas imputações relativamente pequenas, porém completamente fictícias, ao passo que y é construída de modo a eliminar este defeito. A outra taxa, y_O , dá-nos uma idéia de como o produto social é **distribuído** entre os setores, uma vez que mede o produto real dividido pelo conjunto dos trabalhadores na indústria privada. Para nosso problema, a medida mais relevante de produtividade é y .

A Figura 2 também compara as tendências de produtividade (y) e do salário real (w). devido ao fato de haverem sido plotadas em papel semi-log, a declividade de cada medida é sua taxa de crescimento. O fato de que a defasagem entre produtividade e salário real se amplia ligeiramente ao longo do tempo reflete uma situação em que o salário real tem crescido mais lentamente do que a produtividade, exatamente conforme foi antecipado pela teoria. Desde um ponto de vista marxista, a razão entre y e w é um índice da taxa de mais-valia (a taxa de exploração dos trabalhadores na produção), e este índice cresce 25% em 32 anos.

As Figuras 3 e 4 centram-se sobre os lucros nos Estados Unidos. A Figura 3 mostra a tendência da taxa de lucro de corporações americanas não financeiras antes do Imposto de Renda, de 1948 a 1980. O gráfico superior mede a taxa de lucro potencial (i. é., ajustada para utilização) devido às razões discutidas anteriormente, enquanto o gráfico inferior (linha tracejada) mede a taxa efetiva. Ao longo do período pós-guerra, a taxa de lucro declina em cerca de 69%.

A Figura 4 volta-se para a questão da transição dos anos áureos do “boom” do pós-guerra para a corrente situação de crise. Retomando as expectativas teóricas desenvolvidas na seção precedente, observa-se que o período de crise começa mais ou menos quando o volume total de lucros reais estaciona. Obviamente, são os dados reais (i. é., ajustados para a inflação) que se mostram relevantes nesse contexto, pois, em um período de preços em elevação, a maioria das magnitudes monetárias cresce em termos absolutos, ainda que algumas o façam menos do que o nível de preços.

O gráfico superior da Figura 4 mostra os movimentos da massa total de lucros reais antes do Imposto de Renda para corporações americanas não financeiras, enquanto o gráfico inferior mostra a evolução dos lucros após o Imposto de Renda. O pico de ambas as séries situa-se em torno de 1966, quando então passam a declinar. De nosso ponto de vista, isso implicaria que nos Estados Unidos ingressou-se

numa fase de crise no final dos anos 60. O fato de que os lucros antes do Imposto de Renda e depois da tributação atingem o máximo mais ou menos ao mesmo tempo indica claramente que a tributação direta dos lucros **não** constitui um fator importante na explicação da emergência da crise, contrariamente a uma certa propaganda capitalista corrente.

Particularmente surpreendente é o fato de que, em termos reais, o índice de mercado de ações **também** estaciona mais ou menos ao mesmo tempo (na verdade, um pouco antes, como que para cumprir sua função de tentar antecipar o futuro), passando a declinar acentuadamente a partir de então. Entre 1966 e 1980, **o índice do mercado de ações declinou 51% em termos reais, uma queda apenas ligeiramente inferior à observada no pior momento da (última) Grande Depressão!**

As Figuras 2 a 4 permitem também abordar brevemente duas explicações alternativas para a presente crise. A primeira delas argumenta que o problema teria sua origem numa deficiência de demanda, a qual conduziria à acumulação de capacidade ociosa, ao crescimento mais lento e a uma eventual crise. Essa teoria, no entanto, é completamente incapaz de explicar por que, quando são excluídos os efeitos das variações da demanda por meio do ajuste às flutuações na utilização da capacidade, ainda assim uma forte tendência de queda na taxa de lucros se mostra presente (Figura 2). Realmente, uma vez que se reconheça esse fato, a retração da demanda e a acumulação de excesso de capacidade na fase de crise podem ser vistas como uma consequência da crise precipitada pela taxa de lucro declinante, porém nunca como suas causadoras.

A outra explicação, avançada recentemente, argumenta que pode-se remontar a origem do problema ao fato de que, após 1966, teria havido uma dramática desaceleração do crescimento da produtividade, a qual teria reduzido a lucratividade e precipitado a crise. O declínio crucial no crescimento da produtividade, por sua vez, seria atribuído a uma maior resistência e alienação dos trabalhadores no período 1966-73. Entretanto um exame da Figura 2 torna claro que, quando a produtividade é medida corretamente (como nos gráficos para Y , ou mesmo Y_1), **o crescimento da produtividade nesse período não se mostra particularmente diferente daquele observado nos períodos anteriores.** Realmente, pode-se observar pela Figura 4 que o volume total de lucros começa a declinar de forma mais acentuada por volta de 1966, muito antes, portanto, que a assim denominada desaceleração da produtividade induzida pelo trabalhador pudesse ter qualquer efeito importante sobre a lucratividade. Se existe alguma ligação entre esses elementos, a causalidade dá-se no sentido oposto: a lucratividade declinante desacelera o ritmo de inversões produtivas, de modo que a taxa à qual são introduzidas novas plantas e equipamentos também se desacelera. Mas é principalmente através da introdução de novas plantas e equipamentos que a produtividade se eleva. Logo, é a lucratividade declinante que conduz a uma desaceleração na taxa de crescimento da produtividade e não o oposto.

A Figura 5 confirma que após 1966 o sistema ingressou numa nova fase. O crescimento dos salários reais por trabalhador desacelerou-se rapidamente após 1965 (a medida adotada anteriormente para os salários reais, na Figura 3, referia-se ao salário por homem-hora, enquanto esta se refere ao salário por trabalhador),

começando a declinar após 1972. Entre 1948 e 1966, os salários cresceram a uma taxa de aproximadamente 2,1% ao ano, ao passo que, entre 1967 e 1980, sua taxa média de crescimento anual foi de 0%, ou seja, permaneceram basicamente estagnados. Paralelamente a essa tendência, encontra-se o fato de que a taxa de desemprego permaneceu praticamente constante entre 1948 e 1966 — em torno de 4% ao ano —, saltando entre 1967 e 1980 para uma média de 10% — isto é, um crescimento de 150% em seu nível. Em termos de tendências de longo prazo, a taxa de desemprego permaneceu mais ou menos constante entre 1948 e 1966, porém cresceu a uma taxa aproximada de 3,5% ao ano entre 1967 e 1980. As tendências de longo prazo tanto dos salários reais quanto da taxa de desemprego nos dois períodos acima mencionados são mostradas por meio das linhas tracejadas nos dois gráficos da Figura 5. Incidentalmente, tanto a estagnação dos salários reais quanto a acentuada elevação do desemprego no período 1966-73 colocam dúvidas adicionais sobre qualquer argumento de que o trabalho nos Estados Unidos estaria forte o suficiente neste período para desacelerar o crescimento da produtividade e induzir a uma crise.

Finalmente, a Figura 6 registra as taxas de lucro em seis importantes países capitalistas, inclusive os Estados Unidos. Uma vez mais, observa-se o mesmo padrão básico, embora obviamente os níveis e o ritmo diverjam entre os vários países. Num processo de concorrência, o progresso de qualquer capital ou grupo de capitais depende não apenas daquilo que acontece com a média, mas também de sua própria posição específica relativamente a esta média. É, portanto, bastante surpreendente que países tão diversos quanto esses exibam ainda assim padrões tão semelhantes.

Existem também diversos outros fatos subsidiários apoiando a argumentação desenvolvida neste trabalho. A presente onda de falências já atingiu um nível epidêmico e encontra-se em aceleração. No primeiro trimestre de 1982, por exemplo, ocorreram **36 falências a cada hora de um dia de negócios**, e a porcentagem de companhias inadimplentes já se aproxima do nível de 1933 — o pior ano da Grande Depressão. Essa é uma situação em que os trabalhadores mais sofrem, pois, em cerca de 80% dos casos de falência, os empregos foram perdidos completamente. À medida que as falências se acumulam, também os bancos começam a enfrentar dificuldades. Em maio de 1982, ocorreu a quebra do Drysdale Securities, e como resultado o Chase Manhattan Bank sofreu uma perda de \$ 285 milhões. Apenas dois meses depois, foi a vez do Penn Square Bank tornar-se insolvente, e o Continental Illinois National Bank — **o sexto maior banco dos Estados Unidos** — viu-se envolvido em sérios problemas, com cerca de \$ 1.100 milhões transformados em créditos duvidosos. Na Europa, o quadro não é menos sobrio. O nível de inadimplências encontra-se em seu ponto mais elevado desde a II Guerra Mundial, e “milhares de empresas colapsaram ou encontram-se em severas dificuldades financeiras” (New York Times, 15.9.82). Apenas nos 12 meses entre 1980 e 1981, as falências aumentaram 26% na Inglaterra, 20% na França, 27% na Alemanha e 42% na Holanda. Citando o **Christian science monitor** (12.8.82): “Europa Ocidental sitiada por falências”. E o mais grave é que, no sistema bancário internacional, “diversas nações endividadas, o Fundo Monetário Internacional, o Federal Reserve Board e centenas de bancos americanos e estrangeiros defrontam-se conjuntamente com a mais ampla e severa crise

financeira desde os anos 30" (New York Mag., 25.10.82). Países como México, Argentina e Brasil situam-se no limite da insolvência, e o "default" por um ou mais destes países pode detonar o colapso do sistema bancário mundial. Somente os nove maiores bancos americanos possuem \$ 76 bilhões vinculados a empréstimos em países em desenvolvimento, e muitos destes países não têm mostrado capacidade de servir nem mesmo os juros, para não falar do principal destes empréstimos.

As políticas estatais e a presente crise

A teoria econômica convencional ensina-nos que o Governo possui o poder objetivo de controlar a economia capitalista por meio da aplicação de políticas monetárias e fiscais keynesianas. Nas décadas de 50 e 60, a maioria dos economistas atribuía ao Estado e a suas políticas keynesianas a maior parte do crédito pelo "boom" do pós-guerra. Porém, à medida que este foi lentamente dando lugar a uma estagnação acompanhada por elevações de preços, i. é., a um prolongado período de **estagnação**, um número cada vez maior de economistas passou então a culpar o Estado pela nova situação. Afinal de contas, uma vez que o Estado se mostra, em princípio, capaz de prolongar o "boom" e evitar as recessões, o fato de que o sistema tenha ingressado numa fase de depressão é visto naturalmente como uma falha do Estado. Assim, os economistas uniram-se em grupos cada vez mais numerosos (o número garantindo a segurança) para discutir, em conferências pelo mundo todo, as políticas passíveis de aplicação. Nesse meio tempo, a situação continuou a deteriorar-se.

Toda premissa desses exercícios, no entanto, baseava-se num mito. O Estado e suas políticas keynesianas não constituíram a causa primária do "boom" mundial do pós-guerra, com seus altos níveis de lucratividade e de emprego correspondentes. Da mesma forma, o Estado não pode ser considerado como a causa primária da presente crise. Pelo contrário, tanto o "boom" quanto a recessão foram regulados pelos movimentos da lucratividade, e o padrão básico destes movimentos encontra-se embutido no próprio sistema. Quando a lucratividade ainda era elevada e o volume total de lucros crescia rapidamente, como nos anos 50 e 60, o Estado sustentava essa onda basicamente ao suavizar as flutuações e amortizar as tensões sociais decorrentes da pobreza e da taxa de desemprego relativamente reduzida (pelos padrões americanos). Os limites objetivos de sua capacidade de efetivamente controlar a economia nunca foram realmente testados na medida em que os padrões subjacentes se mostravam sólidos e não se procurava nenhuma mudança significativa. Mas, a partir do final dos anos 60, à medida que a recessão passou a aprofundar-se, que o desemprego começou a elevar-se de forma acentuada e que os lucros e salários reais passaram a declinar, os limites reais à intervenção do Estado tornaram-se cada vez mais definidos **na prática**, evidenciados pela clara incapacidade dos estados capitalistas no mundo inteiro de reverterem a situação. Os governos assumiam o poder com base em promessas de alterar a situação e caíam em seguida quando o cumprimento das promessas se mostrava inviável. Os economistas ortodoxos inventavam novas

explicações e curas a todo o momento, as quais se tornavam rapidamente obsoletas. Nenhum deles ousou encarar o fato de que a falha repousa no próprio sistema.

Uma vez que se tenha superado a mitologia em torno do poder das políticas keynesianas, torna-se possível enxergar a verdadeira história da intervenção estatal sob um novo enfoque. Durante as décadas de 50 e 60, o Estado potencializava o “boom”, ao mesmo tempo em que procurava basicamente manter a economia estável. Contudo, à medida que as falhas do sistema começavam a emergir e os problemas do desemprego crescente e da lucratividade declinante tornavam-se mais severos, o Estado via-se cada vez mais forçado a intervir para estimular a economia como forma de tentar manter o nível de emprego e escorar o sistema de crédito.

O problema com toda essa situação é que, à medida que o Estado se expandia para desempenhar esses novos papéis, ele também passava a absorver uma parcela crescente do produto social excedente (em termos marxistas, uma maior parcela do valor excedente), deixando assim uma parcela proporcionalmente menor disponível para investimento e, portanto, para o crescimento. O estímulo ao sistema certamente contribuiu para que ele se sustentasse no presente, **porém o fez às custas do crescimento e, portanto, do produto e emprego futuros.**

Lembre-se que tudo isso teve lugar no contexto de uma taxa de lucro e de uma correspondente taxa de crescimento declinantes. Foi isso que fez a crescente intervenção estatal necessária. Uma taxa de crescimento declinante forçou o Estado a intervir diretamente, estimulando a economia, com bons resultados no curto prazo, mas tornando o problema ainda mais severo no futuro na medida em que exacerbava o declínio na taxa de crescimento, o que implicava a necessidade de mais intervenção estatal e assim por diante. À medida que a taxa de expansão potencial (i. é., a taxa de crescimento potencial) do sistema declinava, cada vez mais o estímulo estatal crescente traduzia-se em inflação, e cada vez menos em expansão real. A estagflação passou então a fazer parte da ordem do dia.

Nada disso deve, no entanto, ser entendido como significando que as coisas ter-se-iam encaminhado de uma melhor forma sem a intervenção estatal. Pelo contrário, ao apoiar o sistema de crédito, dar cobertura a falências e expandir os benefícios sociais e pagamentos de seguro-desemprego, o Estado foi capaz, até agora, de postergar o colapso do sistema. Embora não tenha conseguido evitar o avanço da crise, o Estado ainda assim foi capaz de intervir em sua forma de manifestação, transformando um provável colapso desastroso, semelhante ao ocorrido nos anos 30, na lenta agonia que corresponde à moderna estagflação. Contudo, mesmo com toda a intervenção do Estado, a possibilidade do colapso ainda se faz presente, talvez com maior intensidade na medida em que elementos conservadores buscam construir sua influência com base em políticas que visam a desmantelar as “redes de segurança” financeira e social. Nesse caso, um colapso devastador torna-se uma certeza. As ideologias conservadoras identificam **corretamente** que as políticas keynesianas implicam estagflação. No entanto, porque não conseguem possivelmente admitir que a raiz do problema se localiza no próprio “profit motive”, eles tentam vender a fantasia de que o sistema irá retomar seu caminho dourado tão logo a dimensão do Estado seja reduzida. Certamente, esse remédio constitui a receita para o desastre.

Sumário e conclusões

A Grande Depressão de 1873 (a Grande Depressão original) durou 20 anos. Este foi um período de grande convulsão social e de profunda reestruturação do sistema capitalista. Foi marcado pela concentração e pela centralização do capital generalizadas, culminando, a nível global, com o surgimento da era do imperialismo.

A Grande Depressão de 1929 durou entre 10 e 12 anos. Também este foi um período de grande convulsão e mudanças sociais, culminando, desta vez, em uma guerra mundial sangrenta e devastadora.

Em ambos os casos, o “profit motive” permaneceu como força dominante na determinação do curso subsequente da história para a maioria dos países. E esse “profit motive”, ao continuar a dominar a dinâmica do período do pós-guerra, conduziu o mundo novamente à beira de um outro colapso devastador. A despeito da existência de fatores históricos concretos, arranjos institucionais, lutas de classes e intervenções estatais, típicos da presente fase do capitalismo, estes fatores foram canalizados e tiveram seus efeitos limitados pelas poderosas condições subjacentes geradas pelas taxas de lucro declinantes, que acabaram por subordiná-los à dinâmica intrínseca da acumulação. E esta dinâmica inclui não apenas as forças que conduziram à presente crise, mas também toda uma série de forças destrutivas que constituem os mecanismos embutidos no sistema destinados a uma eventual recuperação: falências, colapsos, dispensas em massa e desemprego generalizado. Em suma, destruição do capital e destruição do trabalho.

Desse ponto de vista, a intervenção do Estado foi, na média, positiva, visto que, até recentemente, ele foi capaz de protelar um colapso do tipo do ocorrido em 1929 ao amparar o sistema bancário e de crédito, estimular a economia de modo a manter o nível de emprego e tentar manter, pelo menos em certa medida, o dispêndio com bem-estar social. Estes são elementos pelos quais devemos continuar lutando. Porém é muito importante entender ao mesmo tempo que, apesar de todos esses esforços, a crise atingiu todos os países capitalistas e piora a cada dia. O Estado não provocou a crise, mas isto não significa que ele possa simplesmente fazê-la desaparecer. Ao intervir para tentar evitar o colapso, o Estado terminou por estender a crise, transformando-a de colapso e deflação (como nos anos 30) em estagnação e inflação, isto é, estagflação.

O fato de que a crise tenha sido estendida é positivo. Uma crise não é apenas um período de grande sofrimento, mas também um período de grandes possibilidades. De uma forma ou de outra, o sistema capitalista irá alterar-se, e é, portanto, importante entender que nossa resposta agora irá afetar não apenas os resultados imediatos, mas também a estrutura do sistema em toda sua extensão. É no entanto uma perigosa ilusão pensar que mesmo um sucesso moderado possa ser alcançado por meio de respostas individuais a nível localizado, ou que exista um conjunto engenhoso de políticas que poderia, de alguma forma, nos livrar da crise caso se criasse a possibilidade de aplicá-las. Não existe nenhuma saída fácil para uma grande depressão.

A estratégia corrente das corporações claramente aponta para a tentativa de jogar o peso da crise nas costas dos trabalhadores, ao mesmo tempo em que pro-

cura reestruturar o sistema de modo a aumentar enormemente a lucratividade. Isso significa tentar-nos convencer de que os problemas derivam do fato de que os salários têm crescido muito rápido, que os trabalhadores têm impedido o crescimento da produtividade por não trabalhar duro o suficiente e que o dispêndio do Estado em serviços sociais tem sido excessivo. Com tudo isso, procuram fazer-nos aceitar a necessidade, e até mesmo a virtude, de que sejam feitas concessões e recuos. Nesse meio tempo, aumentam assustadoramente os ataques ao padrão de vida dos trabalhadores. À medida que a crise se aprofunda, crescem as tentativas de dividir a classe trabalhadora, buscando-se jogar um empregado contra o outro, homens contra mulheres, negros contra brancos e os sindicatos contra movimentos ecológicos e antinucleares. E, obviamente, existe sempre a possibilidade da própria guerra.

Se alguma ou muitas dessas táticas forem bem sucedidas e se as conseqüentes devastação e destruição forem grandes o suficiente para restaurar a lucratividade dos capitalistas que sobreviverem, então uma recuperação mundial poderá ocorrer, e o capital ver-se-á novamente livre para pilhar o mundo, elevar a exploração do trabalho até novos limites e reiniciar novamente toda dinâmica de crescimento e colapso.

Nós não temos que nos submeter a isso. Uma vez que se reconheça que o problema decorre da natureza mesma do “profit motive”, do próprio capital, então poderemos avançar além da defesa automática das prescrições e políticas liberais keynesianas, além da confiança na mitologia de um Estado “todo-poderoso”, capaz de alguma forma de nos salvar da devastação de uma crise, e além da noção de lutas defensivas levadas individualmente ou localmente. Isso significa tentar reconstruir os amplos laços que foram forjados entre os trabalhadores na última Grande Depressão; tentar unir as lutas isoladas por trabalho, direitos civis para mulheres e não brancos, pela preservação do meio ambiente e a luta antiimperialista. Acima de tudo, significa procurar tornar possível um sistema social que seja regulado pelas necessidades das pessoas e não pelas necessidades do lucro. Uma crise dessa natureza é uma situação objetivamente revolucionária. Ou avançamos efetivamente no sentido de tornar o socialismo possível, ou teremos que nos contentar com uma solução imposta pelas corporações. É a crise delas, porém pode ser a **nostra** solução.

Apêndice A: Fonte dos dados e métodos de cálculo

Figura 1:

K = Estoque bruto em milhões de \$ correntes, capital fixo privado não residencial, em **Fixed reproducible tangible wealth in the U. S., 1925-1979** (1982, p.55).

Y^* = Produto Nacional Líquido(PNL), bilhões de \$ correntes, ajustado para imputações fictícias e para flutuações na utilização da capacidade. A contabilidade da renda nacional considera os proprietários privados de imóveis como firmas capitalistas que alugam suas casas para si mesmos. Instituições não lucrativas proprietárias de seus imóveis são tratadas da mesma forma. Finalmente, todos os juros e dividendos recebidos pelos bancos são tratados como revertendo aos depositantes que imediatamente os devolvem ao banco em pagamento por “serviços prestados” (Ver Ruggle, 1949, p.56-63). Tudo isso leva à inclusão no PNL de transações que nunca ocorreram e que, portanto, devem ser eliminadas. Deve-se notar, entretanto, que o total dessas transações fictícias é pequeno em relação ao PNL, oscilando de 4% em 1947 a 8% em 1979. Na Figura 2, essas transações constituem a diferença entre y e y_1 , não constituindo, portanto, um fator importante neste caso. Em um dado ano, esse total é calculado como a soma das linhas 63, 69, 82 e 83 da Tabela 8.3 do **The national income and product accounts of the United States 1929-1979** (1980) (daqui para frente designado por NIPA). Finalmente, o verdadeiro PNL não fictício é convertido em PNL potencial, dividindo-o pelo índice de utilização de capacidade do Federal Reserve Board(FRB) (Econ. Rep. Pres., 1980, tab. B-42, p.251), a fim de isolar os efeitos das variações cíclicas da demanda. Este último procedimento é bastante utilizado.

L_p = Número de trabalhadores na produção, nos setores de produção (aqui definidos por mineração; construção; manufatura; transporte e insumos; e serviços). Cálculo a partir do **Employment and training report of the president** (1981, tab.C-2), subtraindo-se do “Total Private” os seguintes itens: Comércio total; e Finanças, seguros e atividades imobiliárias. Depois, o valor obtido é dividido pelo índice de utilização da capacidade do Federal Reserve Board para se chegar ao emprego potencial L_p^* .

Figura 2:

Produto Interno Líquido(PIL) real obtido em NIPA (1980, tab.1.10). Total de homens-hora obtido na mesma fonte, Tabela 6.12 (Total de empregados não agrícolas/hora). A razão entre esses valores é y_0 . O total de homens-hora na produção é derivado pela aplicação da razão entre trabalhadores na produção e total de trabalhadores, a qual foi calculada juntamente com L_p na Figura 1. Isso nos permi-

te calcular y_1 = PIL real por homem-hora na produção. Em seguida, a razão entre PNL não fictício e PNL total, conforme o calculado na Figura 1, foi utilizada para calcular y , o PIL real não fictício por homem-hora na produção. Finalmente, os salários reais por hora foram calculados dividindo-se os ganhos médios brutos por hora de trabalhadores na produção e fora de cargos de supervisão, em \$ correntes, pelo Índice de Preços ao Consumidor (IPC) em \$ de 1972 (Econ. Rep. Pres., 1980, tab.B-35 e B-49).

Figura 3:

r = Lucros obtidos em NIPA em relação ao estoque de capital líquido avaliado a preços correntes, para corporações não financeiras, obtido em Bruce T. Grimm (1982, p.31).

$r^* = r/u$, onde u é o índice de capacidade do FRB discutido para a Figura 1.

Figura 4:

Os lucros reais, antes e após o Imposto de Renda, são de corporações não financeiras, e o índice do mercado de ações é o Standard and Poor's Stock Market Index, todos deflacionados pelo deflator GPDI, em \$ de 1972. Dados obtidos de R. Pollin (p.138-40 e 187-89).

Figura 5:

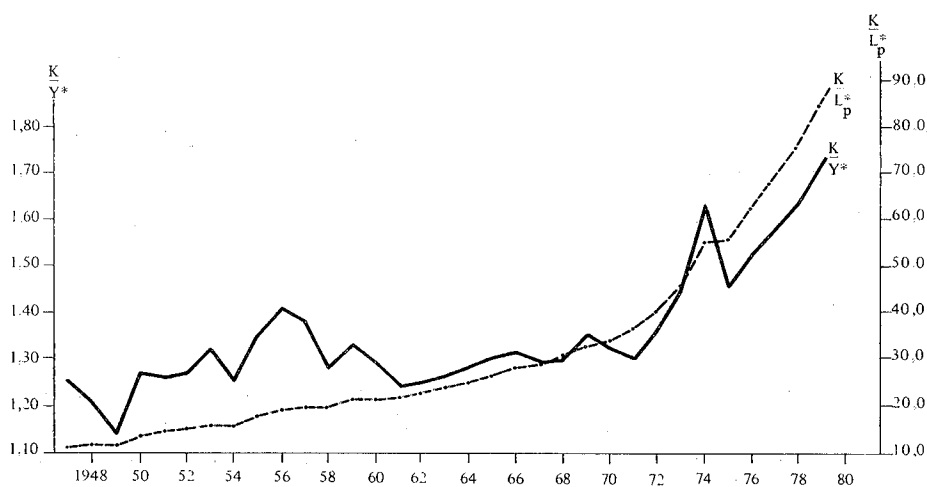
Os salários reais referem-se aos ganhos médios brutos dos trabalhadores na produção e fora de cargos de supervisão em \$ de 1967. Esses dados, bem como as taxas de desemprego, foram obtidos no **Economic report of the president** (1980, tab.B-36 e B-29).

Figura 6:

As taxas de lucro são definidas pela razão entre o excedente bruto operacional e o estoque bruto de capital, ambos em \$ correntes do **National Accounts 1963-1980** (1982). Queremos agradecer a T. P. Hill pelo acesso aos dados corrigidos e revisados, mas ainda não publicados. Dado que a cobertura dos dados não é a mesma para todos os países, utilizamos a maior cobertura possível para cada um dos países: para França e Inglaterra foram usados os dados das corporações não financeiras; para Alemanha e Suécia, dados da indústria, transporte e comunicação; para Estados Unidos e Japão, dados da indústria de transformação.

FIGURA 1

INTENSIDADE DE CAPITAL NA PRODUÇÃO NOS ESTADOS UNIDOS – 1948-1980



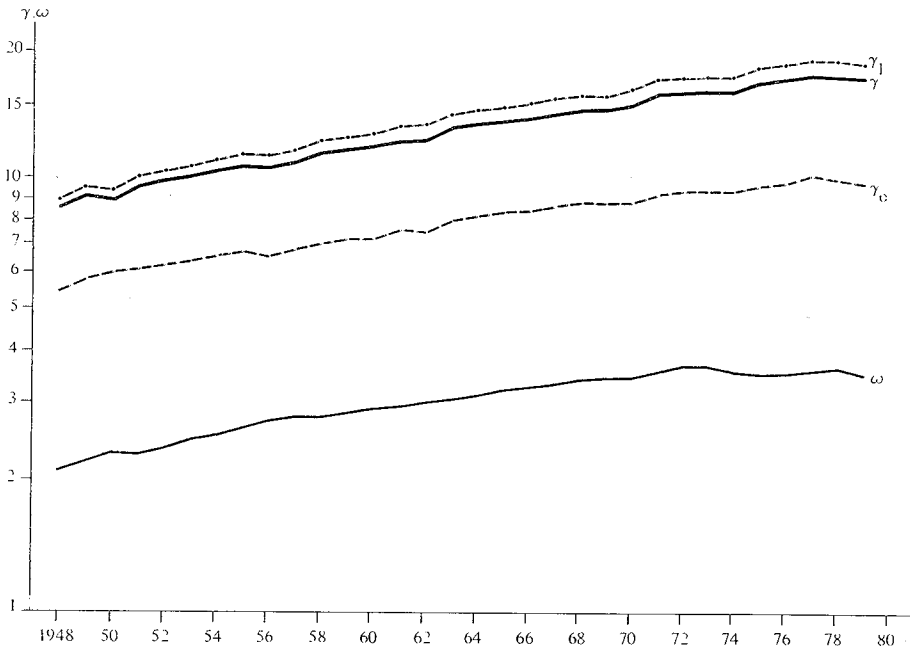
FONTE: Ver Apêndice A.

NOTA: K/L_p^* = Relação Capital bruto/trabalhador na produção (milhares de \$).

K/Y^* = Relação capital bruto/produto.

FIGURA 2

**PRODUTIVIDADE E SALÁRIOS REAIS
NOS ESTADOS UNIDOS – 1948-1980**



FONTE: Ver Apêndice A.

NOTA: γ_0 = PIL real por homem-hora (\$ de 1972).

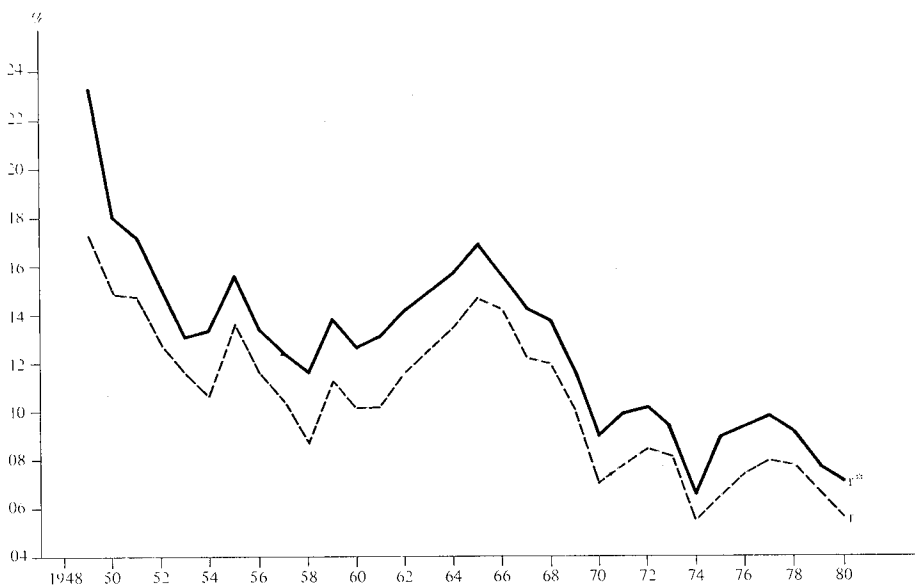
γ_1 = PIL real por homem-hora na produção.

γ = PIL real por homem-hora na produção, ajustado para imputações fictícias (\$ de 1972).

ω = Rendimentos brutos por hora de trabalhadores na produção e fora de cargos de supervisão (\$ de 1972).

FIGURA 3

**TAXA DE LUCRO DAS CORPORAÇÕES NÃO FINANCEIRAS
NOS ESTADOS UNIDOS – 1948-1980**



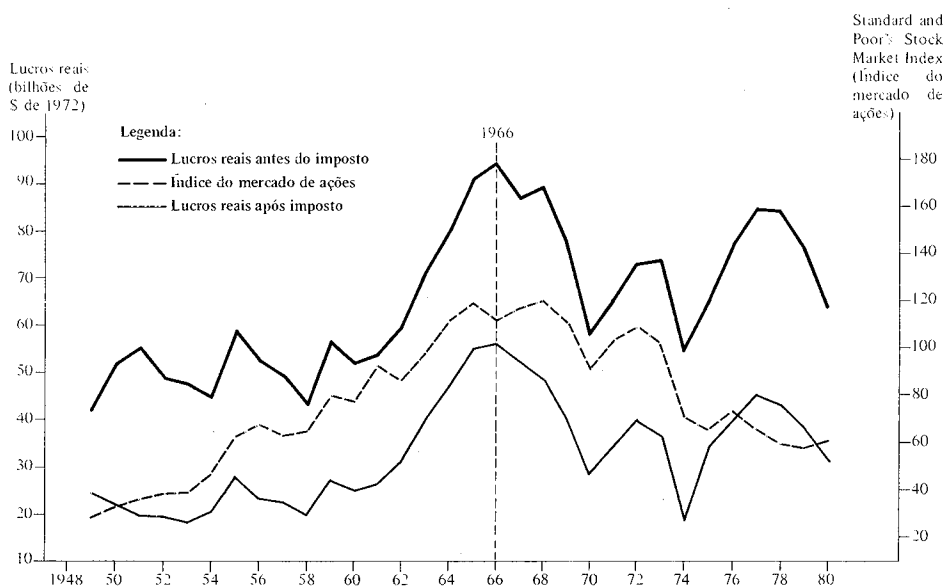
FONTE: Ver Apêndice A.

NOTA: r = Taxa de lucro efetiva.

r^* = Taxa de lucro ajustada.

FIGURA 4

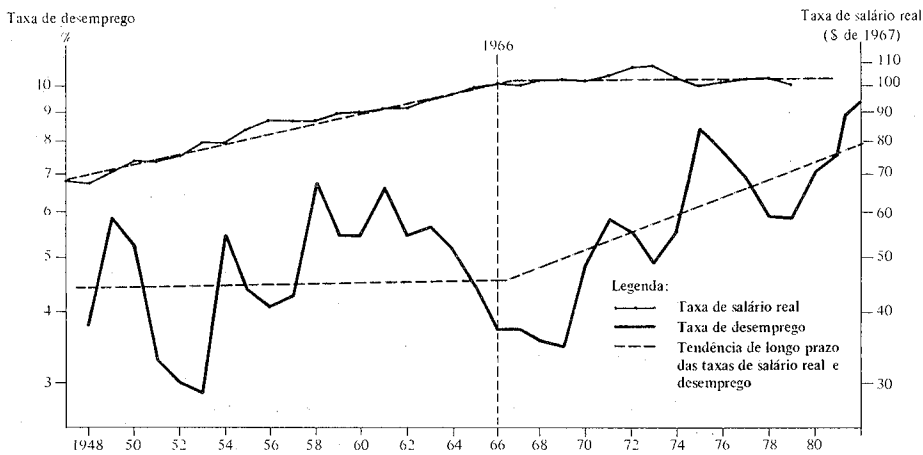
LUCROS REAIS E ÍNDICE DO MERCADO DE AÇÕES NOS ESTADOS UNIDOS – 1948-1980



FONTE: Ver Apêndice A.

FIGURA 5

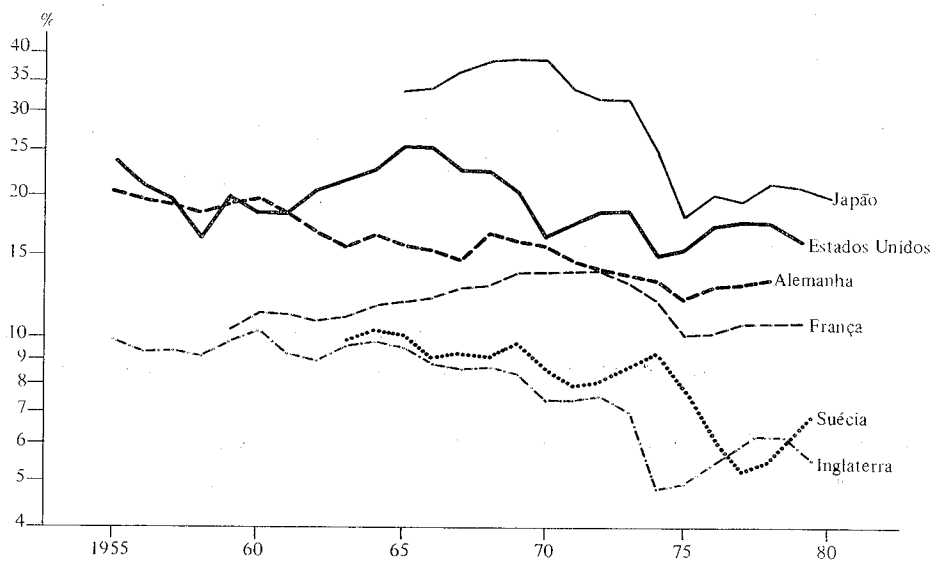
SALÁRIOS REAIS E TAXA DE DESEMPREGO
NOS ESTADOS UNIDOS – 1948-1982



FONTE: Ver Apêndice A.

FIGURA 6

TAXAS DE LUCRO NOS PAÍSES DA OECD – 1955-1980



FONTE : Ver Apêndice A.

Bibliografia

- CHRISTIAN SCIENCE MONITOR (1982). 12 ago.
- ECONOMIC REPORT OF THE PRESIDENT (1980). tab. B-42. p.251.
- EMPLOYMENT AND TRAINING REPORT OF THE PRESIDENT (1981).
tab. C-2.
- FIXED reproducible tangible wealth in the U.S. 1925-1979 (1982). B.E.A. p.55.
- GRIMM, Bruce T. (1982). Domestic nonfinancial corporate profits. SCB, jan.
p.31.
- NATIONAL ACCOUNTS 1963-1980 (1982). Paris, OECD, v.2, jul. Anexo III.
- THE NATIONAL income and product accounts of the United States 1929-79
(1980). B.E.A.
- NEW YORK MAGAZINE (1982). 25 out.
- NEW YORK TIMES (1982). 15 set.
- POLLIN, R. **Corporate nonfinancial structures and the crisis of U. S. capitalism.**
/s.l./, New School for Social Research. (Tese de Doutoramento) (mimeo.)
p.138-40 e 187-89.
- RUGGLE, R. (1949). **National income and income analysis.** /s.l./, McGraw-Hill,
p.56-63.