

BIBLIOTECA DE CIÊNCIAS SOCIAIS

★

JOHN EATON

MANUAL DE  
ECONOMIA POLÍTICA

*Tradução de*

WALTENSIR DUTRA

ZAHAR EDITORES

RIO DE JANEIRO

### *O Produto Nacional e Sua Distribuição*

O VOLUME do produto nacional depende do número de trabalhadores empregados *produtivamente*, do “trabalho anual da nação”, que Adam Smith nas palavras iniciais de sua *Wealth of Nations* descreveu como “o fundo que originalmente supre o país de tudo o que é necessário e adequado à vida”. Depende também da produtividade do trabalho que, embora prejudicada e limitada pelo capitalismo monopolista, ainda tende a aumentar, mas a uma taxa muito inferior à que seria possível com as novas relações de produção. Essa libertação das forças produtivas é o ponto central do socialismo, constituindo o solo do qual a cultura de uma comunidade democrática pode brotar, livre da pressão das necessidades.

A “superioridade econômica” do socialismo consiste essencialmente na capacidade que têm as novas relações de produção de acelerar o desenvolvimento econômico ou, dizendo a mesma coisa em outras palavras, de acelerar a taxa de aumento do “produto nacional”. Em contraste com o capitalismo, na economia socialista há uma utilização mais cabal e completa da força de trabalho. A virtude particular da produção planificada para atender as necessidades sociais e individuais está no fato de que quem tenha alguma coisa a oferecer em termos de energia e talento, qualquer coisa de valor social, será aproveitado. O planejamento econômico, aumentando a produção e o consumo simultaneamente, pode *manter* uma eleva-

ção contínua do produto nacional, ao passo que as depressões e a estagnação econômica na economia de mercado levam à perda de milhões de horas/homens produtivas e por períodos prolongados. O efeito cumulativo dessas perdas é tremendo. Os períodos de cinco ou dez anos durante os quais o crescimento se processou sem interrupção séria sugere qual poderia ser o crescimento cumulativo da economia, se não fôssem os períodos de depressão e estagnação. As taxas *médias* de crescimento do produto nacional de todo o período do último século foram muito inferiores ao potencial indicado pelos períodos “ininterruptos” mais curtos. Nos Estados Unidos, por exemplo, 3,8% por ano contra 7% por ano em 1872-80; na Alemanha, 2,5% contra 4,6% em 1874-82, e no Reino Unido, 2% contra 3,5% em 1867-75. (Estimativas baseadas em dados da *National Institute Economic Review*, N.º 16, julho de 1961.) Neste último século, os melhores períodos para a taxa de crescimento na Grã-Bretanha não foram espetaculares, mas se a taxa de crescimento de 3,5% pudesse ser mantida através desse período, ao invés de uma taxa efetiva média de apenas 2% ao ano, hoje o produto nacional na Grã-Bretanha seria de quatro vezes mais. (Um crescimento de 2% ao ano proporciona um aumento de 7 vezes em cem anos, ao passo que um crescimento de 3,5% proporciona uma taxa de aumento de 30 vezes.)

Numa sociedade socialista, o planejamento em escala nacional e o afastamento dos obstáculos criados pela propriedade privada dos meios de produção, das patentes e do conhecimento técnico, tornam possível uma aplicação muito mais plena da ciência aos problemas da produção e, conseqüentemente, a um aumento mais rápido da produtividade. Não é uma esperança absurda a de que a produtividade possa ser aumentada numa economia socialista na Grã-Bretanha — ou em outros países com indústrias desenvolvidas — em taxas anuais que vão entre 5% e 10%. (São cálculos mais ou menos cautelosos, em comparação com as realizações da União Soviética e outros países socialistas.)

O produto nacional da Grã-Bretanha capitalista constituiria, claramente, o ponto de partida do desenvolvimento de uma

nova economia socialista. É como se fôsse uma linha básica, da qual pudéssemos projetar na imaginação o crescimento econômico que os padrões mais elevados da riqueza material, à disposição de todos numa economia socialista, poderiam sugerir. O estudo do produto nacional é também importante pela luz que lança nas relações econômicas entre as classes dentro da sociedade capitalista.

Em 1959 a população do Reino Unido era de 52 milhões, dos quais apenas pouco mais de 23 milhões estavam "ocupados". O restante — os desocupados — incluía as donas de casa (muito ocupadas mas não dedicadas à produção de mercadorias), as crianças e os velhos, e os "ricos ociosos"; os "pobres ociosos" — os que queriam ocupação, mas não encontravam trabalho — eram, porém, contados pelos estatísticos como ocupados. Os quadros que damos a seguir analisam os vários tipos de pessoas classificadas como ocupadas:

#### Quadro A

*Distribuição da População Ocupada — 1951*  
(Números em milhares)

	<i>Homens</i>	<i>Mulheres</i>	<i>Total</i>	<i>% do Total</i>
Empregados, diretores e administradores	1.105	202	1.307	5,7
"Empregados operativos"	13.301	6.378	19.679	87,1
Trabalhando por conta própria	902	246	1.148	5,1
Desempregados	340	136	476	2,1
<b>Totais</b>	<b>15.648</b>	<b>6.962</b>	<b>22.610</b>	<b>100</b>

#### Quadro B

*Percentagem da Distribuição da Fôrça de Trabalho Ocupada, 1960*  
(Por ocupação)

<i>Ocupação</i>	<i>% do Total</i>
<b>A) Produtiva</b>	
1. Agricultura	4,3
2. Mineração e pedreiras	3,1
3. Manufatura	36,5
4. Construção	6,5
5. Gás, eletricidade e água	1,5
6. Transporte e comunicações	6,8
<b>Total A</b>	<b>59</b>
<b>B) Não-Produtiva (Comercial e Financeira)</b>	
7. Distribuições	13,6
8. Seguros, bancos, finanças	2,3
9. Serviços profissionais e científicos	8,8
10. Diversos (diversões, hotéis, empregados domésticos, etc.)	9,3
<b>Total B</b>	<b>34</b>
<b>C) Fôrças Armadas e Administração Pública</b>	
11. Governo nacional	2,1
12. Governos locais	3,0
13. Fôrças armadas	2,1
<b>Total C</b>	<b>7</b>
<b>Total geral</b>	<b>100%</b>

#### *Trabalhadores Produtivos*

Tôdas êssas pessoas, incluindo os "desocupados", decerto, consomem alimentos, roupas, casas, em suma, os meios básicos de vida. Muitas delas também fumam, bebem, lêem livros, e assim por diante. Algumas chegam a ter objetivos de luxo como carros, geladeiras, sêdas e cetins, e assim por diante. Tôdas as mercadorias que constituem os meios básicos de vida e

os meios de vida luxuosa são produtos do trabalho humano, mas apenas uma parte da comunidade realmente despense esforços para a sua produção. Num país capitalista desenvolvido, como a Grã-Bretanha, os meios de vida são praticamente produzidos, em sua totalidade, na forma de mercadorias. A produção de mercadorias, porém, é apenas uma forma histórica particular da atividade geral de produção sobre a qual repousa a vida de todas as sociedades humanas. “O fato”, diz Marx, “de que a produção de valores de uso, ou mercadorias, é realizada sob o controle de um capitalista e para ele, não altera o caráter geral dessa produção.” (*O Capital*, Vol. I.)

“Trabalho produtivo” não é a mesma coisa que trabalho socialmente útil. Além disso, a “utilidade social” do trabalho é altamente equívoca. O que é socialmente útil aos capitalistas ou à sua ordem de coisas pode ser o oposto para o povo e para a ordem de coisas socialistas. Além disso, embora os ricos ociosos não sejam produtivos ou socialmente úteis aos trabalhadores, há pessoas como os médicos, professores, enfermeiras, escritores e outros que lhes são “socialmente úteis”, mas não obstante podem ser classificados (como poderemos ver mais adiante) como trabalhadores não-produtivos. Em suma, “trabalho produtivo” não é a mesma coisa que “trabalho socialmente útil”, nem “trabalho não-produtivo” significa o mesmo que “trabalho socialmente inútil”.

A distinção entre o trabalho produtivo e o não-produtivo não é a mesma que entre o trabalho manual e intelectual. A atividade cerebral que constitui parte do controle coletivo dos bens da natureza também é trabalho produtivo. Este não se distingue do trabalho não-produtivo pelo fato de se transformar em objetos materiais; há tipos de trabalho que não produzem diretamente objetos, mas que sem dúvida são formas de trabalho produtivo e são usados na esfera da produção material — por exemplo, transporte, comunicações, etc. A definição precisa de “trabalho produtivo” não é fácil, já que o ponto de vista de que a definição é elaborada constitui a diferença. Para um capitalista o trabalho produtivo é o que produz mais-valia. Gastando com esses trabalhadores, como observa Adam Smith (*The Wealth of Nations*, Livro II, Capítulo 3), um homem enriquece porque emprega outros homens, em-

pobrecendo porém se os seus empregados forem criados, servos e outros trabalhadores “não-produtivos”.

É útil, sob muitos aspectos, estabelecer a distinção entre a produção “material” e os serviços. Sem dúvida, a tendência de muitos economistas capitalistas de tratar todos os serviços (até mesmo o serviço da administração proporcionado por um funcionário público ou o serviço dos advogados) como se economicamente não diferissem da produção de, digamos, máquinas ou carvão, cria uma confusão considerável no tratamento do produto nacional. Nem toda a produção, porém, se faz de bens materiais e isso não pode constituir um critério do que é ou não produtivo.

Analisando a economia capitalista, vemos que o produto social tende, necessariamente, a ser equacionado com a “produção de mercadorias”; mas, até certo ponto, ao examinarmos o produto nacional *como um todo*, estamos deixando de lado o ponto de vista do produtor de mercadorias e procurando ver a economia tal como seria vista por um órgão de planificação socialista. Não é, portanto, de espantar se a análise encerrar certos aspectos ambíguos. As linhas gerais do quadro que procuramos traçar são, não obstante, claras. Não é preciso haver dúvida sobre o fato de que a grande maioria dos trabalhadores da indústria, agricultura, construção, transportes e comunicações em geral são trabalhadores produtivos, ao passo que os empregados nas forças armadas, na polícia, serviços públicos, serviços de saúde, educação, finanças, cultura e ciência, etc., não são, em geral, trabalhadores produtivos. Na distribuição há, com frequência, um elemento de produção, mas na sua grande maioria os trabalhadores nesse ramo não são produtivos. Nas circunstâncias específicas de uma economia capitalista, a característica distintiva do trabalho produtivo é a produção da mais-valia, ou mais geralmente, do valor de troca.

#### *Classificação das Ocupações Produtivas e Não-Produtivas*

A população de um país capitalista como a Grã-Bretanha pode ser agrupada, de modo geral, como se segue:

I. Trabalhadores produtivos, ou seja, produtores de mercadorias ou de valores, compreendendo:

1. Produtores de mais-valia, ou empregados das emprêsas capitalistas que produzem valôres acima e além do valor de sua própria fôrça de trabalho. Êstes, e suas famílias, vivem dos salários que ganham, ou seja, dos valôres que obtêm vendendo sua fôrça de trabalho.
2. Produtores independentes, como os trabalhadores de conta própria, que produzem artigos para a troca (mercadorias), mas sem empregar outros trabalhadores, e que por sua vez também não trabalham como assalariados. Vivem pela troca dos valôres que produzem (mas na prática freqüentemente estão sujeitos a formas indiretas de exploração e devem abrir mão de alguns dos valôres que produzem, através de impostos, arrendamentos, etc.).

II. Todos os outros que direta ou indiretamente vivem da mais-valia criada pelos trabalhadores do Grupo I.

De modo geral, os relacionados nos itens 1-6 do Quadro B da página 233 constituem o Grupo I (pouco menos de 60% da fôrça de trabalho total) e os outros (pouco mais de 40% do total) fazem parte do Grupo II.

Em 1959-60, o número de trabalhadores nos Grupos I e II era calculado aproximadamente da seguinte forma:

	<i>Milhões</i>
Agricultura e pesca	1
Mineração	3/4
Manufatura	9
Construção	1,5
Gás, eletricidade, água, transporte e comunicações	2
Total dos trabalhadores produtivos do Grupo I, aproximadamente	14
Total dos trabalhadores não-produtivos do Grupo II, aproximadamente	10

### *Fontes das Rendas Pessoais*

Até agora, dirigimos nossa atenção para as formas de emprêgo. Vamos, agora, examinar as fontes das rendas. O trabalhador que produz mais-valia, como já explicamos, obtêm sua renda vendendo fôrça de trabalho ao capitalista, por um salário. É obrigado a isso pela necessidade econômica, já que não possui os meios de produção, e, não tendo para vender outra mercadoria senão a sua capacidade de trabalho, só tem a alternativa de vendê-la ao capitalista ou morrer de fome. Por êsse seu trabalho êle ganha, falando de modo geral, o valor dos meios de subsistência, sendo o nível efetivo dos salários dependente das condições históricas, da situação econômica corrente e da fôrça organizada do movimento trabalhista. Na Grã-Bretanha antes da guerra (1937) a soma total de salários pagos aos trabalhadores que produzem valôres na agricultura e indústria foi aproximadamente de 1 bilhão e 400 milhões de libras (1 bilhão e 150 milhões deduzidos os impostos), ao passo que os valôres por êles produzidos foram aproximadamente de 4 bilhões.<sup>23</sup> Dêsses números podemos estimar a taxa geral de mais-valia na indústria britânica, embora essa estimativa dê apenas um quadro geral. O valor total de uma mercadoria,

<sup>23</sup> Uma estimativa precisa dos novos valôres produzidos anualmente pela indústria e agricultura capitalistas não é fácil, mas como número redondo essa estimativa não está, certamente, muito errada. É um pouco inferior ao cálculo do Dr. Barna para o produto nacional líquido, ou seja, 4 bilhões e 146 milhões de libras, que inclui os valôres produzidos pelos trabalhadores "por conta própria" e outra produção não-capitalista semelhante, não generalizada na Grã-Bretanha. Por outro lado, o produto líquido do transporte, mineração, agricultura, construção e indústria, calculado pelos *preços recebidos pelos produtores*, é pouco superior a 2 bilhões e 600 milhões de libras, número a que será razoável acrescentar 50% (perfazendo ao todo mais de 3 bilhões e 900 milhões de libras) para os gastos e lucros comerciais. Embora os custos comerciais e os lucros variem consideravelmente nos diferentes ramos da indústria, não será absurdo estimar os preços de venda finais da maioria das mercadorias em 50% acima dos "preços de fábrica". Êsse acréscimo de 50% significa que dois terços do preço final vão para os "produtores" e um terço para os "negociantes". No caso de uma barra de chocolate, por exemplo, o preço final foi calculado da seguinte forma: matéria-prima 34%; custo de produção 21%; venda e publicidade 8%; transporte 4%; margem de venda por atacado e a varejo 33%.

como já dissemos nos capítulos anteriores, pode ser expressa pela fórmula

$$c + s + mv = M$$

sendo  $c$  = capital constante, isto é, “trabalho morto” encerrado nas matérias-primas, máquinas, etc. usadas na produção,  $s$  = salários,  $mv$  = mais-valia e  $M$  = o valor total da mercadoria. Ao calcular a taxa de mais-valia é necessário apenas utilizar os novos valores acrescentados pelo trabalho vivo (ou seja,  $s + mv$ ). As estatísticas do produto líquido, das quais foi extraído o número acima, de quatro bilhões de libras, correspondem aproximadamente a  $s + mv$  para toda a indústria — ou seja, o produto líquido representa o total de valores novos criados no curso do ano, e omite os “valores antigos”, representados pelas matérias-primas, etc. (capital constante). A mais-valia total, portanto, igualou o total de valores novos (quatro bilhões de libras), menos os salários dos trabalhadores que produziram tais valores (1 bilhão e 440 milhões de libras).<sup>24</sup> Assim, o total da mais-valia foi de 2 bilhões e 600 milhões de libras, e a divisão do produto social foi:

Salários £ 1.400.000.000	Excedente £ 2.600.000.000
-----------------------------	------------------------------

E, de modo geral, a divisão do dia de trabalho médio foi a seguinte:

Pago Um terço	Não-Pago Dois terços
------------------	-------------------------

Essa divisão em “um terço: dois terços” provavelmente subestima a parcela da mais-valia, já que não leva em conta o desperdício do capitalismo, como, por exemplo, as máquinas

<sup>24</sup> Não há, porém, boas estatísticas para se calcular qual a margem a atribuir à manutenção de máquinas, etc., embora as deficiências sob tal aspecto não devam provocar um erro superior a 5%. Não levamos em conta, nesta estimativa aproximada, a tributação. A taxa de mais-valia seria um pouco mais elevada, se a levássemos em conta.

produzidas e jamais usadas plenamente, componentes fabricados e postos de lado por não encontrarem mercado, matérias-primas e alimentos produzidos e que se deterioraram armazenados, à espera de preços mais elevados. Desperdícios semelhantes ocorriam comumente no capitalismo da pré-guerra, e embora não tão evidente como durante 1931, a crise se repete hoje constantemente. Tudo isso é um desperdício do valor criado pelo trabalho do operário.

Qualquer estimativa da taxa de mais-valia na economia como um todo deve, necessariamente, ser aproximada. Só é possível estabelecer uma “ordem de magnitude” geral. Assim, por exemplo, a distribuição de ocupações entre os trabalhadores produtivos e não-produtivos jamais pode ser algo mais do que uma estimativa ampla. Os dados, porém, da renda nacional para a Grã-Bretanha, nos anos de pós-guerra tendem a confirmar o quadro geral dado acima. Em 1959, por exemplo, o Quadro 16 do *National Income and Expenditure* 1960, publicado pelo Governo, mostra que os salários na “indústria produtiva” (itens 1 a 6 no quadro dois, dado acima) totalizaram pouco menos de 6 bilhões e os salários pouco menos de 2 bilhões, num produto interno bruto (a fator de custo) pouco inferior a 21 bilhões de libras.

Os assalariados diretamente empenhados na produção (ou seja, os trabalhadores industriais, os trabalhadores agrícolas e os trabalhadores em transporte, etc.) formam a grande maioria daquilo que é normalmente denominado “classe trabalhadora”, isto é, são os trabalhadores melhor organizados em sindicatos e que formam a espinha dorsal do movimento trabalhista. Produzem as mercadorias consumidas não só por eles mesmos como também pelo resto da comunidade. De que forma os outros grupos da comunidade, que compram essas mercadorias, obtêm suas rendas?

Primeiro, como agrupar os demais “recipiendários de rendas”? É preciso de tudo para fazer o mundo, e haverá muita gente (como as cartomantes ou os informantes das corridas de cavalos) que não se enquadram com facilidade em nenhuma categoria econômica, e poderíamos perder muito tempo discutindo sua classificação — sem nenhuma utilidade, já que eles recebem apenas uma fração muito pequena da renda na-

cional. Há também pessoas que pertencem a vários grupos ao mesmo tempo. Tendo, porém, presentes êsses pontos, podemos dividir a comunidade britânica de hoje nos seguintes grupos gerais:

1. Assalariados que produzem valores e mais-valia (trabalhadores produtivos que fazem o produto social anual).
2. "Trabalhadores por conta própria".
3. a) Desempregados, etc.  
b) Aposentados.
4. Forças armadas, polícia, etc.
5. Funcionários públicos, funcionários municipais, etc.
6. Enfermeiros, médicos, professores, etc.
7. Trabalhadores burocráticos e em distribuição, no comércio e finanças.
8. Capitalistas e latifundiários.  
a) Capitalistas "ativos", diretores de companhias, etc.  
b) Beneficiários de renda não-ganha, como arrendamentos, juro e lucro.  
c) Beneficiários de juros da Dívida Nacional.
9. Vários trabalhadores profissionais e beneficiários de salários mais elevados.
10. Trabalhadores domésticos, etc.

Nada mais será necessário dizer sobre o Grupo I.

Os "trabalhadores por conta própria", se dedicados à produção para a troca (como, por exemplo, os sapateiros), estão, decerto, produzindo valores, mas não estão sujeitos à exploração capitalista direta. Não obstante, eliminados pelas grandes empresas capitalistas, sua sorte, habitualmente, é de pobreza e insegurança. Na Grã-Bretanha, porém, êsses pequenos negociantes, como os artesãos individuais e os pequenos fazendeiros (produtores de mercadorias simples), não são numerosos. Ganham a vida com os valores que produzem, os quais, em virtude de sua técnica atrasada, são baixos, e reduzidos ainda

mais pela fraqueza de sua posição econômica, impostos, taxas e assim por diante. (Na Grã-Bretanha, a proporção dos "produtores de mercadorias simples" é excepcionalmente baixa. No mundo em geral, êsses "produtores", na forma de um campesinato empobrecido e oprimido, constitui a grande maioria dos que se dedicam à produção. A situação do campesinato e as formas indiretas de exploração a que estão sujeitos foram examinadas no Capítulo VII.)

Todos nos Grupos 3, 4, 5 e 6 (exceto um número relativamente pequeno de professores e médicos particulares) obtêm suas rendas do Estado ou de qualquer outro órgão público. As autoridades municipais e locais são, aqui, consideradas como "o Estado" se se enquadram numa forma de tributação. O Estado recebe sua renda principalmente pela tributação, que pode ser *direta*, como no caso de uma dedução direta das rendas, no Imposto de Renda, ou *indireta*, ou seja, um imposto acrescido ao preço de compra das mercadorias, como o imposto sobre o fumo, pago indiretamente pelo consumidor, através de um preço mais elevado que inclui os tributos aduaneiros ou o imposto de venda que o importador ou fabricante tem de pagar ao Estado. Os pagamentos que o Estado faz na assistência social, saúde, aposentadorias, etc., poderiam ser considerados como salários retidos, já que são em grande parte financiados pelas contribuições oriundas de salários. Como tais contribuições são, porém, compulsórias, vamos considerá-las aqui como uma forma especial de tributação. Devemos acentuar que diferentes métodos e formas de tributação têm importantes consequências sociais e econômicas (por exemplo, se a tributação indireta recai mais pesadamente sobre os grupos de renda inferiores). Não nos propomos, porém, examinar detalhadamente as finanças estatais e o orçamento, mas assinalar apenas o fato geral de que os fundos obtidos pelo Estado vêm, de uma forma ou de outra, de salários, honorários e lucros. Todo êsse dinheiro é, na realidade, mais-valia, confiscada pelo Estado. Numa sociedade capitalista, toda a maquinaria da administração e do governo está subordinada à classe dominante, ou seja, a capitalista. A despesa estatal, portanto, constitui um campo de luta incessante entre os interesses de classe, o desejo que tem a classe capitalista de usar a finança estatal para fortalecer sua ascendência, facilitar os meios de aumentar os lucros e

impor tributos que recaem sobre a massa do povo. A classe trabalhadora por sua vez luta pela melhoria dos serviços sociais, contra as despesas estatais do interesse da classe capitalista e para aliviar o peso dos impostos que recaem sobre a massa do povo. Em suma, trava-se uma incessante batalha de classes sobre os métodos usados pelo Estado para “apropriar-se da mais-valia” e pela utilização dada à renda do Estado.

O juro sobre a Dívida Nacional (item 8c) é tão mais-valia quanto o juro pago por um capitalista a outro, mas passa às mãos do capitalista por um caminho peculiar. O Estado recolhe essa mais-valia na forma de imposto sobre a comunidade, e em seguida a entrega aos “donos” da Dívida Nacional, como uma companhia entrega os juros sobre os impostos, por ela recebidos. Há, porém, uma diferença importante entre o Estado e a companhia dedicada à produção — esta última paga juros com mais-valia criada pelos trabalhadores nas empresas que utilizam capital emprestado, ao passo que o Estado se apropria de mais-valia criada em outros setores que não os do capital tomado de empréstimo pelo Estado.

Acredita-se, por vêzes, que os juros da Dívida Nacional não vão para os capitalistas, mas para o homem médio, que é possuidor de títulos ou bônus de guerra, etc. Isso não ocorre. Por exemplo, em 1937,<sup>25</sup> apenas 13,5% dos juros foram para pessoas com rendas inferiores a 250 libras por ano. Quase metade dos juros foram para companhias de “holding”, para bancos e outras instituições financeiras.

O pagamento total em juros da Dívida Nacional é grande. Antes da guerra, era de mais de 200 milhões de libras. Em 1947 foi aproximadamente de 550 milhões, e atualmente, que estão sendo pagas indenizações pela nacionalização das minas, transporte, Banco da Inglaterra, aço, energia, etc., sua magnitude e significação econômica como meio de distribuir mais-valia se tornam ainda maiores. Em 1959 o juro de dívida pago pelo Governo central totalizou 778 milhões.

O Dr. Barna fez cálculos interessantes, que indicam, de modo geral, a distribuição de impostos entre as classes em 1937.

<sup>25</sup> Detalhes dados em *Redistribution of Incomes*, por T. Barna, Clarendon Press, 1945, pp. 83 e 193.

Ao todo, 1 bilhão e 157 milhões de libras foram recolhidos em tributação, direta e indireta; 472 milhões foram pagos em arrendamentos, lucros e juros, representando 34% do total de rendas recebido dessa forma; 309 milhões em salários (18% dos salários totais); 234 milhões em proventos (22% dos proventos totais). O saldo de 142 milhões de libras não pode ser atribuído com precisão. Depois da Segunda Guerra Mundial, além do enorme peso da tributação indireta, um número maior de trabalhadores teve de pagar impostos de renda diretos e contribuições diretas à previdência social. Quanto a isso, Callaghan, em *The British Way to Socialism*, diz: “Nossa opinião, baseada em dados existentes, é a de que em 1947-48 os grupos de renda inferior financiaram a previdência social através de pagamentos diretos e indiretos de taxas... Se assim fôr, então a alegação tradicional dos conservadores, de que os ricos estão sendo eliminados pelo peso da tributação para custear serviços sociais para os trabalhadores, deixa de ser verdade... O custo desses serviços é pago principalmente pela própria classe trabalhadora. Não recai sobre ninguém mais, muito menos sobre os ricos.” (pp. 139-40).

Os que trabalham para a finança e o comércio são pagos pelos capitalistas que os empregam. Incluem vários tipos de pessoas, como caixeiros atrás dos balcões, empregados burocráticos em casas comerciais, companhias de seguros, bancos, etc., e profissionais como advogados, contadores, etc. É claro que os dois últimos tipos não desempenham qualquer papel na produção de mercadorias. São, simplesmente, apêndices do sistema capitalista, ou seja, pessoas ocupadas apenas para permitir aos capitalistas realizarem os valores criados nos empreendimentos dos “capitalistas produtivos”. A atividade dos caixeiros não pode ser classificada da mesma forma. São vendedores e recebem o dinheiro — atividades que nada têm com a produção dos valores, mas sim com a sua realização. O caixeiro tem, porém, algumas atribuições que são “uma continuação da produção na esfera da distribuição”. O valor de uso de uma mercadoria compreende um local adequado e uma condição também adequada. A armazenagem, mistura, empacotamento e entrega da manteiga, por exemplo, são atividades produtivas realizadas com êsse objetivo pelo caixeiro da

mercearia. (Há, inversamente, várias atividades numa empresa produtiva que se relacionam apenas com o processo de venda.)

Apesar das exceções, os trabalhadores burocráticos e em distribuição numa sociedade *capitalista* moderna não produzem, de modo geral, valores. Não são “trabalhadores produtivos”, não produzem nenhuma mais-valia. Suas rendas devem vir, portanto, da mais-valia produzida por outros. Isso não é dizer que não sejam de importância para o funcionamento da economia como um todo — como seriam numa economia socialista. Mas quanto mais eficiente e rápida a máquina de distribuição, tanto maior a força de trabalho que libera para outras finalidades. A ampliação das “forças de venda” — uma tendência que no capitalismo industrial se torna cada vez mais acentuada no curso dos anos — nada contribui para o volume do produto nacional.

Rigorosamente falando, os trabalhadores em distribuição não são explorados da mesma forma que, por exemplo, um operário de fábrica. A diferença é — no que se relaciona com esses trabalhadores — antes teórica do que real. São todos pagos pelos capitalistas que vêm seus salários como custos que reduzem os lucros. A sorte do trabalhador burocrata ou em distribuição é idêntica (ou pior) à do trabalhador industrial. As leis que determinam o nível dos salários do trabalhador produtivo se aplicam igualmente ao trabalhador comercial, mas o capitalista, reduzindo os salários deste e ampliando suas horas de trabalho, não obtém maior produção de valores, mas reduz os custos comerciais e de distribuição (da forma explicada no Capítulo VI) e com isso obtém maiores lucros, graças à margem entre o preço de venda e o que o capitalista industrial recebe.

As rendas desse grupo (embora alguns de seus membros sejam “assalariados”) são incluídas principalmente entre aquilo que as estatísticas costumam chamar de “ordenados”. \*

---

\* O autor estabelece uma distinção entre *wages* (salários) e *salaries* (ordenados), esclarecendo em nota que “a distinção entre ordenados (*salaries*) e salários (*wages*) está em que o contrato de emprego no primeiro caso é semanal ou mensal, ao passo que no segundo os trabalhadores são pagos por hora”. (N. do T.)

Em 1959 a renda proporcionada pelo emprego nos ramos de distribuição totalizou 1 bilhão e 527 milhões de libras, e os lucros, 1 bilhão e 58 milhões.

O Grupo 8 — capitalistas propriamente ditos — recebe a mais-valia em suas formas bem conhecidas de arrendamento, juro e lucro. Os diretores de companhias e os capitalistas “ativos”, porém, são incluídos aqui porque, particularmente nesses dias de companhias enormes, uma parcela substancial de mais-valia é expropriada na forma de salários inflacionados e “despesas” excessivas pagas aos homens que se colocaram, e colocaram seus amigos, em posições-chaves. Na medida em que tais pessoas realmente contribuem para a organização e realização da produção, o que recebem não é mais-valia, sendo porém comum encontrar nas organizações em grande escala do capitalismo moderno uma hierarquia de pessoas muito bem pagas, colocadas acima dos verdadeiros gerentes, que recebem ordenados relativamente modestos. Não é raro, por exemplo, que um grande capitalista ocupe vários postos de direção, cada qual pago a mil libras por ano, e nos quais nada faz senão comparecer a uma reunião mensal. Devemos assinalar também que esses grandes capitalistas que desempenham um papel no controle da política da empresa e a conhecem por dentro estão em posição excepcional para obter grandes lucros extras, comprando e vendendo ações e realizando outras transações de capital — com lucros obtidos a expensas dos pequenos capitalistas e dos capitalistas “inativos”. Assim, esse grupo pode ser dividido em três subgrupos (que naturalmente se confundem): o grupo interno dos grandes capitalistas, o grupo dos capitalistas “ativos” e o grupo dos beneficiários de rendas não-ganhas, ociosos e parasitas, que esperam sentados os dividendos — ou os “capitalistas” na aceção popular.

Juntamos, aqui, as rendas e os lucros. Como explicamos no Capítulo VII, há uma diferença economicamente importante entre a renda de imóveis (terras e prédios) e outras formas de mais-valia. Há mais de cem anos, havia divisões e distinções claras entre a classe latifundiária e a classe capitalista industrial. Na Grã-Bretanha de hoje, porém (embora em muitos outros países a distinção continue), as duas classes se confundem, sendo impossível distingui-las com clareza.

O Grupo 9 compreende uma miscelânea de pessoas que não se enquadram facilmente em categorias econômicas rígidas. Sob certo aspecto, esse grupo se funde com os profissionais do Grupo 7; quase todos, porém, serão trabalhadores não-produtivos.

Esse grupo misto inclui também atividades classificáveis como produção de mercadorias em pequena escala, atividades que poderíamos chamar de "salário-trabalho" usado pelo capitalista produtivo, e atividades que se relacionam apenas com a realização da mais-valia. Por vezes todos esses três tipos serão realizados pela mesma pessoa, como, por exemplo, o arquiteto que constrói uma casa para um cliente, dá conselhos ao industrial sobre a construção, manutenção, etc., de suas fábricas, em troca de uma remuneração anual ou "salário", e age como consultor de um capitalista sobre a qualidade estrutural das propriedades que pretende comprar, como investimento.

Generalizando, seria justo supor que em sua maioria esse grupo misto obtém suas rendas da mais-valia e não produz valores. Mas, no todo, os membros desse grupo constituem menos de 1% dos recipiendários de rendas e a forma de sua classificação não altera a constituição geral da estrutura econômica britânica que me interessa principalmente.

Empregados domésticos, contratados por particulares (Grupo 10), estão principalmente a serviço da classe capitalista e de pessoas com rendimentos altos. Os salários dessa classe são simplesmente rendas transferidas a ela para que trabalhe, não para produzir mercadorias, mas diretamente para satisfazer as necessidades ou caprichos dos ricos. Evidentemente, o emprêgo doméstico é necessário, mas é igualmente certo que um volume enorme de mão-de-obra vem sendo desperdiçado nesse tipo de atividade, em benefício do conforto dos ricos. Em 1931 havia na Grã-Bretanha 1,5 milhão de empregados domésticos (embora em 1960 o número fôsse certamente muito inferior, provavelmente cerca de 250.000). A mulher ou a família do trabalhador que faz o serviço doméstico, tomando conta da própria casa, consome naturalmente parte daquilo que o trabalhador recebe na forma de salário, mas não produz mercadorias e não aumenta, portanto, o produto social, ou seja, a soma total dos valores que constituem a "Renda Nacional".

## O Movimento Nacional

O leitor talvez compreenda melhor essa noção importante do produto nacional, se mostrarmos de forma simplificada, esquemática (usando ordens de grandeza correspondentes, aproximadamente, à realidade contemporânea) o processo pelo qual o produto nacional é gerado, o que lhe ocorre e quais os meios para a geração contínua de novos produtos nacionais em períodos sucessivos.

Os novos valores que constituem a renda nacional são criados em primeiro lugar na forma de mercadorias produzidas pela manufatura, mineração, construção, etc. O volume dessa produção é representado, na Grã-Bretanha, por cerca de duas mil grandes firmas, cujo capital totaliza aproximadamente 10 bilhões de libras (das quais dois terços são de bens de raiz, e o restante de estoques, transações em realização e fundos nos bancos para pagamento de salários, novas compras, etc.). Os preços recebidos pelos manufatores serão inferiores, naturalmente, aos preços finais de vendas, transferindo-se parte dos valores aos capitalistas empenhados na distribuição e com essa diferença serão atendidos os custos de distribuição e os lucros.

A receita total do capitalista será então despendida da seguinte forma:

a) Substituição de estoques e equipamento (essa parte do preço não representa qualquer novo valor criado, mas apenas mantém os recursos da indústria, tal como originalmente).

b) Pagamento de salários e ordenados (parte dos quais é paga em imposto sobre a renda, criando receita para o governo).

c) O restante é a renda bruta das empresas capitalistas. (Para simplificar o quadro, omitimos as empresas públicas). Em 1960, por exemplo, a disposição foi a seguinte:

1. Tributação — 23,2%
2. Pagamento de dividendos e juros — 31,3%
3. Depreciação e outros itens — 21,4%
4. Retido como reserva — 24%

1. *Tributação*: a tributação direta de empresas não é, naturalmente, a única fonte de renda para os governos central e locais. As outras fontes são a) impostos sobre a renda individual, como, por exemplo, os salários, ordenados, juros ou dividendos; b) impostos sobre as vendas, ou taxas aduaneiras sobre importação; e c) taxas sobre a propriedade, e particularmente os impostos municipais.

2. Os dividendos e pagamentos de juros tornam-se, em parte, renda pessoal, mas também representam a renda para outras empresas capitalistas de finanças, seguros, etc., e tornam-se com isso também fontes de acumulação.

3. As taxas de depreciação representam, rigorosamente, o valor do equipamento desgastado. Na prática, porém, representam mais e se fundem com os

4. Fundos *acumulados* para proporcionar maior força financeira às empresas capitalistas e os recursos para ampliar e melhorar os meios de produção.

A receita que surge das várias formas apresentadas acima dá origem à "Despesa Final" para a nação como um todo (ou seja, a despesa que exclui os gastos intermediários em mercadorias, que passam de mão em mão para nova manufatura ou revenda, e exclui o dispêndio de capital que simplesmente substitui o capital desgastado). Em 1961, a "Despesa Final" na Grã-Bretanha foi oficialmente calculada como se segue:

	<i>Milhões de £</i>
Despesa dos consumidores	17.302
Despesas correntes das autoridades públicas	4.596
Formação bruta de capital fixo, interna	4.530
Valor dos aumentos materiais de estoque e trabalhos em realização	264
Exportação de mercadorias e serviços	5.351
<b>Total da "Despesa Final"</b>	<b>32.043</b>

Esse total é consideravelmente superior ao produto nacional porque inclui exportações, sem lhes contrapor as importa-

ções, e no preço de mercado dos produtos comprados há também um elemento de tributação indireta. A estimativa oficial do "Produto Nacional Bruto a Fator de Custo" é, portanto, obtida dos números acima, deduzindo-se:

	<i>Milhões de £</i>
Tributos sobre Despesa	3.635
<i>Menos</i> Subsídios	598
	<hr/> 3.037
Importação de Mercadorias e Serviços	5.569
	<hr/> 8.606

dando o "Produto Interno Bruto" = £ 23.437.000.000

Mas esse número é ainda muito elevado, do nosso ponto de vista, porque dentro da "Despesa do Consumidor" estão incluídos itens como arrendamentos, seguros e serviços diversos que constituem pagamentos de um recipiendário de renda, a outro, e não pagamentos por mercadorias produzidas e vendidas. Esses itens provavelmente totalizarão mais de dois bilhões de libras. Levando-se isso em conta, a divisão do produto nacional pode ser em termos gerais, a seguinte:

<i>Divisão do Produto Nacional</i>	
Despesas de Consumidores	70%
das quais:	
Salários Pagos em estabelecimentos produtivos	27,5%
Ordenados pagos em estabelecimentos produtivos	10%
Salários e ordenados pagos em distribuição, finanças e outros serviços profissionais	15%
Salários e ordenados pagos pelos governos central e locais (inclusive educação, saúde, etc.)	10%
Despesas de consumo, feitas com os lucros, etc.	7,5%
Despesas Públicas em Mercadorias	7,5%
Acréscimos ao capital fixo (e ações)	22,5%

## *Renda Nacional: Interpretações Marxista e Burguesa*

Adam Smith (1723-1790), cuja obra lançou as bases de um estudo realmente científico da Economia Política, empreendeu a tarefa de indagar da “Natureza e Causas da Riqueza das Nações”, ou, como poderíamos dizer na terminologia moderna, procurou explicar o que é a renda nacional e o que determina seu volume. Adam Smith abordou o problema armado de uma teoria trabalhista do valor, cuja significação para a sua pesquisa se torna clara na primeira frase de seu livro (citada no início deste capítulo.) A teoria econômica marxista, tomando a teoria trabalhista do valor como sua base, elaborou um quadro completo e científico do capitalismo e das leis de sua evolução, que torna possível uma compreensão clara da “natureza e causas” da renda nacional.

*A renda nacional numa economia capitalista é a soma de mercadorias novas produzidas, o produto social líquido, os novos valores criados num determinado período de tempo, digamos, em um ano.*

A renda de uma nação, deixando de lado os pagamentos vindos do exterior, como uma mais-valia do capital investido no estrangeiro, só pode ser aquilo que ela produz. O sentido da produção já foi discutido acima. A renda anual de uma nação deve ser considerada como igual ao produto líquido dentro de um ano. As fábricas e outras empresas produtivas compram matéria-prima, bens semi-acabados, etc. — todos componentes do *capital constante* — a que se acrescentam novos valores pelo processo produtivo, ou seja, o dispêndio do trabalho na produção. Os produtos acabados de algumas empresas se tornam material para outras (como os tijolos fabricados por uma companhia especializada se tornam material para o construtor). A renda nacional é, portanto, não o total dos produtos brutos de cada empresa produtiva, mas o total dos *novos* valores acrescentados, os produtos líquidos de cada empresa. O produto bruto de cada empresa é igual, na terminologia marxista, ao capital constante mais o capital variável mais a mais-valia, ou  $c + v + mv$ . O novo valor acrescido é igual ao capital variável mais a mais-valia, ou  $v + mv$ . Os valores produzidos para *substituir* o capital constante (substituir esto-

ques de materiais, por exemplo, ou o desgaste do equipamento) não criam nova renda: simplesmente substituem os valores antigos, produzidos antes, o “trabalho morto” representado pelos meios de produção fabricados nos anos anteriores. Na medida, porém, em que o capital é acumulado, sendo produzido capital constante como base para o aumento da reprodução, os novos valores produzidos na forma de meios de produção são uma parte da renda nacional. Esta é, portanto, igual à soma total dos novos valores produzidos, que são iguais à soma total dos salários mais a soma total da mais-valia,  $v + mv$ , e incluem a acumulação oriunda da mais-valia. A taxa de acumulação, como mostramos no Capítulo VIII, tem conseqüências de longo alcance para o desenvolvimento da economia capitalista.

A renda nacional será normalmente expressa em termos monetários. Podemos dizer, por exemplo, que a renda nacional da Grã-Bretanha foi, nos anos anteriores à Segunda Guerra Mundial, de cerca de quatro bilhões de libras, sendo hoje superior a vinte bilhões — o que, porém, é menos da metade do nível de pré-guerra, levando-se em conta a triplicação dos preços. No caso, o dinheiro é usado como medida de valor, e cada libra representa, digamos, cinco horas<sup>26</sup> do “tempo de trabalho abstrato e médio, socialmente necessário”. Uma renda nacional de quatro bilhões de renda representa, portanto, novos valores produzidos por vinte bilhões de horas de tempo de trabalho abstrato. Esse número de quatro bilhões reflete o volume total do trabalho produtivo efetivamente realizado. Se o volume de mercadorias produzidas fôr medido de ano a ano, a medida monetária usada terá de ser ajustada. A mensuração deve ser feita em *preços constantes*, para que o dinheiro não seja uma medida enganosa, quando os valores dêle e dos bens sofrem alteração na correlação entre si. Se a produtividade do trabalho aumentar, a *massa* de mercadorias aumentará, mas a soma total dos *valores* não aumentará, a menos que mais trabalho seja usado na produção.

<sup>26</sup> Aproximadamente correto para os anos anteriores à Segunda Guerra Mundial. Em 1948, seria mais exato dizer duas horas e meia, e, em 1962, uma hora e meia.

A teoria burguesa, quando se trata de renda nacional, envolve-se nas maiores dificuldades. O Professor A. L. Bowley, por exemplo, um dos primeiros a se ocupar das estatísticas da renda nacional, escreveu: “Entende-se, geralmente, por *renda nacional total* o volume global das receitas (inclusive produto do trabalho) das pessoas que compõem a nação. A receita é considerada o dinheiro, ou o valor monetário das mercadorias, que passa à propriedade da pessoa, durante o ano, para seu uso (sujeito a impostos), depois de serem subtraídas dessa importância tôdas as somas correlatas... . É difícil dar um sentido perfeitamente definido à renda nacional. A soma de dinheiro que o representa nominalmente não existe, decerto, na realidade... . A utilidade de 1 libra para alguém será maior na proporção que sua renda fôr menor, e a utilidade de tôdas as receitas depende de sua distribuição entre as pessoas. Por outro lado, o valor dos serviços e mercadorias depende da procura. Na realidade, as centenas de milhões de libras que constituem o global não representam um total homogêneo.” (*An Elementary Manual of Statistics*, Capítulo IX, p. 119.) O Professor Bowley toca exatamente no ponto crucial da teoria burguesa: numa teoria do valor baseada na utilidade subjetiva, 1 libra representa apenas uma avaliação subjetiva das utilidades relativas e portanto somar a renda nacional em termos monetários “não tem sentido definido”. O Professor Bowley assinala que a renda nacional só teria sentido se pudesse ser somada em termos de um total homogêneo, o que sem dúvida é certo. O reconhecimento do elemento comum que participa da multiplicidade das mercadorias produzidas é necessário à análise da renda nacional. Esse elemento comum é o fato de serem tôdas produzidas pelo trabalho humano empregado pelo sistema capitalista. (Como tal, as mercadorias têm um valor de troca proporcional ao tempo de trabalho homogêneo e abstrato que representam.) Ao mesmo tempo, destinam-se a satisfazer uma multiplicidade de necessidades humanas, e nessa condição têm um valor de uso e encerram um trabalho concreto. O erro e confusão da economia burguesa deriva de sua tentativa de explicar a questão como se as mercadorias fossem apenas valores de uso. O aspecto de homogeneidade das mercadorias é totalmente pôsto de lado. A teoria burguesa

chega, assim, à conclusão de que não tem sentido somar e tirar a média de utilidades subjetivas, o que realmente é certo.

Se a lógica da teoria do valor utilitário fôsse aceita, a análise da renda nacional seria impossível. Nesse caso, porém, como em muitos outros aspectos correntes (por exemplo, o desenvolvimento econômico), a teoria burguesa é forçada a ignorar ou eliminar sua teoria do valor. Mesmo assim, persistem elementos de confusão. Numa análise da renda nacional, portanto, persiste a tendência de considerar tôda renda como pagamento aos “fatores de produção”, como, por exemplo, o juro para o “serviço” de emprestar capital, o pagamento das forças armadas por “produzirem” o serviço de defesa, etc. etc. Vemos, no caso, a influência da teoria burguesa que argumenta ser a renda o pagamento dos vários “fatores de produção”, como o trabalho, capital, capacidade administrativa, promoção de vendas, etc. e que cada “fator econômico” é pôsto num mercado onde obtém seu valor porque cada pessoa calcula a transação subjetivamente, em termos da utilidade que tem para si.

Resumindo, a renda nacional é o total dos novos valores produzidos e materializados nas mercadorias vendidas, ou à venda, para uso da comunidade. Esses novos valores são iguais à soma dos salários totais dos trabalhadores produtivos, mais o total da mais-valia ( $v + mv$  na fórmula marxista). O que sobra, depois do pagamento dos salários, é a soma total dos arrendamentos, juro, lucro, destinada à acumulação, aos serviços comerciais e outros “gastos gerais” do modo de produção capitalista, para as forças armadas e outras despesas improdutivas do Estado.

### *Finanças das Emprêsas*

Podemos ver, pelo estudo das finanças das emprêsas, como os valores produzidos na fábrica (ponto de produção onde os valores são criados) são distribuídos pelas várias classes e setores da comunidade. Hoje, quase tôdas as sociedades por ações tomam a forma de companhias limitadas — ou ltda., em abreviação. Suponhamos que a estrutura do capital de uma companhia (no caso, imaginária) seja a seguinte:

£ 1.000.000	em ações ordinárias de	£ 1
£ 400.000	em ações preferenciais de	7%
£ 1.000.000	em debêntures de	4%

Quais as peculiaridades dêesses três tipos principais de ações? Primeiro, *debêntures*: são empréstimos claros e simples sôbre os quais um determinado juro (no caso, 4%) tem de ser pago todo ano, até que as debêntures sejam cobertas (e as condições disso serão específicas). A companhia deve pagar juro sôbre as debêntures quer tenha lucro ou não. No caso negativo, poderá ir à falência e ser forçada à liquidação (ou seja, todos os seus bens serão vendidos para remir o débito). As *ações preferenciais* são, como o nome sugere, ações que têm preferência sôbre outras — quando a companhia divide seus lucros (paga um *dividendo*), sendo êste, no caso de 7%, pago às ações preferenciais antes de quaisquer outras. Em último lugar estão os *acionistas ordinários*, na ordem de recebimento de dividendos. Se os lucros foram pequenos, é possível que tais acionistas não recebam nenhum dividendo. Se os lucros, porém, foram grandes, 20%, 30% ou 40% ou até mais, poderão ser pagos a êles, ao passo que as ações preferenciais continuarão recebendo apenas 7%. As ações ordinárias, portanto, representam apenas um jôgo: podem obter altos dividendos, ou nada, e tais títulos, que ganham e perdem mais com a sorte dos negócios, são freqüentemente denominados *ações de contrapartida*.

O contrôle da política das companhias é, teòricamente, exercido pelos acionistas ordinários, cada um dêles tendo tantos votos quanto o número de ações que possuir. Na prática, porém, uns poucos acionistas controlam a política e fazem que sejam eleitos os diretores que escolhem. Dessa forma, a totalidade do capital é, na realidade, controlada apenas por uma parte dos acionistas. Por vêzes, e a fim de proteger o contrôle, há classes especiais de ações que encerram direitos preferenciais de voto e que dão completo contrôle da política da companhia.

O capital efetivo de uma companhia não corresponde, necessariamente, ao capital nominal. Em alguns casos, o capital nominal foi aumentado com a emissão de ações gratuitas (ou *bônus*) aos acionistas, e por vêzes o valor monetário dos bens

pertencentes à companhia é consideravelmente inferior ao capital emitido. Depois da Primeira Guerra Mundial, a cifra monetária do capital de muitas indústrias têxteis foi inflacionada muito além do valor real dos bens de que dispunham. Também as ferroviárias mantiveram uma cifra monetária excessiva para seu capital. A companhia pode, ainda, ter acumulado anualmente lucros que, ao invés de serem distribuídos como dividendos, foram destinados a um fundo de reserva, que por vêzes atinge o mesmo volume do capital emitido. Nesse caso, o capital efetivo terá sido grandemente aumentado e, se não houver outras modificações, os lucros serão correspondentemente maiores, com a provável distribuição regular de grandes dividendos. A perspectiva razoavelmente segura de obter grandes dividendos provocará a elevação do valor das ações da companhia, na Bôlsa de Valôres. Uma ação do valor nominal de uma libra poderá custar cinco, dez ou vinte libras. A ascensão e queda dos preços das ações na Bôlsa podem, porém, ser provocadas apenas pelo jôgo e pela manipulação financeira.

Vejam agora algumas cifras na contabilidade de nossa companhia imaginária. Sua renda virá principalmente da receita das vendas de seus produtos, pelos quais não terá o preço total pago pelo consumidor, mas sim o preço de fábrica. Digamos que recebe renda de uma companhia *subsidiária*, que venda os produtos da companhia principal e que se ocupa apenas do comércio. Os lucros dessa companhia podem ser considerados como representativos daquela parte da mais-valia que (embora produzida, decerto, na fábrica) só é realizada na esfera de distribuição. (Ver o item sôbre Capital Comercial, no Capítulo VI.) Dessa fonte digamos que a companhia principal recebe 200.000 libras. Suas receitas serão, portanto:

Receita da venda de produtos	£ 1.300.000
Renda de dividendos ou ações na companhia subsidiária	£ 200.000
Total da receita	£ 1.500.000

Contra a receita devemos colocar as despesas, que serão principalmente de compras de combustíveis, matérias-primas, etc., e que proporcionam lucros aos capitalistas que as vendem.

Outro item considerável da despesa são os salários dos trabalhadores produtivos, e que serão por eles gastos na aquisição do necessário à vida. Uma parcela será, ainda, posta de lado para a depreciação do equipamento, etc. Esse dinheiro será, periodicamente, empregado em novas máquinas, peças, reparos em edifícios, etc., e finalmente passará às mãos dos capitalistas que são donos das fábricas que produzem tais coisas. Haverá também certas “despesas” que na realidade são (principalmente) pagamentos feitos com o produto da mais-valia, como os honorários dos diretores, taxas (que passam às mãos das companhias ou das pessoas empregadas pelas autoridades locais), arrendamento (que é a renda não-ganha pelo trabalho e que passa aos donos de terra), seguros, etc. (renda para empresas financeiras), despesas jurídicas (rendas para os advogados, seus funcionários, etc.), e assim por diante. As *despesas* poderiam ser assim discriminadas na contabilidade de nossa companhia:

	(em libras)
Compra de matérias-primas, combustível, etc.	800.000
Salários, etc.	200.000
Honorários de diretores	30.000
Arrendamentos e taxas	20.000
Depreciação de equipamento, etc.	40.000
Despesas jurídicas, seguros, etc.	10.000
<b>Total da Despesa</b>	<b>1.100.000</b>

A receita é superior à despesa em 400.000 libras. Que acontece, então? Os 4% terão de ser pagos sobre as debêntures de 4%, o que exigirão 40.000 libras. Haverá certas taxas a serem pagas diretamente pela companhia (que supomos ser, no total, de 100.000 libras). Depois que o pagamento do juro de debêntures e das taxas tiver sido feito, restará uma soma de 260.000 libras. Serão pagos, então, juros de 7% sobre as ações preferenciais, num total de 28.000 libras. Tendo entregue ao Estado parte da mais-valia, em taxas de lei, e tendo distribuído as rendas não-ganhas que recaem como primeiro ônus sobre a mais-valia produzida, os diretores decidirão como querem ver distribuídas as 232.000 libras restantes entre os acionistas ordinários e os “lucros destinados ao fundo

de reserva”, ou seja, acumulados para que possam funcionar como novo capital no giro seguinte do capital. É comum aos capitalistas, em sua ansiedade de ampliar os lucros futuros e o poderio econômico, colocar como reserva somas cada vez maiores. Suponhamos que resolvem que 10% é um dividendo suficiente para os acionistas ordinários e paguem, assim, 100.000 libras, deixando 132.000 libras de reserva. Para disfarçar o volume real dos lucros, a transferência destes para a reserva provavelmente não será feita de forma direta. Os capitalistas podem, por exemplo, fazer descontos excessivos para a depreciação do estoque e da fábrica, atribuindo a esse 80.000 libras ao invés de, digamos, 40.000, e desviando com isso 40.000 libras para uma reserva secreta. O saldo poderá ser distribuído em 20.000 libras declaradas para as reservas comuns e 70.000 para um fundo especial, destinado a algum plano que tenham imaginado. E que será feito das 2.000 libras restantes? Talvez um dos diretores tenha um lampejo de inteligência, e diga: “Nossos trabalhadores não são tolos. Verão, apesar de todas as nossas reservas secretas e especiais, que obtivemos belos lucros este ano. Não seria boa idéia sustar suas exigências de aumentos de salários e mantê-los quietos e de boa paz, com uma grande economia para nós a longo prazo, distribuindo-lhes as 2.000 libras restantes como gratificação especial? Quem poderá dizer então que os trabalhadores não participam dos lucros?” A proposição será aprovada unânimemente, embora talvez o vice-presidente murmure que de qualquer modo os trabalhadores estarão ganhando mais do que merecem. Outro recurso para tornar os lucros aparentemente pequenos e manter calados os trabalhadores poderá ser adotado: anunciar-se-á que os dividendos são de apenas 8,5% do total da receita. Mas os que sabem o que procurar notarão que a taxa de mais-valia é de 230%! (Mais-valia = £ 400.000 + £ 60.000 para honorários de diretores, arrendamentos e despesas legais, contra £ 200.000 de salários).

O capitalista que é dono da empresa produtiva é o primeiro apropriador da mais-valia. Mas através de suas mãos, e das mãos dos negociantes, a mais-valia capitalista passa a muitas outras mãos. Vai muito além da fábrica onde é produzida. Somente a parte acumulada e girada em capital novo volta à indústria; o resto vai construir as enormes pirâmides da ex-

ploração capitalista, as rendas dos milionários, dos que vivem de arrendamentos e aluguéis, dos latifundiários, das muitas centenas de milhares que operam o custoso negócio da distribuição e comércio capitalista, os banqueiros e advogados, os agentes e corretores, o enorme aparato da máquina estatal, que mantém o poderio da classe capitalista, e todos os "gastos gerais" do modo de produção capitalista. O pêso de imensa superestrutura pode ser apresentado em números. Em 1959 os lucros britânicos, taxa e juro — a categoria geral de "renda não-ganha" — foram, antes das taxas, de aproximadamente 7 bilhões de libras. Ordenados e salários dos que trabalham na distribuição, comércio, administração, forças armadas e outras ocupações "não-produtivas", totalizaram 5 bilhões e 700 milhões de libras; e os ordenados e salários das ocupações "produtivas" totalizaram 8 bilhões e 300 milhões. Dêses números poderemos calcular a parcela da mais-valia no produto nacional como aproximadamente de 60%. A parcela do total que ficou com o Estado (governo central e local) foi aproximadamente de 30%, e considerando-se as cifras acima deveremos ter presente que as taxas do Estado sôbre a despesa (recaindo principalmente sôbre os trabalhadores e rendas pequenas) mais o seguro e as contribuições para serviços de saúde totalizaram 3 milhões e 400 milhões, e os impostos sôbre a renda e o capital (recaindo principalmente sôbre as rendas médias e superiores) totalizaram 3 bilhões.

Esses números mostram a magnitude do excedente produzido. Do ponto de vista do capitalismo, constituem a medida da riqueza nacional, mas do ponto de vista do país, ou seja do povo como um todo, não são a medida do bem-estar nacional. A parte o consumo capitalista, o excedente é usado, em grande parte, para manter a existência do sistema capitalista. Esse sistema não proporciona ao povo uma vida digna, e sobreviveu à sua utilidade no desenvolvimento histórico da sociedade humana. Constitui, hoje, um terreno onde medram crises e guerras. Mas, se com todo o desperdício implícito ao capitalismo, uma proporção relativamente pequena da força de trabalho nacional pudesse produzir um excedente bastante grande para manter o edifício da sociedade capitalista, seriam muito melhores e muito mais ricas de interêsse e prazer as condições de trabalho e lazer, se os recursos usados so-

cialmente também fôssem de propriedade social e socialmente controlados. Se todos os que trabalham na produção, se todos os cientistas, técnicos, etc., tivessem liberdade para usar e desenvolver tôdas as fôrças de produção latentes na sociedade moderna — em suma, se a produção fôsse para uso e não para lucro, a pobreza poderia ser eliminada totalmente, e o próprio trabalho poderia tornar-se um prazer. Para que isso se torne possível, é necessário que a classe trabalhadora tome o poder estatal e modifique o modo de produção, do capitalismo para o socialismo.