

Coleção Livros Didáticos de Economia

O Funcionamento da Economia Capitalista

Uma introdução ao estudo da Economia

Jorge Miglioli
Luiz Gonzaga Belluzzo
Sérgio Silva

Organização e revisão
Ana Lucia Gonçalves da Silva

PRG 

PRÓ-REITORIA DE GRADUAÇÃO
UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS

Coleção Livros Didáticos de Economia

O Funcionamento da Economia Capitalista

Uma introdução ao estudo da Economia

Jorge Miglioli
Luiz Gonzaga Belluzzo
Sérgio Silva

Organização e revisão

Ana Lucia Gonçalves da Silva

COLEÇÃO LIVROS DIDÁTICOS DE ECONOMIA

Revisão

Nicolas Leonezi e Camila Leite | Tikinet

Capa e Projeto Gráfico

Robson Santos | Tikinet

Diagramação

Robson Santos | Tikinet

Miglioli, Jorge; Belluzzo, Luiz Gonzaga; Silva, Sérgio

O funcionamento da economia capitalista: uma introdução ao estudo da economia. Organização e revisão de Ana Lucia Gonçalves da Silva – Campinas, SP: Unicamp, IE, 2017. 252p. (Coleção Livros Didáticos de Economia).

ISBN 978-85-86215-96-4

1. Introdução à economia. 2. Economia capitalista. 3. Economia política. I. Jorge Miglioli. II. Luiz Gonzaga Belluzzo. III. Sérgio Silva. IV. Ana Lucia Gonçalves da Silva. V. Instituto de Economia (Unicamp). VI. Título. VII. Série.



Campinas

Universidade Estadual de Campinas – Unicamp
Instituto de Economia – IE

SUMÁRIO

APRESENTAÇÃO	7
INTRODUÇÃO	9
PRODUÇÃO E PREÇOS	13
Produtos e Preços	13
Componentes do Preço: os custos	17
Componentes do Preço: o lucro.....	24
Componentes do Preço: os Impostos	30
Diferentes Composições de Preço.....	34
Preços e os Agentes Sociais da Produção.....	41
A DIVISÃO DO TRABALHO	49
Introdução	49
Desenvolvimento da Divisão do Trabalho	52
Divisão do Trabalho na Economia Moderna	64
Produtividade e Divisão do Trabalho	77
A PRODUÇÃO	99
Introdução	99
A Produção como Oferta	99
A Produção como Renda e como Demanda.....	112
A Medida da Produção em seus Três Aspectos	124
O FLUXO DA PRODUÇÃO	133
O Quadro de Relações Intersetoriais	133
Os Esquemas de Reprodução.....	146
PREÇO E LUCRO	163
O Limite Mínimo dos Preços.....	163
O Mecanismo de Mercado.....	170
Capacidade Produtiva e Custos.....	177
O Processo de Fixação de Preços	185
TAXA DE LUCRO E MOVIMENTO DE CAPITAL	205
Taxa Orientadora da Taxa de Lucro.....	205
Movimento de Capital e Formas de Organização das Empresas.....	211
Movimento Internacional do Capital	220
Obstáculos ao Movimento de Capital	243

Apresentação

Este livro resultou de projeto selecionado no âmbito do Edital PRG 2016 para apoio à produção de material didático, importante iniciativa da Pró-Reitoria de Graduação da Universidade Estadual de Campinas (Unicamp), tendo como objetivo geral ajudar docentes da Unicamp a documentar, disponibilizar e institucionalizar material acadêmico de apoio didático na forma de apostilas, livros e material digital.

O Instituto de Economia da Unicamp (IE), desde os anos 1970, vem utilizando em seus cursos um conjunto de apostilas didáticas de Introdução à Economia, elaboradas em 1976 por Jorge Miglioli, Luiz Gonzaga Belluzzo e Sérgio Silva,¹ abrangendo seis volumes (cada um correspondendo a um capítulo): I. *Produção e preços*; II. *A divisão do trabalho*; III. *A produção*; IV. *O fluxo da produção*; V. *Preço e lucro*; VI. *Taxa de lucro e movimento de capital*.

Apesar de seu uso intenso e seu comprovado valor, este material didático (totalizando cerca de 200 páginas) vem circulando nessas quatro décadas em formato de péssima qualidade. Datilografado em meados dos anos 1970, foi sendo disseminado via cópias xerográficas, de qualidade cada vez mais precária devido ao intenso manuseio.²

O Edital para Apoio à Produção de Material Didático da PRG/Unicamp se apresentou, portanto, como excelente oportunidade de disponibilizar de forma mais adequada este precioso acervo produzido

1 Professores aposentados da Unicamp.

2 Estas apostilas chegaram a ser redatilografadas em fins dos anos 1970 e continuaram circulando na forma de cópias xerográficas. Mais tarde, o Centro de Documentação (CEDOC) do IE reuniu e encadernou as seis apostilas e incluiu, em seu acervo, algumas cópias em papel para consulta. Mais recentemente, alguns professores tomaram a iniciativa de escanear essas apostilas e disponibilizar aos alunos via Teleduc, mas a precariedade do material se manteve.

por professores de reconhecida competência e prestígio, visando primordialmente o apoio didático ao curso de Economia da Unicamp.

O primeiro passo foi providenciar a digitação das apostilas, tomando por base o material redatilografado em fins dos anos 1970.³ Em seguida, deu-se início ao trabalho de organização e revisão, tendo em vista chegar ao Livro Didático no formato ora publicado.

Os conteúdos e a sequência originais foram mantidos, porque se considerou relevante preservar a formulação original dos autores, apoiando-se no reconhecimento de tratar-se de material histórico. Apesar disso, a tarefa de organização e revisão revelou-se árdua, pois à medida que a revisão avançava foram ficando evidentes lacunas e erros no material redatilografado, exigindo um minucioso trabalho de reconstituição, correção e complementação.

Ana Lucia Gonçalves da Silva
Professora do IE/Unicamp

3 Foi necessário utilizar esse conjunto redatilografado, uma vez que atualmente apenas poucos professores e alguns ex-alunos dispõem, mesmo assim de maneira incompleta, do material primeiramente datilografado (as “velhas apostilas originais”).

Introdução

A produção deste material acadêmico de apoio didático para os cursos de graduação de Ciências Econômicas busca recuperar e tornar público o texto-base utilizado na disciplina de Introdução à Economia da Unicamp, elaborado em 1976 pelos professores Jorge Miglioli, Luiz Gonzaga Belluzzo e Sérgio Silva.

O conjunto de seis apostilas didáticas de Introdução à Economia constitui uma proposta *sui generis* não apenas por recuperar elementos básicos para a compreensão do funcionamento da economia capitalista, respeitando a complexidade da produção capitalista moderna e apoiando-se em explicações e exemplos didáticos, mas principalmente por refletir a experiência acadêmica de seus idealizadores, bem como o pensamento crítico da chamada “Escola de Campinas”.

A publicação justifica-se pelo esforço de retomar conceitos e problemas pouco discutidos nas disciplinas convencionais de Introdução à Economia baseadas em manuais *mainstream*, fazendo uso de formulações histórico-teóricas que aproximam o estudo da Ciência Econômica de sua base fundadora, a Economia Política. Tal abordagem constitui o marco teórico do Instituto de Economia da Unicamp e, portanto, mostra-se coerente com a estrutura curricular dos cursos a que este material se destina. O caráter inovador da abordagem utilizada e sua narrativa didática, somados ao anseio de aprimorar a formação do corpo discente, reforçam a necessidade de documentar, disponibilizar e institucionalizar este material didático na forma de livro.

A publicação de um livro de Introdução à Economia para uso didático justifica-se pela necessidade de contarmos na Unicamp com uma obra que, recolhendo os conceitos e métodos desenvolvidos nesta instituição, seja utilizada nos cursos introdutórios de Economia em diferentes unidades de ensino da universidade. O esforço justifica-se porque, nesta universidade, que completou cinquenta anos de existência, a Economia foi uma das áreas de conhecimento fundadoras, e ganhou prestígio acadêmico internacional pela sua abordagem

inovadora no tratamento das condições do desenvolvimento do Brasil e da América Latina, assim como pela construção de uma análise rigorosa sobre as particularidades do capitalismo brasileiro, apoiada em um marco teórico histórico-estrutural.

Trata-se de uma obra didática que aborda as noções básicas da Ciência Econômica do ponto de vista heterodoxo e com a preocupação das ciências aplicadas. Contribui, portanto, para o ensino de categorias e metodologias básicas da Economia para a compreensão de temas como, por exemplo, divisão internacional do trabalho, distribuição da renda e políticas públicas.

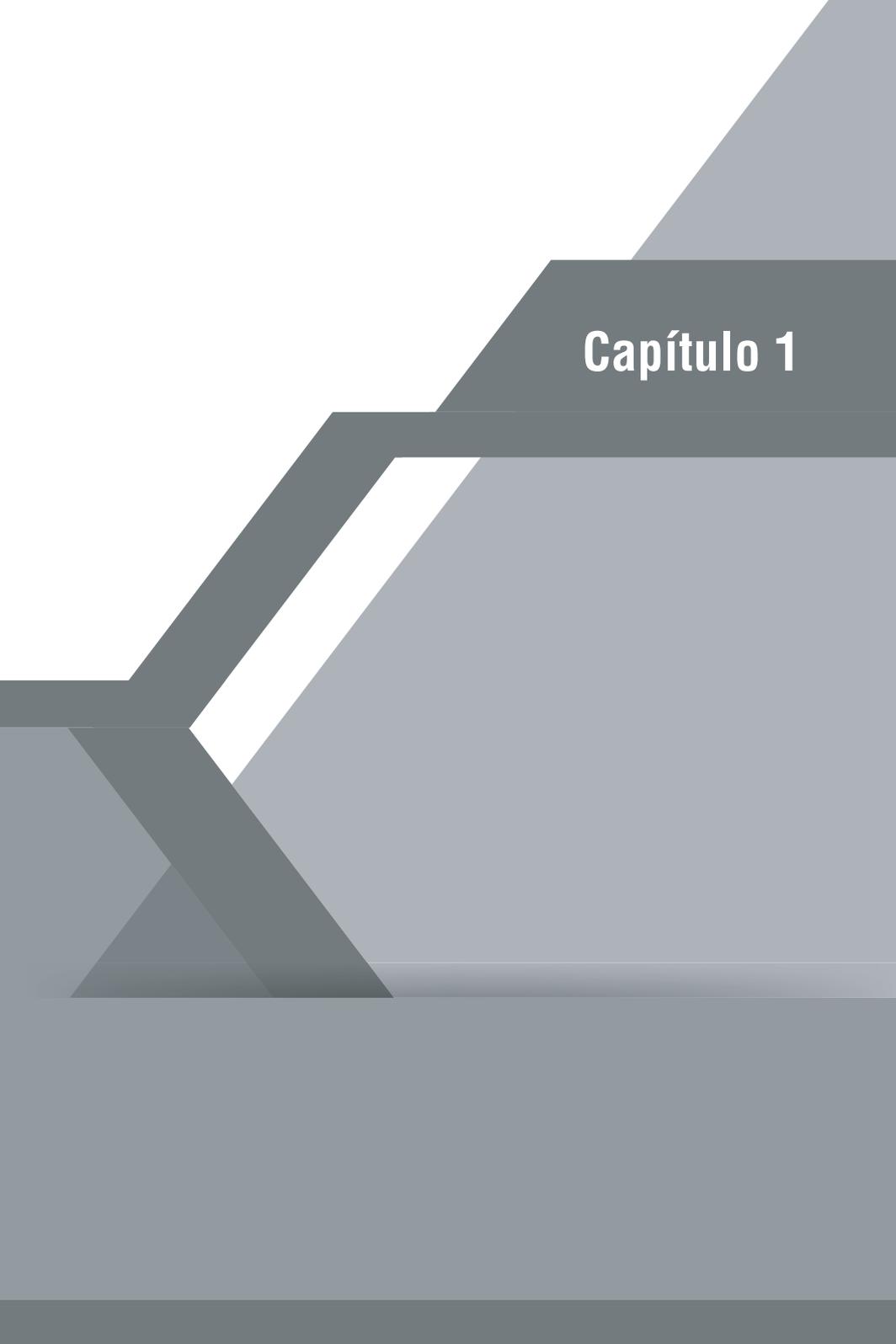
O livro está estruturado em seis capítulos, correspondendo a cada uma das seis apostilas originais, bem conhecidas dos alunos do IE:

1. *Produção e preços* – descreve os preços como elementos da vida cotidiana, trata dos diversos componentes do preço, aponta as diferenças segundo o ramo de produção e o porte das empresas e destaca que os elementos componentes do preço expressam, em última instância, relações sociais entre os agentes participantes da produção.
2. *A divisão do trabalho* – capítulo que ganhou particular notoriedade; aborda o desenvolvimento histórico da divisão do trabalho, desde as formas primitivas até a economia moderna, seu reflexo na divisão internacional do trabalho e os determinantes da produtividade do trabalho.
3. *A produção* – apresenta a produção sob diferentes aspectos: como oferta, como renda e como demanda, além de problematizar a diferença entre necessidade, demanda e despesas e de esclarecer a distinção entre valor da produção e valor adicionado, bem como entre demanda intermediária e demanda final.
4. *O fluxo da produção* – apresenta o quadro de relações intersetoriais e os esquemas de reprodução simples e ampliada.
5. *Preço e lucro* – discute o limite mínimo dos preços, o papel da concorrência, a relação entre capacidade produtiva e custos e esmiúça o processo de fixação de preços (explicitando o papel da demanda, da capacidade produtiva e do grau de monopólio).

6. *Taxa de lucro e movimento de capital* – partindo do objetivo primordial da produção capitalista, este capítulo trata da evolução das formas de organização das empresas, do movimento internacional do capital e dos obstáculos a esse movimento, destacando a crescente assimetria entre países desenvolvidos e subdesenvolvidos.

Este livro apresenta o conteúdo das seis apostilas acima referidas, reorganizadas, revistas e, quando necessário, corrigidas ou com lacunas preenchidas, mas sempre com o objetivo primordial de recuperar e reconstituir as apostilas originais. Assim, foi preservado ao máximo possível o conteúdo original das ideias conforme expostas pelos professores Miglioli, Belluzzo e Silva.

Ana Lucia Gonçalves da Silva
Professora do IE/Unicamp

The background features a series of overlapping geometric shapes in various shades of gray and white. A prominent dark gray shape in the upper right contains the chapter title. Below it, a lighter gray shape extends across the middle. A white diagonal stripe cuts through the lower-left portion of the composition. The overall aesthetic is clean and modern.

Capítulo 1

Produção e Preços

Produtos e Preços

Preços como elementos da vida cotidiana

Quando queremos possuir um objeto qualquer ou obter certo serviço, nós mesmos podemos produzi-lo ou então podemos adquiri-lo de alguém que o produza. Atualmente essa escolha é, na realidade, muito limitada: são poucas as coisas que produzimos diretamente para nós mesmos, visto que, em geral, podemos comprar no mercado¹ os objetos ou serviços que desejamos, a preços inferiores aos custos que teríamos se nós mesmos os produzíssemos – além do fato de que nem sempre sabemos produzi-los.

Até um determinado momento da história, isto é, até a fase que antecede o surto do capitalismo, grande parte das coisas utilizadas por uma família, seja como artigos de consumo ou como instrumentos de trabalho, era produzida pelos próprios membros da família. Isso ainda ocorre hoje em dia em áreas rurais de muitos países, onde as famílias camponesas produzem seus próprios gêneros alimentícios, parte de suas vestimentas, utensílios domésticos, a casa em que habitam e muitos de seus instrumentos de trabalho. Nas cidades ou em quaisquer outras áreas onde a produção industrial vai penetrando, onde os objetos de consumo e de trabalho passam a ser oferecidos para compra, as coisas produzidas diretamente pelas famílias para si mesmas tendem a diminuir consideravelmente. Em vez de aplicar seu trabalho na produção dos diferentes artigos de que necessitam ou desejam, as pessoas passam a exercer atividades únicas, especializadas – seja como trabalhadores ou como proprietários –, pelas quais recebem uma contrapartida

1 Entende-se por mercado não um estabelecimento comercial em particular ou um conjunto específico de estabelecimentos, mas uma área qualquer – que pode ser delimitada ou não delimitada – onde são ou podem ser efetuadas as operações de compra e venda tanto de produtos materiais como de serviços.

em dinheiro. É com esse dinheiro, então, que elas adquirem no mercado aqueles artigos necessitados ou desejados.

Atualmente, nas sociedades economicamente mais adiantadas, todas ou quase todas as coisas de que as pessoas precisam para satisfazer suas necessidades, suas conveniências e suas vaidades podem ser encontradas no mercado. E como todas essas coisas têm seus preços (isto é, equivalem a determinadas quantidades de dinheiro pelas quais podem ser compradas ou vendidas), daí resulta que as operações de compra e venda, o manejo do dinheiro e as relações de preço tornam-se fatos da vida cotidiana das pessoas.

Esses fatos estão tão integrados em suas atividades diárias que muita gente nasce, vive e morre sem dedicar-lhes qualquer indagação, como se fossem tão naturais como a respiração e o andar. Se, porém, observarmos mais cuidadosamente esses fatos, algumas questões surgirão inevitavelmente. Por exemplo, um problema de maior amplitude que, todavia, é mais raramente colocado (a não ser pelas crianças – estes seres irreverentes e inquietantes – e pelos adultos mais curiosos): por que temos sempre de pagar pelas coisas que desejamos consumir, como os alimentos, as roupas, os livros etc.?

Para começar a compreender essa questão, podemos observar que em uma sociedade como a nossa, onde predomina a economia de mercado, a produção é efetuada para a venda e com vistas à obtenção de lucro. A empresa que adquire de outras empresas os elementos necessários à sua produção deve por eles pagar preços determinados. Do mesmo modo, precisa pagar pelo trabalho de seus empregados, dado que estes necessitam de recursos com que comprar os produtos indispensáveis à sua sobrevivência. A partir daí podemos começar a desvendar um enigma dos preços: antes de constituírem uma relação entre os próprios produtos, os preços traduzem relações sociais. Por meio dos preços, manifestam-se as relações entre os empresários, entre estes e os trabalhadores e, enfim, entre os diferentes grupos sociais.

A complexidade dessas relações aparece na própria complexidade da formação dos preços. Quando abordado pelo prisma da contabilidade – a de uma empresa, por exemplo –, o preço de um produto é apresentado como resultante da soma de uma série de componentes que, por sua vez, nada mais são do que outros preços.

Essa abordagem contábil permite-nos observar, ao nível da empresa (e a empresa é a real unidade de produção na economia capitalista) e por meio dos componentes de seus preços, a complexidade do processo de produção, que envolve os mais diversos agentes sociais. Por isso, iniciaremos nosso estudo por esta abordagem, ou seja, analisando a produção e os preços a partir da empresa.

Complexidade da formação dos preços

Se formos a uma feira de gado de um vilarejo do interior do Brasil ou se penetrarmos em um bazar árabe, ou se ainda em outras circunstâncias semelhantes observarmos o processo de barganha de preços que se dá entre os vendedores e os compradores, em que os primeiros tendem a elevar os preços ao máximo e os segundos a reduzi-los ao mínimo, poderemos chegar à conclusão aparente de que os preços se formam no processo mesmo de compra e venda.

Acontece, todavia, que as atividades econômicas não se limitam a essas que ocorrem nas feiras do interior e nos bazares árabes, e, mesmo nesses casos, entre os preços apresentados pelos vendedores e os propostos pelos compradores existe toda uma complexidade de elementos, todo um processo econômico envolvendo a geração e a circulação dos produtos que independe da cobiça de uns e da sovinice de outros.

Tentemos, pois, examinar o modo como se forma o preço de um produto. E, para facilitar nossa peregrinação nessa terra pouco santa, adotemos como base um bem econômico (isto é, um produto) qualquer. O talharim, por exemplo, que é um conhecido artigo de consumo e cuja fabricação é relativamente simples, envolvendo poucos ingredientes e poucas fases de produção. Aceito esse prato em nosso cardápio, vamos ao armazém e compramos um pacote de um quilograma de talharim por, digamos, Cr\$ 10,00. Por que o talharim nos custou Cr\$ 10,00 e não Cr\$ 5,00 ou Cr\$ 20,00 ou outro preço qualquer? Essa é a questão que vai nos ocupar no decorrer de todo esse capítulo.

Com essa pergunta em mente, vamos procurar reconstituir a trajetória de nosso talharim, da fábrica até o armazém onde o compramos, e observar como seu preço vai sendo formado.

Começemos pelo exame de sua produção. Suponhamos que a fábrica de nosso talharim se utilize de equipamento mais antigo. Isso tem a vantagem de nos permitir observar, em separado, cada fase de fabricação, visto que cada fase passa por um equipamento determinado. Iniciando nossa caminhada pela fábrica vemos que o processo de fabricação começa pela elaboração da massa. Em uma primeira máquina são misturados os ingredientes do talharim: farinha de trigo, água, sal, fermento e um pó amarelo que o dono da empresa diz ser ovo em pó. Esses ingredientes são transformados em massa, a qual, em uma segunda máquina, adquire outra consistência. A partir daí a massa é transportada para outra máquina que a transforma em folha comprida. Essa folha é depois, em outras máquinas, cortada em fios de certo comprimento, que é a forma com que o talharim se apresenta. Esses fios são posteriormente enrolados e postos para secar. Quando seco, o talharim é colocado em sacos de papel celofane, os quais são, então, pesados e fechados. Depois disso, o talharim é transportado para as casas de comércio, às quais é vendido. Finalmente, além dessas atividades de fabricação e transporte, a empresa conta também com uma administração, que se encarrega das encomendas, dos fornecimentos, recebimentos e pagamentos, contabilidade etc.

Embora a produção de talharim seja um processo simples (tão simples que muitas donas de casa fazem elas mesmas o talharim consumido pela família), podemos observar que sua produção na fábrica abrange um conjunto diferenciado de atividades, as quais, por sua vez, envolvem diferentes custos. A fábrica compra a farinha de trigo, os demais ingredientes do talharim e os sacos de papel em que é embalado; paga os salários dos operários, dos motoristas, do pessoal que trabalha na administração e de outras pessoas; compra a gasolina dos veículos, os lubrificantes das máquinas, a energia elétrica, o material de escritório etc. Além disso, as máquinas, que também foram compradas, desgastam-se com a produção, o mesmo acontecendo com o prédio da fábrica e outras instalações. E finalmente existem juros, impostos e outras obrigações a pagar. Portanto, para a produção de talharim a fábrica não apenas tem de se relacionar com um conjunto de outras empresas e instituições (fornecedores, compradores, instituições financeiras etc.) e com um grupo diferenciado de pessoas (operários, vendedores, fiscais etc.) como também incorre em uma série de custos.

O valor da venda de sua produção deve ser, no mínimo, igual ao total de seus custos, posto que, se assim não for, a fábrica terá prejuízo; assim não se teria motivo para manter a empresa em funcionamento. Seu objetivo final, a razão de ser de sua atividade, é a obtenção de um ganho: o lucro. Portanto, o preço de seu produto deve não apenas cobrir seus custos, mas também lhe proporcionar lucro.

É por esse preço que o produtor vende o talharim ao comerciante. Este, por sua vez, também tem suas despesas, necessárias para manter suas atividades, e, como o fabricante, visa à obtenção de lucro. Logo, ao preço pago pelo talharim, ele acrescenta suas despesas com as operações comerciais e seu próprio lucro. Daí surge um novo preço, superior ao preço pago ao fabricante. Mas isso ainda não é tudo: o preço vendido ao consumidor pode também incluir (e inclui) outra parcela, correspondente aos impostos que recaem sobre o produto e que são pagos pelo consumidor; esses impostos são arrecadados pelo governo – que é outro personagem de nossa história.

A partir dessa descrição geral, que nos dá uma breve imagem do complexo processo de formação do preço de um produto, passemos à análise dos diferentes elementos que compõem o preço.

Componentes do Preço: os custos

Custos de operação de uma fábrica

Vamos agora examinar mais minuciosamente os custos da fábrica, a qual, no que se refere às despesas, é uma empresa típica do ramo industrial de produtos alimentares.² Como dados complementares,

2 Os dados numéricos aqui usados foram calculados a partir dos valores registrados no Censo Industrial Brasileiro de 1970 para o ramo de produtos alimentares em geral. Os valores totais desse ramo foram divididos pelo número de estabelecimentos, o que nos dá, portanto, os valores médios (aproximados) por estabelecimento – servindo para caracterizar o que chamamos aqui de “empresa típica”, referida no texto. Poderíamos ter usado números hipotéticos, contudo preferimos lançar mão dos dados do Censo, a fim de manter certo grau de realismo na proporção entre os diferentes itens do custo, bem como entre este, o lucro e o valor da produção – que serão mencionados mais adiante.

observamos que ela tem um só proprietário e ocupa mais 18 empregados, sendo 16 pessoas diretamente ligadas à produção (a que chamaremos de operários) e duas pessoas em atividades administrativas.

Para computar os custos da fábrica, poderíamos acompanhar as atividades havidas em cada fase do processo de produção. Isso, porém, seria cansativo. Portanto, vamos procurar classificar todos os custos em itens específicos, englobados em três categorias: custos de mão de obra, custos de insumos industriais e despesas diversas.

Os custos de mão de obra compreendem exclusivamente os salários, isto é, o pagamento dos trabalhadores: operários e demais empregados. Os custos de insumos industriais abrangem as despesas com as matérias-primas (ou seja, os elementos que entram na composição do produto, como a farinha de trigo, água, fermento etc. na produção do talharim, bem como os materiais de embalagem), a energia elétrica utilizada na fábrica, os combustíveis e lubrificantes para as máquinas e os veículos. Finalmente, as despesas diversas referem-se a um conjunto de diferentes itens, abrangendo todos os custos não incluídos nas categorias anteriores: pagamento de fretes, aluguéis, juros, serviços profissionais periódicos ou ocasionais (de advogados, por exemplo), encargos trabalhistas (previdência e assistência social, fundo de garantia do tempo de serviço e indenizações por dispensa de trabalhadores), prêmios de seguros (de acidentes de trabalho, incêndio etc.), impostos (excluindo o imposto de renda e os impostos que possam incidir sobre a mercadoria produzida, que não são computados como custos) etc. Os encargos trabalhistas poderiam ser computados como custos de mão de obra, visto que, pelo menos em princípio, corresponderiam a um salário indireto pago aos trabalhadores, que o receberiam por meio de assistência médica social e de pensões de aposentadoria. Preferimos, contudo, considerar como custo de mão de obra apenas os salários pagos diretamente.

Feito o levantamento das despesas da fábrica durante todo o ano, encontramos os valores constantes do Quadro 1.1. Observamos que a fábrica teve despesa total de Cr\$ 1.095.000,00 na realização de suas atividades no ano de 1970.

Quadro 1.1.
DESPESAS DE OPERAÇÃO DA FÁBRICA DE PRODUTOS ALIMENTARES
DURANTE O ANO DE 1970 (em cruzeiros)

Salários	63 990
Operários	46 770
Outros empregados	17 220
Insumos Industriais	927 590
Matérias-primas	903 240
Combustíveis e lubrificantes	12 940
Energia elétrica adquirida	11 410
Despesas Diversas	103 420
Aluguéis e arrendamentos	3 097
Conservação e reparo de equipamentos	16 730
Fretes e carretos	16 567
Publicidade e propaganda	2 306
Juros e despesas bancárias	13 690
Serviços profissionais	3 917
Encargos trabalhistas	19 236
Prêmios de seguros	2 832
Impostos e taxas	9 562
Outras despesas	15 483
Total	1 095 000

Depreciação do capital fixo

Uma fábrica – assim como qualquer outra empresa – tem seu local de funcionamento, ocupando um ou mais prédios e outras instalações. Além disso, ela se utiliza de diferentes tipos de equipamentos: máquinas, veículos, ferramentas, móveis e outros instrumentos de trabalho utilizados, seja no processo de fabricação, seja para fins de transporte, seja na administração. Tanto os prédios como os equipamentos são denominados de capital fixo ou ativo fixo.

Os insumos industriais (matérias-primas etc.) são inteiramente gastos em um único circuito de produção. Assim, por exemplo, a farinha de trigo passa a integrar o talharim fabricado com ela; os sacos de

papel celofane são usados uma só vez para a embalagem do talharim; a energia elétrica é totalmente consumida pelas máquinas no momento mesmo em que é usada. O mesmo não acontece com os prédios e os equipamentos, isto é, eles não se gastam inteiramente em um único circuito de produção, mas, pelo contrário, podem ser utilizados muitas vezes durante muito tempo, e é por isso que são denominados de capital fixo. Enquanto a farinha, os sacos de papel e a energia elétrica são em sua totalidade usados imediatamente ou em curto período de tempo, o capital fixo permanece em operação durante anos.

O que acontece com uma máquina, por exemplo? Ela é comprada pela empresa e posta para funcionar na produção. Durante os anos de sua duração, ela requer gastos de conservação e, muitas vezes, pode sofrer reparos, porém continua em funcionamento. Somente quando se encontra muito gasta ou, mesmo sem que isso aconteça, quando não mais é conveniente mantê-la (porque dá muita despesa ou porque está tecnologicamente ultrapassada), a máquina é retirada do processo produtivo e substituída por outra. O mesmo ocorre com os outros equipamentos e também com os prédios. Assim, quando montamos uma empresa, temos em determinado momento uma despesa com a aquisição de equipamentos; somente quando esses equipamentos forem retirados da produção é que necessitaremos ter nova despesa com a compra dos equipamentos que irão substituí-los. Vemos, portanto, que o custo de determinado equipamento ocorre dentro de intervalos de tempo relativamente longos.

Esse é o processo real de custo de capital fixo. Todavia, para efeito de contabilidade de custo anual das empresas, adota-se a suposição de que o capital fixo se desgasta paulatinamente ao longo de seu período de vida. A esse desgaste paulatino se dá o nome de depreciação. Suponhamos que em 1970 compramos por Cr\$ 50.000,00 certa máquina, a qual tem duração útil de 10 anos; isso significa que em 1970 tivemos um custo real de 50 mil cruzeiros com a máquina e que somente 10 anos depois teremos outro custo com a máquina nova que irá substituir a primeira. Nossa contabilidade de custo, porém, registrará esse mesmo fato de maneira diferente: em vez de computar o custo da máquina em 1970 e nenhum custo de máquina nos anos seguintes, ela registrará para 1970 e os nove anos seguintes o valor da depreciação anual da máquina, isto é, para cada ano ter-se-á um valor que corresponde a uma fração do valor total da máquina.

O modo mais comum de computar a depreciação é pelo chamado método linear, que supõe desgaste uniforme do capital fixo ao longo de seus anos de vida útil. Segundo esse método, a depreciação anual do capital é igual a uma fração de seu valor total, dada pelo número de anos de sua vida útil. Como no exemplo acima, vamos supor certa máquina que custe Cr\$ 50.000,00 e tenha duração de 10 anos; sua depreciação anual será, então, de: $\text{Cr\$ } 50.000,00/10 = \text{Cr\$ } 5.000,00$; ou seja, anualmente a máquina se desgasta em Cr\$ 5.000,00 e, no fim de 10 anos, seu desgaste total será de Cr\$ 50.000,00, isto é, o valor da máquina cairá para zero.

Generalizando, a depreciação linear é calculada por meio da fração $1/n$, em que n é o número de anos de vida útil do capital fixo.

Essa fração é chamada de taxa de depreciação anual; quando representada em porcentagem, sua fórmula muda para $100/n$.

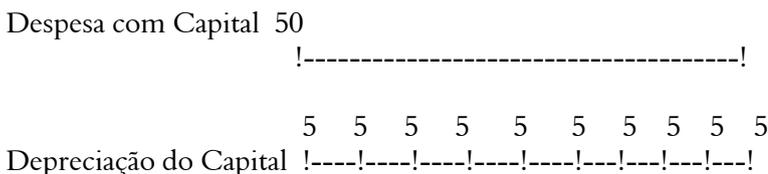
Por exemplo, se a duração do capital é de 10 anos, a taxa de depreciação anual é $1/10 = 0,1$ ou $100/10 = 10\%$; se a duração é de 20 anos, a taxa é $1/20 = 0,05$ ou $100/20 = 5\%$.

O valor anual da depreciação é, então, calculado por meio da taxa de depreciação: se o valor do capital fixo é de Cr\$ 50.000,00 e a taxa de depreciação é 0,1, a depreciação anual corresponde a $\text{Cr\$ } 50.000,00 \times 0,1 = \text{Cr\$ } 5.000,00$; se a taxa de depreciação fosse de 0,05, o valor da depreciação anual seria de $\text{Cr\$ } 50.000,00 \times 0,05 = \text{Cr\$ } 2.500,00$.

A diferença entre a despesa real com capital fixo e o custo do capital computado por meio da depreciação linear pode ser representada pela Figura 1.1, supondo-se um capital de valor 50 com uma vida útil de 10 anos.

Figura 1.1

DESPESA REAL COM CAPITAL FIXO E DEPRECIÇÃO



O custo da depreciação pode ser incluído nos demais custos anuais da empresa, salvo se a empresa não for proprietária do capital fixo que utiliza. Se esse capital é propriedade de terceiros, que o alugam à empresa, a depreciação é computada como custo desses terceiros, enquanto, para a empresa, o custo do capital corresponde ao aluguel que ela paga por seu uso. Mas suponhamos que nossa empresa de produtos alimentares (mais especificamente, nossa fábrica de talharim) fosse, em 1970, proprietária de um capital fixo de Cr\$ 600.000,00, sendo Cr\$ 400.000,00 em prédios, Cr\$ 150.000,00 em máquinas e Cr\$ 50.000,00 em veículo e outros equipamentos, e que a duração desse capital fosse 25 anos para os prédios, 10 anos para as máquinas e 5 anos para o veículo e outros equipamentos. Portanto, a taxa e o valor da depreciação desse capital para cada ano correspondem a:

	Depreciação	
	<u>Taxa Anual</u>	<u>Fator Anual (em Cr\$)</u>
Prédio	$1/25 = 0,04$	$400.000 \times 0,04 = 16.000$
Máquinas	$1/10 = 0,1$	$150.000 \times 0,1 = 15.000$
Veículos	$1/5 = 0,2$	$50.000 \times 0,2 = 10.000$
Total		41.000

Custo total e custo unitário

As despesas de operação da fábrica de produtos alimentares durante o ano de 1970 totalizam, como vimos, a Cr\$ 1.095.000,00, enquanto o custo da depreciação do capital fixo nesse mesmo ano corresponde a Cr\$ 41.000,00. Assim, o custo total de produção da fábrica em 1970 foi de Cr\$ 1.136.000,00. Ou seja, esse valor é igual ao custo total incorrido pela fábrica para efetuar sua produção durante o ano de 1970.

Suponhamos agora que, nesse mesmo ano, a produção total da fábrica tenha sido 227.200 quilogramas de talharim. Foi para produzir essa quantidade que a fábrica teve aquele custo total. Portanto, em termos de custos: $227.200 \text{ Kg} = \text{Cr\$ } 1.136.000,00$. Mas esses números referem-se a valores totais. Todavia, queremos saber quanto custou, para a fábrica, a produção de um quilograma de talharim. Para isso, basta dividir o custo total pela produção total:

$$\frac{\text{Cr\$ } 1.136.000,00}{227.200 \text{ Kg}} = \frac{\text{Cr\$ } 5,00}{1 \text{ Kg}}$$

Ou seja, chega-se ao custo de Cr\$ 5,00 por quilograma de talharim, que é o custo unitário da produção da fábrica. O custo unitário significa apenas o custo por unidade produzida. Como, em nosso exemplo, adotamos como unidade um quilograma de talharim, o custo unitário significa o custo necessário para produzir 1 Kg desse produto. Se a unidade produzida fosse um automóvel ou um saco de cebolas, teríamos um custo unitário referente ao automóvel ou ao saco de cebolas.

Dado o custo total da empresa, é fácil calcular o custo unitário de um bem quando a empresa fabrica apenas esse produto. Nesse caso, como vimos, basta dividir o custo total pela quantidade total produzida. O cálculo complica-se quando a empresa fabrica mais de um produto, porque é muitas vezes difícil separar no custo total o custo correspondente a cada um dos produtos.

Suponhamos que nossa fábrica produza não apenas talharim, mas também macarrão. Como calcular o custo unitário de cada um desses produtos, isto é, o custo de cada quilograma de talharim e de cada quilograma de macarrão? Temos de registrar em separado o custo total da produção de talharim e o da produção de macarrão, para dividi-los então pela quantidade produzida de talharim e de macarrão, respectivamente. Mas como separar em diferentes itens de custo o que corresponde à produção de um bem e o que corresponde à produção do outro?

Em certos casos, isso não é complicado. Por exemplo, pode-se contar as quantidades de farinha de trigo, água, sal etc. utilizadas na fabricação do talharim e as quantidades empregadas na produção do macarrão; determinar o número de horas de trabalho dos operários dedicado ao fabrico de cada uma das duas mercadorias; o custo do capital fixo empregado nessa produção pode ser dividido de modo proporcional a esse número de horas; e assim por diante. Existem, porém, atividades – com seus respectivos custos – em que é difícil separar a parte correspondente a cada mercadoria; por exemplo, a atividade administrativa. O mesmo acontece com certos custos, como o pagamento de juros, aluguéis, serviços profissionais especializados, prêmios de seguros e outros.

Nesses casos, é preciso adotar algum critério, mesmo que seja um tanto arbitrário, para separar os custos dos produtos. Um desses critérios poderia ser, por exemplo, o número de horas de trabalho dos operários dedicado à produção de cada mercadoria. De qualquer forma, a separação dos custos de cada produto terá sempre valor aproximado e será tanto mais complicada quanto maior for a diversidade de produtos e quanto maior o volume de atividades comuns à produção das diferentes mercadorias.

Cabe observar que, a não ser para fins contábeis ou estatísticos, os proprietários das empresas que produzem mais de uma mercadoria não se preocupam muito em separar os custos por produto e em calcular o custo unitário de cada bem. Seu principal interesse está em reduzir o custo total da empresa, aumentar o valor total das vendas e, em suma, elevar ao máximo o lucro total. Para nós, contudo, que desejamos conhecer a composição do preço de determinada mercadoria, é importante calcular seu custo total de produção e, mais especificamente, seu custo unitário.

Assim, conforme os cálculos feitos anteriormente, encontramos que o custo unitário (isto é, por quilograma) do talharim é de Cr\$ 5,00. Isso já nos dá uma informação básica sobre o preço do talharim vendido pelo fabricante: esse preço tem de ser superior a Cr\$ 5,00, posto que, se fosse igual a esse valor, o fabricante nada ganharia com sua produção e, se fosse inferior, o fabricante teria prejuízo. Nos dois casos o fabricante, em uma economia capitalista, não teria motivo para manter sua produção e, muito provavelmente, fecharia ou procuraria vender sua empresa. Para mantê-la em operação, é preciso que ele obtenha um ganho – isto é, um lucro – com sua produção e, para isso, o preço de venda de seu produto deve exceder seu custo.

Componentes do Preço: o lucro

Lucro total e lucro unitário

No Quadro 1.1, foram computados os custos de operação da fábrica de produtos alimentares e, posteriormente, foram calculados os custos da depreciação do capital fixo. Esses elementos, com seus valores

totais, são reproduzidos na primeira parte do Quadro 1.2. Nesse quadro, foram registrados também o lucro total e o valor total da produção.

Quadro 1.2
COMPOSIÇÃO DO VALOR DA PRODUÇÃO DA
FÁBRICA DE PRODUTOS ALIMENTARES
NO ANO DE 1970 (em cruzeiros)

a) Custo Total	1.136.000
Salários	63.990
Insumos industriais	927.590
Despesas diversas	103.420
Depreciação do capital fixo	41.000
b) Lucro Total	227.200
c) Valor Total da Produção (=a+b)	1.363.200

O valor total da produção aparece, na contabilidade, como a soma do custo total com o lucro total. De outro ponto de vista, esse valor é igual à quantidade total produzida multiplicada pelo preço unitário do produto. Representemos por \underline{V} o valor total da produção, por \underline{Q} a quantidade produzida e por \underline{P} o preço unitário do produto; temos $\underline{V} = \underline{Q} \cdot \underline{P}$. Como conhecemos o valor total da produção ($\underline{V} = \text{Cr\$ } 1.363.200,00$) e a quantidade total produzida ($\underline{Q} = 227.200 \text{ Kg}$), podemos determinar o preço unitário do produto: $\underline{P} = \underline{V}/\underline{Q}$. Aplicando aí os valores conhecidos, temos:

$$\underline{P} = \frac{\text{Cr\$ } 1.363.200,00}{227.200 \text{ Kg}} = \frac{\text{Cr\$ } 6,00}{1 \text{ Kg}}$$

Ou seja, o preço de venda do quilograma do talharim é Cr\$ 6,00.

Como o preço unitário do talharim é de Cr\$ 6,00 e seu custo unitário – anteriormente calculado – é de Cr\$ 5,00, a diferença entre um e outro corresponde a seu lucro unitário, que é de Cr\$ 1,00. Ou seja, para cada quilograma de talharim produzido (e vendido) o fabricante obtém um lucro de Cr\$ 1,00. Esse lucro unitário pode também ser calculado diretamente. Basta dividir o lucro total pela quantidade total produzida, que são, respectivamente, Cr\$ 227.200,00 e 227.200 Kg:

$$\frac{\text{Cr\$ } 227.200,00}{227.200 \text{ Kg}} = \frac{\text{Cr\$ } 1,00}{1 \text{ Kg}}$$

Ou seja, o lucro unitário da produção de talharim é de Cr\$ 1,00.

Em resumo, da produção total da fábrica, cujo valor é de Cr\$ 1.363.200,00, a importância de Cr\$ 1.136.000,00 corresponde ao custo total da produção e Cr\$ 227.200,00 ao lucro total do fabricante. Em termos unitários, o preço de fábrica do quilograma de talharim é de Cr\$ 6,00, sendo que Cr\$ 5,00 são gastos em sua produção e Cr\$ 1,00 é o lucro.³

Lucro bruto e lucro líquido

Os gastos efetivamente realizados por uma empresa em seu processo de produção compreendem o pagamento de salários, a compra de insumos materiais e as despesas diversas – elementos estes que estão relacionados nos Quadros 1.1 e 1.2. Como vimos, a depreciação não constitui dispêndio efetivo, real, ou seja, a empresa não desembolsa recursos financeiros para cobrir a depreciação; é nesse sentido que esta constitui apenas um custo imputado, um custo contábil.

Vendida sua produção (ou, em outros termos, obtido o valor de sua produção) e deduzidos os gastos com salários e insumos industriais e as despesas diversas, a empresa fica com determinado volume de recursos. Utilizando os dados do Quadro 1.2, temos: $\text{Cr\$ } 1.363.200 - 63.990 - 927.590 - 103.420 = \text{Cr\$ } 268.200,00$. Esse volume de recursos obtidos pela empresa depois de realizadas essas operações é seu lucro bruto. Esse lucro bruto, no valor de Cr\$ 268.200,00 em nosso exemplo, é a importância efetivamente arrecadada como lucro pela empresa, e que o capitalista pode utilizar como quiser.

Acontece, todavia, que, além dos gastos realmente efetuados pela empresa em seu processo produtivo anual, é também considerada (imputada) como custo anual da empresa a depreciação de seu capital

3 Como vemos, o termo lucro é usado aqui para designar a diferença entre o preço do produto e todos os gastos efetuados na produção. Deve-se notar, todavia, que para a Economia Clássica (Adam Smith, David Ricardo e outros), assim como para Marx, o lucro corresponde contabilmente à diferença entre o preço e o custo de produção, o qual engloba apenas os gastos com insumos materiais e salários. Nesse último sentido, o lucro inclui, portanto, não só o lucro do industrial e do comerciante, mas também os juros bancários, aluguéis e arrendamentos, e outras rendas não incluídas no custo de produção.

fixo. Deduzindo esse custo do lucro bruto das empresas, encontra-se seu lucro líquido. Em números: diminuindo o valor da depreciação assinalado no Quadro 1.2 (Cr\$ 41.000,00) do lucro bruto calculado acima (Cr\$ 268.200,00), temos o lucro líquido de Cr\$ 227.200,00, que é o valor registrado como lucro no Quadro 1.2. Em resumo, o lucro líquido é igual ao lucro bruto menos a depreciação.

O mesmo ocorre com o valor da produção: o valor líquido é igual ao valor bruto menos a depreciação.

No Quadro 1.2, o item lucro total corresponde ao lucro líquido total, enquanto o item valor total da produção corresponde ao valor bruto total da produção, e nesse sentido serão usados daqui em diante. Somente quando for necessário fazer a distinção entre eles é que os termos bruto e líquido serão empregados.

Margem de lucro e taxa de lucro

Do Quadro 1.2, podem ser obtidas algumas relações, como, por exemplo, a relação entre lucro total e salários, bastante usada na Economia Clássica e desenvolvida por Marx sob o nome de taxa de mais-valia.⁴ Com os dados do quadro, essa taxa de mais-valia seria igual a $227.200/63.990 = 3,55$. Isso significa que para cada Cr\$ 1,00 despendido em salários, o proprietário da fábrica obtém Cr\$ 3,55 de lucro. Ainda de interesse seriam as relações entre salários e custo total, salários e valor total da produção, insumos industriais e valor total da produção. Todavia, dessas relações a que mais nos interessa no momento é a existente entre lucro total e valor total da produção – ou, o que dá no mesmo, a relação entre lucro unitário e preço do produto, a qual é conhecida como margem de lucro.

Com os dados do quadro, temos que a margem de lucro é igual a:

$$\frac{\text{Cr\$ } 227.200}{\text{Cr\$ } 1.363.200} = 0,167 \text{ que em porcentagem equivale a } 16,7\%.$$

4 Na realidade, essa relação entre lucro e salário referida no texto não corresponde exatamente ao conceito de taxa de mais-valia. Isso porque a noção de lucro considerada nessa taxa é mais abrangente, conforme explicado na nota anterior.

Esse mesmo valor pode ser obtido dividindo-se o lucro unitário pelo preço do produto: $\text{Cr\$ } 1/\text{Cr\$ } 6 = 0,167$. A margem de lucro corresponde, portanto, à participação relativa (ou porcentagem) do lucro no preço do produto. Assim, quando dizemos, por exemplo, que a margem de lucro é de 16,7%, queremos dizer que 16,7% do preço do produto corresponde ao lucro.

O conceito de taxa de lucro, amplamente usado na economia, é um pouco mais complicado, podendo ter alguns significados diferentes. Por exemplo, a taxa lucro poderia ser entendida como a relação entre lucro total e custo total – ou, o que dá no mesmo, como a relação entre lucro unitário e custo unitário.

Pelo Quadro 1.2, temos: lucro total = Cr\$ 227.200,00, custo total = Cr\$ 1.136.000,00; logo, a taxa de lucro em 1970 seria:

$$\frac{\text{Cr\$ } 227.200}{\text{Cr\$ } 1.136.000} = 0,2 \text{ (ou } 20\%).$$

Usando o lucro unitário (Cr\$ 1,00) e o custo unitário (Cr\$ 5,00), obtemos o mesmo resultado: $\text{Cr\$ } 1/\text{Cr\$ } 5 = 0,2$.

Mas a taxa de lucro costuma ser entendida de outro modo, ou seja, como a relação entre lucro bruto total e capital total utilizado pela empresa em determinado ano. Como sabemos, o lucro bruto inclui a depreciação; logo, pelos dados do Quadro 1.2, o lucro bruto total é igual a $\text{Cr\$ } 227.200 + \text{Cr\$ } 41.000 = \text{Cr\$ } 268.200$, que corresponde à importância efetivamente arrecadada como lucro pelo proprietário da fábrica em 1970. Por outro lado, o capital total aplicado pela empresa em 1970 é igual à soma do capital fixo (já definido, antes) com o capital circulante da empresa, sendo que como capital circulante entende-se os gastos com salários mais os gastos com insumos mais as despesas diversas – isto é, em resumo, o custo total excluindo-se a depreciação.⁵ O capital total corresponde, portanto, ao total de recursos efetivamente aplicados pela empresa em determinado ano, necessários para efetuar

5 A designação de capital circulante provém do fato de que os custos englobados nesse título renovam-se (circulam) constantemente: todos os anos os capitalistas pagam salários, compram insumos e efetuam despesas diversas. Enquanto isso, o capital fixo permanece em uso durante anos.

sua produção nesse mesmo ano. E o total de recursos efetivamente aplicados inclui tanto o capital fixo como o capital circulante.

Como vemos pelo Quadro 1.2, o capital circulante (salários + gastos com insumos + despesas diversas) em 1970 é igual a Cr\$ 63.990 + Cr\$ 927.590 + Cr\$ 103.420 = Cr\$ 1.095.000, que é o mesmo total do Quadro 1.1. Como supusemos anteriormente, o capital fixo da fábrica montava, naquele mesmo ano, a Cr\$ 600.000. Logo, o capital total era de Cr\$ 1.695.000. Como o lucro bruto total, determinado acima, foi de Cr\$ 268.200, a taxa de lucro calculada desse modo equivale a Cr\$ 268.200/Cr\$ 1.695.000 = 0,158 ou 15,8%.

Em resumo, apresentamos as duas formas mencionadas de calcular a taxa de lucro:

- a.
$$\frac{\text{lucro líquido total}}{\text{custo total}} = \frac{\text{lucro líquido unitário}}{\text{custo unitário}}$$
- b.
$$\frac{\text{lucro bruto total}}{\text{capital fixo} + \text{capital circulante}}$$

Pela primeira forma, a taxa lucro representa, em termos relativos (ou percentuais), o ganho do capitalista em relação a seus gastos totais em determinado período de tempo – no caso em exame, no período de um ano. Pela segunda forma, a taxa de lucro expressa, ainda em termos relativos (ou percentuais), o ganho do capitalista em relação ao total de seus recursos aplicados em determinado período de tempo – ou seja, um ano.

Considerando que a depreciação do capital fixo é, basicamente, um procedimento contábil, não correspondendo a uma despesa anual efetiva para o capitalista, a primeira forma da taxa de lucro (em que a depreciação está incluída no custo total) não fornece ao capitalista informação precisa sobre o período de tempo em que ele recuperará o capital total por ele investido na produção.

A segunda forma da taxa de lucro fornece essa informação. Se o capitalista aplica Cr\$ 600.000 em capital fixo e anualmente ele despende Cr\$ 1.095.000 em capital circulante, isso significa que, por ano, ele tem um total de recursos imobilizados (aplicados) no valor de Cr\$ 1.696.000. Se sua taxa anual de lucro (calculada pelo segundo

método) é de 15,8%, isso quer dizer que anualmente ele recupera 15,8% do total de recursos imobilizados. Recuperando anualmente 15,8% de seu capital total aplicado, em 6,3 anos ele recuperará a totalidade – isto é, 100% – de seu capital (visto que: $15,8\% \times 6,3 = 100\%$).

Essa é a questão central, tanto do ponto de vista do empresário como na análise de desenvolvimento capitalista, dado que, para o empresário, é elemento fundamental para suas decisões de investimento, e, para o conjunto da economia, é determinante do crescimento da capacidade produtiva e, conseqüentemente, da acumulação de capital.

Daqui por diante, quando mencionarmos “taxa de lucro”, estaremos a nos referir à taxa calculada pelo segundo método, a não ser que especifiquemos o contrário.

Componentes do Preço: os Impostos

Espécies de tributos

Antes de examinar os impostos como outro elemento componente do preço dos produtos, cabe dizer algumas palavras sobre os tributos em geral, entre os quais se incluem os impostos.

Tributo é a designação geral para pagamentos compulsórios que as pessoas físicas e jurídicas (isto é, indivíduos e estabelecimentos) fazem ao governo em decorrência de determinadas atividades por elas realizadas ou em decorrência de certos patrimônios por elas mantidos. Os tributos constituem as principais receitas do governo e são por ele utilizados para custear suas diferentes atividades, como as militares, os serviços de saúde pública, a educação, a construção de estradas etc.

No Brasil, as principais espécies de tributos são os impostos e as taxas. Estas últimas são pagas pelas pessoas em contrapartida a serviços real ou potencialmente prestados pelo governo, enquanto os impostos não implicam qualquer contrapartida por parte do governo.

Os impostos são usualmente divididos em duas categorias: impostos diretos e impostos indiretos. Os impostos diretos são assim

chamados porque incidem diretamente sobre o patrimônio ou renda das pessoas. Nesse caso estão o imposto de renda, o imposto sobre a propriedade territorial rural, imposto sobre propriedade predial e territorial urbana. Os impostos indiretos incidem indiretamente sobre o patrimônio ou renda das pessoas, por meio da cobrança de imposto sobre produtos e serviços por elas comprados de terceiros.

Nesse caso, portanto, os impostos são adicionados ao valor das mercadorias e, ao comprá-las, as pessoas os estão pagando. Servem como exemplos o imposto sobre produtos industrializados, o imposto sobre a circulação de mercadorias, o imposto sobre serviços de transportes e comunicações.

Vejamos um exemplo para tornar clara a diferença entre esses dois tipos de impostos. Suponhamos um indivíduo que receba um salário (que é sua renda) de Cr\$ 10.000,00 e pague 8% dele – isto é, Cr\$ 800,00 – como imposto de renda. Esse imposto, portanto, afeta diretamente sua renda, diminuindo-a em Cr\$ 800,00. Suponhamos agora que esse mesmo indivíduo deseje comprar uma mercadoria que antes do imposto custa Cr\$ 2.000,00 e com o imposto custa Cr\$ 2.200,00. Comprando essa mercadoria, o indivíduo está pagando Cr\$ 200,00 de imposto, importância esta que equivale a 2% de seu salário. Logo, esse imposto incidente sobre a mercadoria afeta indiretamente sua renda, reduzindo-a em 2%.

Impostos sobre produtos

Recapitemos em poucas palavras o que foi dito até aqui sobre a composição do preço de um produto industrial qualquer – ou, em nosso exemplo, do preço do talharim. Vimos até agora que o preço dessa mercadoria se divide em duas partes: os custos necessários à sua fabricação e o lucro do produtor. Esse é o preço com que o produto sai da fábrica, ou melhor, o recebido pelo fabricante.

Mas esse não é ainda o preço que os compradores pagam pela mercadoria: entre o preço recebido pelo fabricante – e que cobre seus custos e lhe proporciona um lucro – e o preço pago pelos compradores existe determinada importância que corresponde a outro componente, que é constituído pelos impostos: os impostos indiretos, como

definidos acima. Esse componente não corresponde nem a um custo nem a um lucro para o produtor, mas é apenas uma quantia incorporada ao preço da mercadoria e arrecadada pelo governo.

Como o governo arrecada esse imposto? Uma das formas de fazê-lo e que já foi frequentemente empregada é por meio da venda de selos (também chamados de estampilhas) que devem ser colocados nos produtos. Suponhamos que esse fosse o sistema adotado para cobrar o imposto incidente sobre a venda do talharim efetuada pelo fabricante, e que esse imposto fosse de Cr\$ 0,30 por quilograma do produto. O fabricante compraria então do governo (mais exatamente, das agências governamentais autorizadas) determinada quantidade de estampilhas de Cr\$ 0,30 e colocaria cada uma delas em cada pacote de um quilograma de talharim que saísse da fábrica para os armazéns. Ao comprar as estampilhas, o fabricante estaria pagando o imposto antecipadamente e recuperaria esse pagamento somente ao vender o talharim aos armazéns; por seu turno, para fiscalizar o pagamento do imposto, as autoridades governamentais deveriam verificar se os pacotes de talharim trazem a estampilha devida.

Esse processo de pagamento de imposto não conta com a simpatia dos capitalistas. Primeiro, porque, como acabamos de apontar, implica o pagamento antecipado. Segundo, porque acresce o custo de produção: é preciso despender trabalho e ter outros gastos na atividade de colagem dos selos. Além disso, esse processo é inaplicável a certas espécies de impostos indiretos. Assim, foi sendo substituído por outro processo mais adequado (ou simplificado) e que goza de maior aceitação por parte dos capitalistas.

Ao vender suas mercadorias e ao elaborar as respectivas notas de venda, as empresas acrescentam ao preço o valor do imposto, que lhe é pago juntamente com o preço dos produtos. Posteriormente, em um período de tempo determinado, a empresa transfere às agências governamentais competentes o valor total dos impostos recebidos. Nesse sentido, a empresa atua como órgão coletor intermediário desses impostos. Esse processo é bem mais simples e constitui grande vantagem para a empresa: durante o tempo em que retém o valor dos impostos recebidos, a empresa pode fazer com ele o que bem entender e, conseqüentemente, essa importância retida pode ser considerada como um empréstimo do governo à empresa, sobre o qual ela não paga

qualquer juro. Quanto mais tempo a empresa puder reter o volume dos impostos recebidos, mais vantajoso é para ela.

Existem alguns bens e serviços que estão isentos de impostos, a fim de não terem seus preços aumentados. São os produtos considerados mais essenciais ou cuja venda se queira estimular. Em certos casos, essas mercadorias não apenas estão isentas de impostos como também recebem subsídios (auxílios) para sua produção. As alíquotas dos impostos não são as mesmas para todos os produtos. Elas variam, em geral, com o grau de essencialidade atribuído às mercadorias. No Brasil, o imposto sobre produtos industrializados corresponde a pequena percentagem do valor das mercadorias consideradas essenciais ao consumo popular (exemplo: o açúcar está isento, as massas alimentícias estão sujeitas a imposto de 5% de seu valor, doces e frutas a 10% etc.), enquanto os produtos menos essenciais ou cujo consumo se pretende restringir sofrem carga tributária mais pesada (exemplos: 30% para sabonetes, 55% para cervejas, 366% para cigarros etc.).

Os produtos podem também estar sujeitos a mais de um imposto. No Brasil, as manufaturas sofrem a incidência não apenas do imposto sobre produtos industrializados como também do imposto sobre a circulação de mercadorias, cuja alíquota é de 16% sobre o valor do produto quando ele é vendido dentro de um mesmo Estado e de 14% no caso das vendas para outros Estados.

Como destacado anteriormente, os impostos incidentes sobre os produtos – sejam eles bens ou serviços – e que passam a constituir outro componente dos preços não representam custos nem lucros para as empresas. Cabe observar, entretanto, que existem tributos que são incorporados aos custos das empresas. E isso já está sugerido pelo item relativo a “impostos e taxas” incluído na categoria de “despesas diversas” do Quadro 1.1. Que tributos são esses? Esses tributos incluem impostos e taxas de diferentes ordens, como a taxa rodoviária incidente sobre os veículos da empresa, a licença para funcionamento da empresa, o imposto predial pago pela empresa etc. Esses tributos estão embutidos no custo computado pela empresa e, para ela, representam despesas efetivas.

É preciso sublinhar, entretanto, que esses tributos não devem ser confundidos com os impostos que recaem sobre as mercadorias

produzidas pela empresa, os quais não constituem nem custo nem lucro para ela, mas tão somente acréscimo no preço da mercadoria, que será pago pelos compradores e arrecadado pelo governo.

Assim sendo, o preço pago pelos compradores compõe-se de uma parcela equivalente ao custo unitário de produção, outra equivalente ao lucro unitário auferido pelo produtor, e uma parcela correspondente ao imposto. Mas, para simplificar, daqui em diante, neste capítulo, ao mencionarmos “preço” estaremos levando em conta apenas os componentes de custo e de lucro, a não ser que seja necessário fazer referência expressa ao imposto.

Diferentes Composições de Preço

Composição segundo o ramo de produção

Consideremos três empresas típicas⁶ situadas em diferentes ramos industriais: produtos alimentares, têxtil e mecânica. Esses ramos foram escolhidos porque produzem espécies de mercadorias bastante diferenciadas: o primeiro produz fundamentalmente artigos de consumo; a indústria têxtil fabrica basicamente insumos (fibra, fios de algodão, seda, lã, linho etc., e diversos tecidos) usados em diferentes produtos; a indústria mecânica produz uma diversidade de máquinas e outros equipamentos utilizados como capital fixo nas empresas.

Antes de prosseguirmos com nossa argumentação, cabe frisar, para evitar mal-entendidos, que não pretendemos verificar aqui o que ocorre efetivamente com esses três ramos industriais, seja no Brasil ou em qualquer outro país. Os dados referentes a eles servem apenas para ilustrar as diferenças (ou semelhanças) entre os diversos ramos, quaisquer que sejam estes, no que se refere à composição de seus preços de produção.

6 “Empresas típicas” de acordo com a conceituação apresentada na segunda nota de rodapé deste capítulo. Seus valores foram calculados com base no Censo Industrial de 1970, excetuando os referentes ao capital fixo e à depreciação do capital fixo, que são puramente hipotéticos.

Os dados da indústria de produtos alimentares são os mesmos utilizados em seções precedentes deste capítulo, mas vamos repeti-los aqui para torná-los mais facilmente comparáveis com os das outras duas indústrias. Para começar, como informação preliminar, é preciso dizer que a empresa típica no ramo têxtil é maior do que as duas outras: enquanto ela conta com 85 empregados (sendo 79 pessoas diretamente ligadas à produção), a indústria mecânica típica emprega 49 (sendo 43 ligadas à produção) e a indústria de produtos alimentares tem 18 empregados (sendo 16 na produção). Essa mesma ordem de grandeza pode ser observada nos valores constantes do Quadro 1.3.

O Quadro 1.3 fornece-nos um conjunto de dados que permitem estabelecer comparações entre as três empresas típicas no que se refere à composição do preço de seus produtos e a algumas relações interessantes.

Esses dados podem ser reagrupados de outra maneira, a fim de tornar mais evidente a composição do preço de cada uma das empresas industriais. Isto é feito no Quadro 1.4, onde foram também calculadas as porcentagens de cada item no valor da produção. Por meio delas, podemos melhor observar a composição do valor da produção ou, o que é a mesma coisa, a composição do preço dos três diferentes produtos.

Quadro 1.3
CAPITAL CIRCULANTE, CAPITAL FIXO, VALOR DA PRODUÇÃO E LUCRO DE
TÊXTEIS, ALIMENTARES E MECÂNICA NO ANO DE 1970 (em cruzeiros)

	Produtos Alimentares	Têxtil	Mecânica
<u>Capital Circulante</u>	<u>1.095.000</u>	<u>2.129.000</u>	<u>1.432.000</u>
Salários	63.990	330.640	350.900
Insumos	927.590	1.468.100	818.700
Despesas Diversas	103.420	330.260	262.400
<u>Capital Fixo</u>	<u>600.000</u>	<u>1.200.000</u>	<u>700.000</u>
<u>Depreciação</u>	<u>41.000</u>	<u>100.000</u>	<u>56.000</u>
<u>Valor Bruto da Produção</u>	<u>1.363.200</u>	<u>2.717.200</u>	<u>1.878.000</u>
<u>Lucro Bruto</u>	<u>268.200</u>	<u>588.200</u>	<u>446.000</u>
<u>Lucro Líquido</u>	<u>227.200</u>	<u>488.200</u>	<u>390.000</u>

Quadro 1.4
COMPOSIÇÃO DO PREÇO DAS TRÊS EMPRESAS TÍPICAS EM 1970

	Produtos Alimentares		Têxtil		Mecânica	
	Cr\$	%	Cr\$	%	Cr\$	%
Insumos	927.590	68,0	1.468.100	54,0	818.700	43,6
Despesas Diversas	103.420	7,6	330.260	12,1	262.400	14,0
Depreciação	41.000	3,0	100.000	3,7	56.000	3,0
Salários	63.990	4,7	330.640	12,2	350.900	18,7
Lucro Líquido	227.200	16,7	488.200	18,0	390.000	20,7
Valor Bruto da Produção	1.363.200	100,0	2.717.200	100,0	1.878.000	100,0

Encontramos aí informações interessantes. Em primeiro lugar, a indústria que mais despende em insumos (matérias-primas, combustíveis, energia elétrica etc.) é a de produtos alimentares: nada menos do que 68% do preço de sua produção. Em seguida, vem a indústria têxtil: 54%. Em compensação, as despesas diversas ocorrem com maior peso na indústria mecânica, enquanto a participação do custo da depreciação é mais ou menos igual nos três tipos de empresa.

Observamos agora as despesas com salários. Na indústria de produtos alimentares, apenas 4,7% do preço da produção correspondem a gastos com salários, o que é um percentual muito reduzido. Essa porcentagem aumenta na empresa têxtil e ainda mais na mecânica, mas mesmo aí o custo da força de trabalho, isto é, despesa com salários, continua sendo inferior a um quinto do preço da produção. Em suma, para produzir um bem alimentar, um artigo têxtil ou uma máquina, as empresas dispõem pouco com o pagamento dos trabalhadores, sendo que na produção industrial de alimentos esse dispêndio é quase insignificante.

As porcentagens referentes ao lucro líquido correspondem às margens líquidas de lucro mencionadas na seção anterior deste capítulo. Vemos no Quadro 1.4 que a margem de lucro é menor na produção de alimentos e maior na indústria mecânica.

Podemos ainda comparar os salários com os lucros. Na indústria alimentar, os lucros são 3,55 vezes superiores aos salários, o que significa que para cada unidade de salário (para cada Cr\$ 1,00 pago aos trabalhadores) o proprietário obtém 3,55 unidades (isto é, Cr\$ 3,55)

de lucro líquido. Na indústria têxtil, o lucro é 1,48 vez maior que o pagamento dos salários, e na indústria mecânica é 1,1 vez maior.

Com os dados do Quadro 1.3, podemos também calcular a taxa de lucro nas três empresas típicas. Isso é feito no Quadro 1.5, onde encontramos que a taxa de lucro é de 15,8% na indústria de produtos alimentares, de 17,7% na indústria têxtil e de 20,9% na indústria mecânica.

Comparando essas taxas de lucro com as margens de lucro calculadas no Quadro 1.4, constatamos que ambas são mais baixas na indústria alimentar e mais elevadas na indústria mecânica. Em geral, as empresas com taxas de lucro mais altas tendem a apresentar também maiores margens de lucro e vice-versa. É verdade que essa correspondência entre taxa e margem de lucro nem sempre acontece, porque, dados os montantes do capital circulante e do lucro líquido, ela vai depender dos volumes do capital fixo e da depreciação. Contudo se, nas diferentes indústrias, o capital fixo e a depreciação guardam semelhante proporção entre si, então a taxa e a margem de lucro tendem a manter correspondência entre suas grandezas: quanto maior a taxa de lucro, maior a margem de lucro e vice-versa.

Quadro 1.5
TAXA DE LUCRO DAS TRÊS EMPRESAS TÍPICAS EM 1970

	Produtos Alimentares	Têxtil	Mecânica
a) <u>Capital Total</u>	<u>1.695.000</u>	<u>3.329.000</u>	<u>2.132.000</u>
Capital Circulante	1.095.000	2.129.000	1.432.000
Capital Fixo	600.000	1.200.000	700.000
b) <u>Lucro Bruto</u>	<u>268.200</u>	<u>588.200</u>	<u>446.000</u>
c) <u>Taxa de Lucro (=b/a)</u>	<u>15,8%</u>	<u>17,7%</u>	<u>20,9%</u>

Resumindo o que foi dito até aqui nesta seção, concluímos que o preço dos produtos de cada ramo industrial apresenta composição diferente. Em certos produtos, a participação relativa do custo dos insumos é bem maior do que em outros; a participação das despesas com salários varia consideravelmente entre os produtos; o mesmo acontece com a margem de lucro, e assim por diante. Finalmente, a taxa de lucro não é a mesma em todos os ramos de produção.

Composições segundo o tamanho das empresas

A conclusão acima aplica-se também às empresas de diferentes tamanhos, mesmo quando se encontram em um só ramo de produção.

Tomemos novamente como exemplo o setor de produtos alimentares. As empresas aí situadas foram classificadas em dez escalas de produção, isto é, em dez ordens de grandeza, de acordo com o número de pessoas nelas ocupadas. O primeiro grupo inclui as empresas que ocupam de 5 a 9 pessoas; o segundo grupo é constituído por empresas com 10 a 19 pessoas, e assim por diante, como se vê no Quadro 1.6.⁷ Esse quadro relaciona diretamente as porcentagens dos diferentes tipos de despesas no valor total da produção. Além disso, para não empregar números hipotéticos para a depreciação do capital fixo, esse item não foi incluído e, conseqüentemente, o lucro constante do quadro constitui o lucro bruto.

Quadro 1.6

COMPOSIÇÃO DO PREÇO DOS PRODUTOS ALIMENTARES EM 1970, SEGUNDO O TAMANHO DAS EMPRESAS (em %)

Tamanho das Empresas por Grupos de Pessoal Ocupado	Componente de Preços				
	Insumos	Despesas Diversas	Salário	Lucro Bruto	Preço
5 a 9 pessoas	71,6	6,1	4,7	17,6	100,0
10 a 19 pessoas	72,4	6,8	4,8	16,0	100,0
20 a 29 pessoas	70,4	7,7	4,6	17,3	100,0
30 a 49 pessoas	71,8	7,1	4,4	16,7	100,0
50 a 69 pessoas	70,2	8,2	4,7	16,9	100,0
70 a 99 pessoas	72,6	8,1	4,9	14,4	100,0
100 a 149 pessoas	69,8	8,4	4,8	17,0	100,0
150 a 499 pessoas	67,5	8,5	4,2	19,8	100,0
500 a 999 pessoas	67,6	8,8	5,2	18,4	100,0
1000 a 1999 pessoas	66,0	9,1	6,3	18,6	100,0

Observamos no quadro que, nas empresas que ocupam de 5 a 9 pessoas, o preço de seu produto se compõe de 71,6% em custo dos

7 Como nos exemplos anteriores, os dados aqui utilizados foram calculados com base nos valores do Censo Industrial Brasileiro de 1970.

insumos, de 6,1% em despesas diversas, 4,7% em pagamento de salários e 17,6% em lucro bruto auferido pelos proprietários. A composição do preço diferencia-se, porém, com o tamanho das empresas. No que se refere especificamente aos dados do quadro, podemos constatar diminuição da participação percentual dos gastos com insumos na medida em que vamos passando para as empresas maiores; em contrapartida, a participação percentual das despesas diversas aumenta, e o mesmo parece acontecer com a margem de lucro nas empresas maiores; mas a participação dos salários permanece mais ou menos constante.

É possível que, em outros ramos de produção, o comportamento dos componentes do preço, ao passar de um tamanho de empresa para outro, seja diferente do observado no setor de produtos alimentares. O que é indubitável, entretanto, é o fato de a composição do preço variar com a escala de produção, com o tamanho das empresas.

Comparando os Quadros 1.4 e 1.6, podemos constatar que a composição do preço por tamanho de empresa varia muito menos acentuadamente do que a composição do preço por setor de produção. Isso é perfeitamente compreensível, visto que, no primeiro caso, embora tenhamos empresas com grandes diferenças de tamanho (como ocorre com as empresas extremas do Quadro 1.6, ou seja, as que ocupam de 5 a 9 pessoas e as que empregam de 1000 a 1999 pessoas), elas se situam em um mesmo ramo de produção, mantendo, portanto, muitos aspectos em comum.

Influências sobre a composição dos preços

Além da diversidade dos ramos de produção e dos tamanhos das empresas, existem outras razões para as empresas apresentarem diferentes composições de preço. Assim, por exemplo, estas composições também tendem a variar com o tempo, com as regiões onde se localizam as empresas, com o tipo de tecnologia empregado na produção e com o grau de poder que as empresas exercam no mercado.

Podemos apresentar diversos elementos para ilustrar essas influências sobre a composição do preço dos produtos. Primeiramente, cabe notar que, com o tempo, a participação das despesas diversas tende a aumentar, em decorrência dos crescentes gastos com publicidade,

serviços profissionais especializados, encargos trabalhistas, prêmios de seguros, impostos e outros. Considere-se, por exemplo, o caso da publicidade, que constitui atividade cada vez mais necessária, na concorrência capitalista, para as empresas incrementarem suas vendas. Ou observe-se a situação dos impostos, que tendem a crescer com o tempo, em função da participação cada vez maior do Estado na sociedade, implicando maiores gastos governamentais.

Em seguida, a própria região ou país em que se situa a empresa exerce influência sobre a composição do preço de seu produto. Podemos mencionar como exemplos dois tipos de influência. Primeiro, se a empresa situa-se próxima à fonte de suas matérias-primas – o que implica menores gastos de transportes destas –, o custo das matérias-primas deve ser mais baixo, reduzindo assim a participação dos insumos no preço de seu produto. Segundo, se a empresa está sediada em um país democrático, onde os trabalhadores possam exercer maior influência no sentido da melhoria de seus salários, estes tendem a participar com maior peso no preço do produto.

O tipo de tecnologia utilizada na produção tem grande influência na composição do preço, atuando seja pelo lado dos insumos, seja pelo lado dos salários, seja pelo lado da depreciação do capital fixo. Assim, uma empresa, ao incorporar tecnologia que implique a substituição de um tipo de insumo por outro tipo (por exemplo, a borracha natural por borracha sintética, fibras naturais por fibras sintéticas, embalagem de papel por embalagem de plásticos, garrafas por latas etc.) pode provocar mudança da composição do preço de seu produto. Quando uma empresa adota uma tecnologia que substitui trabalhadores por máquinas (ou melhor, que reduz a participação da força de trabalho e eleva a do capital fixo), a porcentagem dos salários no preço do produto deverá cair. Nesse mesmo caso, com o aumento do capital fixo, a participação da depreciação crescerá.

Finalmente, a margem de lucro pode sofrer variações em decorrência de diferentes fatores. Entre estes, cabe destacar a posição da empresa dentro do mercado: quanto maior seu poder, mais ela poderá influenciar sua própria margem de lucro.

Em resumo, não existe uma única composição de preço para todos os produtos, como não existe também uma única taxa de lucro. Pelo

contrário, tanto a composição de preço como a taxa de lucro variam bastante entre os diferentes setores de atividades e mesmo entre as empresas dentro de um único setor. E isso em função de uma série de fatores, alguns dos quais mencionados acima, sem que nós tenhamos preocupado com maiores explicações. No decorrer deste livro, porém, muitos deles serão tratados em maior profundidade.

Preços e os Agentes Sociais da Produção

Preço final e preços intermediários

Voltemos agora ao quilograma de talharim que compramos no armazém pelo preço de Cr\$ 10,00. De que modo esse preço foi determinado? Como vimos, o quilograma do talharim saiu da fábrica para o armazém pelo preço de Cr\$ 6,00, sendo que, dessa importância, Cr\$ 5,00 correspondiam às despesas de sua produção e Cr\$ 1,00 constituía o lucro do fabricante. Assim, o proprietário do armazém comprou o talharim por Cr\$ 6,00, o quilograma. Mas não foi essa sua única despesa. O armazém também faz uso de capital fixo (prédios, geladeiras, balcões, prateleiras etc.) e, portanto, incorre em custo de depreciação; seus empregados recebem salários; existem gastos com energia elétrica, reparos de equipamentos, juros etc. Esses custos ocorrem com a atividade geral do armazém, que vende não apenas talharim, mas também inúmeros outros produtos. Como é difícil, quando não impossível, determinar esses custos por unidade de produto vendido, o proprietário do armazém acrescenta ao preço de compra de cada produto certo percentual desse preço que seja suficiente para cobrir aqueles custos gerais e proporcionar uma margem de lucro satisfatória. Suponhamos, no caso do talharim, que essa porcentagem seja de 40% de seu preço de compra, sendo igual, portanto, a Cr\$ 2,40. O talharim passa a custar então $\text{Cr\$ } 6,00 + \text{Cr\$ } 2,40 = \text{Cr\$ } 8,40$. Suponhamos ainda que sobre ele incidam impostos no valor de Cr\$ 1,60. Seu preço final – isto é, o preço pelo qual é vendido pelo comerciante – passa a ser de Cr\$ 10,00 o quilograma.

Dissemos acima que o comerciante costuma simplesmente adicionar determinada quantia ao custo de cada produto que ele vende, por ser difícil estabelecer as despesas das atividades comerciais por cada unidade de produto. Admitamos, porém, que esse cálculo seja feito e

se chegue à conclusão de que, para vender cada quilograma de talharim, o comerciante incorra em despesas (salários, depreciação etc.) no valor de Cr\$ 0,60. Como ele adicionou Cr\$ 2,40 ao preço do talharim e teve uma despesa de Cr\$ 0,60, isso significa que ele obteve um lucro de Cr\$ 1,80 por cada quilograma de talharim vendido.

Podemos agora reconstruir em valores o processo pelo qual se formou o preço final do quilograma do talharim:

	Cr\$	%
Custo de Fabricação	5,00	50
Lucro de Fabricação	1,00	10
Despesas Comerciais	0,60	6
Lucro do Comerciante	1,80	18
Impostos	1,60	16
Preço Final	10,00	100

Em relação ao preço final, a margem de lucro do fabricante, como se pode constatar, é de 10%, e a do comerciante é de 18%; em suma, a margem total de lucro é de 28%. O resto divide-se em 16% para impostos e 56% para custos (de fabricação e de comercialização).

Na descrição feita acima, podemos observar a existência de dois tipos de preço para o mesmo produto: seu preço final, e o preço pelo qual é vendido pelo fabricante ao comerciante, que é seu preço intermediário. Por preço final de um produto, entendemos o preço pelo qual a mercadoria é vendida a seu usuário, ou seja, ao comprador que a vai usar como bem de consumo ou como bem de produção, e não como um bem para ser revendido. Quando compramos uma mercadoria para nosso próprio consumo (como alimentos, roupas, calçados, cigarros etc.), o preço que pagamos por ela é seu preço final; do mesmo modo, se formos industriais e comprarmos um equipamento qualquer para ser instalado em nossa fábrica, o preço que pagarmos por ele será o preço final. Mas se comprarmos uma mercadoria qualquer – de consumo ou de produção – para revendê-la, o preço que pagarmos será seu preço intermediário.

Um produto pode ter um só preço – e esse é seu preço final – como pode ter, além do preço final, uma série de preços intermediários. Como exemplo do primeiro caso, podemos mencionar o pão que é

vendido diretamente do fabricante (o padeiro) ao comprador que vai consumi-lo, ou a máquina que é vendida diretamente da fábrica que a produz à empresa que vai usá-la como parte de seu capital fixo. Por outro lado, o arroz que é vendido pelo agricultor à usina de beneficiamento, que por sua vez o vende ao comerciante atacadista, que ainda o vende ao comerciante a varejo, o qual, por fim, o vende ao consumidor, tem uma série de preços intermediários antes de chegar ao preço final, ao preço pago pelo consumidor. Nesses casos, para se evitar confusão, costuma-se acrescentar qualificativos aos preços; no exemplo acima, teríamos: preço do produtor, preço de usina, preço de atacado, preço de varejo (que é o preço final). E correspondendo a esses preços teríamos também: custo e lucro do produtor, custo e lucro da usina etc.

Excetuando o caso dos bens utilizados pelas próprias empresas que os produzem (as sementes e mudas usadas como insumos no mesmo estabelecimento agrícola que as cultivou, a máquina incorporada ao capital fixo da empresa mecânica que a fabricou, a energia elétrica consumida pela usina que a gerou etc.), os demais bens, ao serem produzidos, precisam ser vendidos; do contrário, as empresas não recuperam seus custos de produção e não realizam seus lucros. Assim, a venda – ou, em sentido mais amplo, a circulação – da mercadoria integra-se ao próprio processo de produção. Consequentemente, o preço final do produto incorpora as atividades de produção e circulação.

Parte das atividades de circulação é cumprida pela própria empresa produtora, ao vender e transportar suas mercadorias. Se essa venda é efetuada diretamente ao usuário da mercadoria, a empresa estará realizando não apenas uma parte, mas toda a atividade de circulação dessa mercadoria. Acontece, entretanto, que no funcionamento geral da economia as funções de produção e circulação são usualmente separadas, estando entregues a empresas diferentes. Nesse sistema, a empresa produtora apenas dá início ao processo de circulação, o qual, daí em diante, é levado a cabo pelas empresas comerciais, que se encarregam de distribuir as mercadorias a seus usuários. Logo, o preço final constitui-se não somente do custo e do lucro do produtor, mas também do custo e do lucro do distribuidor – seja este o comerciante ou o próprio produtor, quando ele mesmo efetua a distribuição.

Deve-se entender ainda que a atividade de circulação nem sempre se limita a distribuir a mercadoria do produtor ao usuário. Muitas vezes,

nessa atividade, a mercadoria sofre transformações, que podem ser de forma e/ou de conteúdo. É o que acontece quando a mercadoria, comprada do produtor, é dividida, misturada ou embalada pelo comerciante e, assim modificada, é vendida ao usuário. Nesse caso, o processo de circulação passa a ser atividade complementar do processo de produção.

Por outro lado, existem atividades comerciais inteiramente dispensáveis na função de distribuir a mercadoria do produtor ao usuário. Muitas delas são realizadas com fins puramente especulativos e que elevam consideravelmente o preço final do produto. Esse é o caso dos comerciantes que compram dos produtores as mercadorias para estocá-las – retirando-as da circulação – e forçar o aumento de seus preços, para só então repô-las no circuito de vendas. Essa atividade especulativa é também praticada pelos próprios produtores, retendo suas mercadorias em vez de distribuí-las ao serem produzidas.

Outras atividades comerciais dispensáveis são constituídas pelas atuações de intermediários que se colocam entre o produtor e o distribuidor final das mercadorias. Esses intermediários surgem e subsistem em decorrência da fraqueza financeira dos produtores ou dos vendedores finais. Quanto à debilidade dos produtores, ela é mais frequente no setor agrícola. O número de agentes intermediários entre o pequeno agricultor e o vendedor varejista pode variar bastante. Pode ser um só, que compra do agricultor e vende ao varejista; podem ser dois, um atuando na agricultura e outro agindo como atacadista nas cidades; como podem também existir, entre esses dois, diversos outros. Evidentemente, quanto maior for o número desses agentes intermediários, mais elevado tenderá a ser o preço final do produto, posto que cada um deles procura não apenas recuperar os custos de sua atividade, mas também obter lucros. Como, porém, existem limites ao aumento dos preços, da ação desses intermediários resultará redução na margem de lucro do pequeno produtor, que é o elo mais fraco dessa cadeia.

Para ilustrar o que acabamos de dizer, vejamos o que acontece com o feijão vendido em São Paulo e proveniente do Paraná, que fornece cerca de 70% do feijão consumido naquele primeiro estado. No Paraná, o feijão é cultivado principalmente por pequenos agricultores, que dispõem de poucos recursos técnicos e financeiros, e seu principal centro de comercialização é a cidade de Maringá. De acordo com reportagem publicada no Jornal da Tarde de São Paulo em 02/02/1976,

entre o produtor e o comerciante a varejo o feijão passa por pelo menos dois atacadistas no Paraná e um em São Paulo.

“Antes de chegar às mãos do atacadista em São Paulo, o feijão passa por pelo menos dois outros atacadistas no Paraná. O primeiro sai com um caminhão recolhendo a produção em inúmeras pequenas propriedades (...). Em centros mais distantes de Maringá a compra é feita por atacadistas locais, que depois fazem a revenda em Maringá. Só nessa primeira fase (...) cada saca de 60 quilos pode ter aumento de até 100%. A segunda fase da comercialização já envolve uma disputa maior: entre o atacadista do Paraná e o de São Paulo, e onde os golpes aplicados são os mais variados possíveis (...). Nessa briga entre atacadistas quem costuma perder é o produtor, já que ele é sempre pressionado para vender a preços menores”.

Decomposição do preço entre os agentes sociais da produção

Até aqui temos visto como o preço de um produto pode ser decomposto em seus diferentes elementos de custo, lucro e imposto. Cabe destacar agora que esses elementos componentes do preço da mercadoria, assim como também este preço, são expressões das relações sociais entre os agentes participantes de sua produção: os diferentes grupos de trabalhadores e de capitalistas.

Para começar, o preço final da mercadoria, como vimos há pouco, exprime uma relação social de troca entre o capitalista industrial – ou agricultor, se tratar-se de um produto agrícola – e os comerciantes. Essa relação frequentemente apresenta-se como de competição entre o industrial – ou o agricultor – e os comerciantes pela maior participação na margem total de lucro: quanto menor for o preço intermediário da mercadoria, maior margem de lucro pode ser auferida pelos comerciantes.

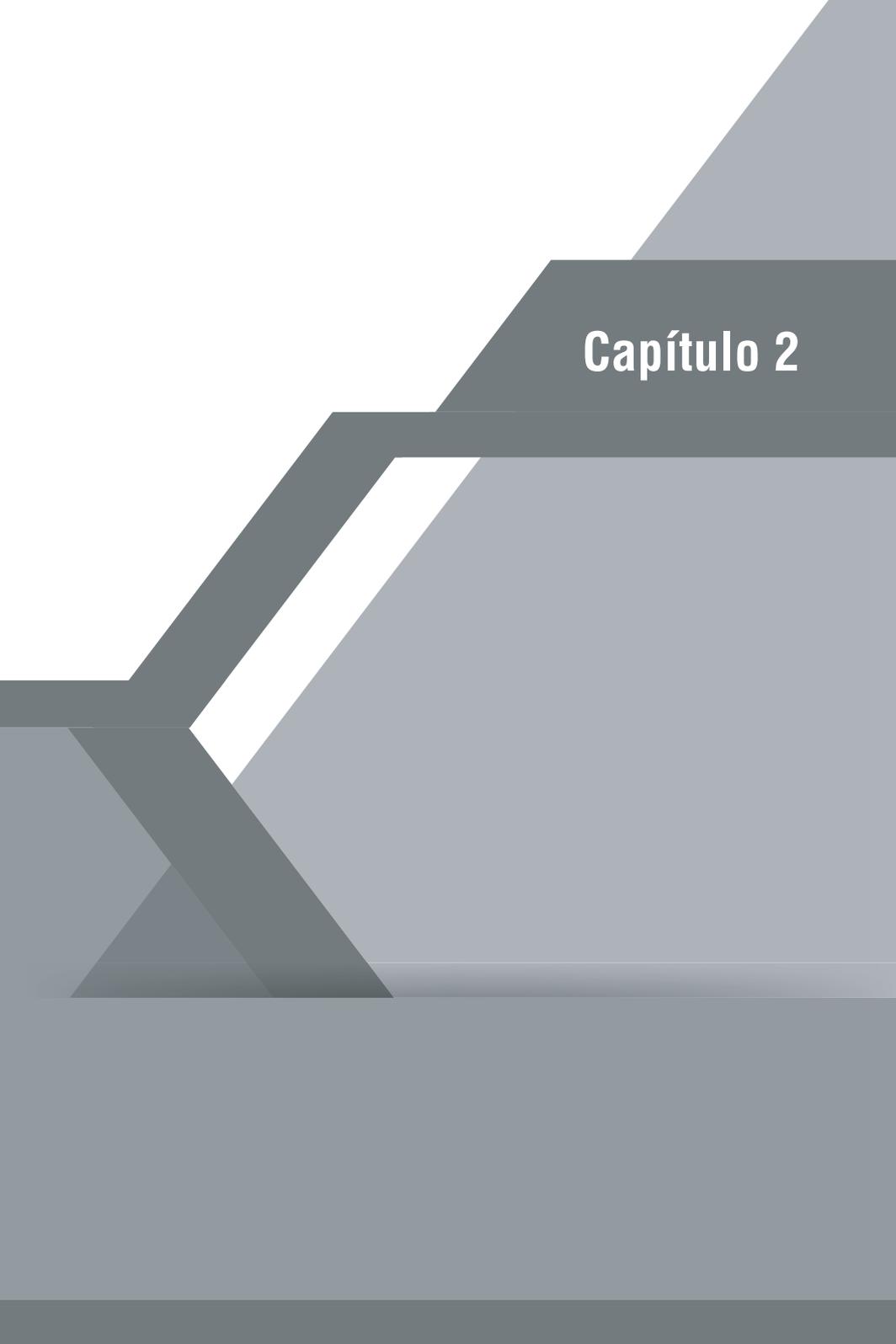
Além disso, o preço final exprime também a relação entre os industriais – ou agricultores – e comerciantes, de um lado, e, de outro, os compradores da mercadoria, que podem ser consumidores, se a mercadoria é um bem de consumo, ou outros capitalistas, se a mercadoria é um bem de produção.

Atrás do custo de produção de uma mercadoria está toda uma complexa malha de relações sociais: entre capitalistas e trabalhadores e

entre diferentes grupos de capitalistas. A relação entre capitalistas e trabalhadores apresenta-se no custo de produção como salário. Para que haja salário, é preciso que a produção esteja organizada de acordo com um sistema socioeconômico específico, em que uma parcela da sociedade detenha a propriedade dos meios de produção e a parcela restante disponha apenas de sua própria força de trabalho. Para operar seus meios de produção, os capitalistas precisam pagar aos trabalhadores; para obterem recursos para sua sobrevivência, estes últimos necessitam trabalhar. O pagamento dos trabalhadores, o salário, corresponde, portanto, a uma relação de troca entre os capitalistas e os trabalhadores, em que estes vendem aos primeiros sua força de trabalho e deles compram os bens e serviços de que necessitam. Se os meios de produção estivessem distribuídos entre todos os membros da sociedade, como, por exemplo, um sistema de produtores autônomos, uns não precisariam comprar força de trabalho e os demais não necessitariam vendê-la e, portanto, não haveria salário. Assim, o salário, que entra no custo de produção, não é um componente “natural” do preço, mas um componente histórico, próprio de um regime de produção específico, historicamente determinado.

Os outros componentes do custo exprimem também relações sociais de troca, só que entre os diversos grupos de capitalistas. Ao comprar os diferentes insumos, como as matérias-primas, os materiais de embalagem, o lubrificante para as máquinas, a energia elétrica etc., e ainda os equipamentos, cuja depreciação é também um elemento do custo; ao comprar os diversos serviços de transporte, de publicidade, de conservação e reparo etc.; ao pagar juros aos bancos, prêmios às companhias de seguro, e assim por diante, o empresário entra em relação com outros capitalistas, inserindo-se em todo um complexo sistema do qual sua própria produção depende. Para que sua empresa produza, ela necessita da produção de outras empresas, que lhe fornecem matérias-primas, energia elétrica, equipamentos; para realizar despesas para as quais não dispõe de recursos, o empresário precisa tomar empréstimos; para as operações de transporte, conservação e outras, são contratados serviços de outras empresas. Em suma, para o funcionamento de uma única empresa, é necessário todo um complexo sistema de produção, composto de unidades produtoras e instituições de diferentes setores e ramos que se relacionam mutuamente por meio das trocas (compra e venda de bens e serviços).

Como vimos, para realizar sua produção, o empresário precisa comprar os insumos, os serviços de transportes, as máquinas etc. e pagar juros e outras despesas. Visto de outro ângulo, isso significa que, do preço do produto gerado na empresa, uma parcela se distribui entre os fornecedores daqueles insumos, serviços, máquinas, empréstimos etc., além das parcelas que cabem aos trabalhadores (o salário) e ao próprio empresário (lucro). Ou, em termos mais gerais, isso significa que o preço dos produtos pode ser decomposto entre os diferentes agentes sociais da produção (os trabalhadores, os proprietários de terra, os industriais, os comerciantes, os banqueiros etc.), refletindo as relações sociais de troca entre esses agentes.



Capítulo 2

A Divisão do Trabalho

Introdução

A análise dos elementos que compõem o preço de um produto qualquer indica-nos a complexidade da produção capitalista moderna. Uma parte desse preço é destinada ao pagamento (ou remuneração) de uma série de agentes econômicos que participaram, de uma forma ou de outra, no conjunto do processo de produção. É impossível imaginar a produção capitalista moderna sem a participação de operários, técnicos de diferentes níveis, gerentes, acionistas e, ainda, banqueiros, comerciantes, seguradores etc. A outra parte desse preço é destinada ao pagamento dos mais variados bens e serviços necessários à produção. Na produção desses variados bens e serviços, encontramos nova série de operários, técnicos, gerentes etc.

Se considerarmos essa questão do ponto de vista dos bens e serviços utilizados em determinado setor, a complexidade da produção aparece ainda mais nitidamente. Toda a produção implica o uso de bens e serviços, mas a produção moderna caracteriza-se pela diversificação e, sobretudo, pela complexidade dos bens e serviços necessários à produção do objeto mais simples que possamos imaginar. Em geral, toda a produção implica a utilização de matérias primas e de instrumentos de trabalho, mas na produção moderna são muito raros os setores da produção em que os operários transformam diretamente uma matéria prima natural em um produto final. O objeto sobre o qual o trabalhador exerce seu ofício é, em geral, produto de trabalho anterior.

Os antigos marceneiros construíaam os seus móveis a partir de madeira bruta. Muitas peças dos móveis antigos eram esculpidas em pedaços de árvores. Hoje, a maioria dos móveis vendidos nos grandes centros urbanos é produzida em série, industrialmente. Nas oficinas modernas, os marceneiros trabalham com madeiras que já sofreram tratamento industrial, como os compensados e os aglomerados. O próprio estilo dos móveis foi alterado pela forma de produção. No passado, as peças eram esculpidas de tal forma que se ligassem sem a

necessidade de outros materiais. A montagem dos móveis modernos exige materiais das mais diversas procedências: química (colas, plásticos, fórmica, tintas), metalúrgica (pregos, parafusos, tubos), indústria da borracha etc. A produção desses materiais, por sua vez, passa pelas mais diferentes fases de processamento.

Outro exemplo: ainda hoje é possível observar, em particular na zona rural, casas construídas com materiais colhidos diretamente na natureza. É o caso das casas de taipa cobertas de sapé. As construções modernas, entretanto, empregam necessariamente produtos dos numerosos ramos da indústria: desde tijolos até os mais sofisticados elementos, como estruturas metálicas, esquadrias de alumínio ou vidros *rayban*. O próprio estilo arquitetônico transformou-se radicalmente com o uso desses novos elementos. Impossível pensar em um arranha-céu de taipa.

Por sua vez, os instrumentos de trabalho empregados na produção capitalista moderna representam, eles também, o resultado de um trabalho complexo que envolve, de modo geral, elevado número de ramos da produção. Esse é o caso da máquina, símbolo e instrumento-chave da moderna empresa capitalista. Nesse sentido, podemos lembrar que, embora ainda se encontrem estabelecimentos metalúrgicos, por exemplo, onde os produtos são moldados a simples golpes de martelo, como fazia o antigo ferreiro, na moderna empresa esse trabalho é realizado por meio de poderosas prensas hidráulicas de até centenas de toneladas.

Além disso, a produção moderna utiliza também serviços – notadamente transportes e comunicações – cuja produção é, ela mesma, extremamente complexa. Os exemplos mais evidentes nesse particular são o transporte aéreo e as comunicações por meio de micro-ondas ou satélites artificiais.

Em consequência, podemos dizer que o objeto mais plebeu da produção moderna possui uma espécie de árvore genealógica mais complicada que a da maioria dos nobres senhores de outros tempos. Na medida em que a tecnologia substitui a genealogia como elemento determinante do destino do homem moderno, os objetos passam ao cenário principal.

No plano mais estritamente econômico, a complexidade da produção moderna implica que os diferentes setores, os diferentes ramos

e as variações de uma empresa, de um ramo ou de um setor tendem a afetar, de uma forma ou de outra, a produção das outras empresas, dos outros ramos ou setores.⁸ Uma variação nas condições de produção de um objeto tão simples quanto um parafuso afeta a produção de máquinas, a construção civil etc., que, por sua vez, modificam as condições em que é realizado o conjunto da produção.

Deixando o parafuso de lado, consideremos como exemplo um caso de grande repercussão em nossos dias. A brusca variação dos preços do petróleo provocou ou tende a provocar verdadeira reorganização das fontes de energia mais utilizadas. O petróleo afeta diretamente a geração de energia e, indiretamente, todos os setores da produção, exigindo o desenvolvimento de novas formas de energia (como a energia solar ou nuclear) ou melhor aproveitamento de fontes já conhecidas (como a energia hidráulica). Além disso, o petróleo é a matéria-prima de numerosos produtos: borrachas, plásticos, fibras sintéticas, fertilizantes etc., que por sua vez possuem numerosos derivados. A simples transformação do petróleo em matéria-prima é, aliás, o objeto de um dos ramos mais importantes da indústria moderna: a petroquímica. Dessa maneira, todos os setores produtivos são, direta ou indiretamente, afetados pelas variações nas condições de produção do petróleo.

A misteriosa genealogia dos objetos produzidos na economia moderna, que se manifesta na complexa divisão, em variados elementos, dos preços de qualquer produto, é na verdade resultado de um longo processo que transfere a produção do âmbito individual para o social. O artesão relativamente isolado, cujo preço de produção pode ser calculado de modo simples e direto, cede lugar a um ramo

8 A Contabilidade Social (ou Nacional) ensina-nos a dividir a economia em três setores: Agricultura, Indústria e Serviços. Esses setores são chamados também de: Primário, Secundário e Terciário. Um setor pode ser dividido em subsectores. Por exemplo, na Indústria temos a Indústria Extrativa Mineral, a Indústria de Transformação (que corresponde ao que chamamos simplesmente por Indústria) e a Construção Civil. Por sua vez, esses subsectores dividem-se em ramos, cujo número varia em função do detalhamento das estatísticas disponíveis e, evidentemente, do interesse que temos em fazer esse detalhamento. Por exemplo, a Indústria de Transformação divide-se em ramos como, por exemplo, Metalurgia, Mecânica, Material Elétrico e de Comunicações, Material de Transporte, Mobiliário, Papel e Papelão, Borracha, Química e outros. Finalmente, um ramo compõe-se de certo número de estabelecimentos, chamados em nosso texto simplesmente de empresas. A empresa indica, portanto, a unidade de produção.

industrial, indissolúvelmente ligado aos demais ramos da produção, onde os preços implicam cálculos sobre depreciação do capital, utilização do capital circulante, custo da mão de obra, encargos trabalhistas, impostos etc.

O objetivo desse capítulo é mostrar que esse processo de socialização da produção, captado inicialmente no emaranhado das relações entre os diferentes ramos da produção e por meio da complexidade da formação dos preços, tem no seu centro as relações que os homens estabelecem entre si para realizar a produção. Mais precisamente, procuraremos mostrar que as relações estabelecidas entre os homens no processo de produção se realizam com base em determinados tipos de divisão do trabalho, de tal modo que a divisão do trabalho representa, ao mesmo tempo, resultado e condição da existência dessas relações sociais, e que a história da divisão do trabalho é, em última análise, o substrato mesmo da evolução social e dos progressos da produção.

Examinemos então, para começar, as linhas gerais do desenvolvimento da divisão do trabalho. Em seguida, passaremos à divisão do trabalho na economia moderna em que vivemos.

Desenvolvimento da Divisão do Trabalho

Formas primitivas e nascimento da agricultura

Durante muito tempo, o homem permaneceu preso às formas primitivas de divisão do trabalho, vagava pelo mundo em pequenos grupos dispersos e ganhava o “pão de cada dia” como qualquer outro animal. Como qualquer outro animal, não sabia fazer pão nem mesmo conhecia o que nós hoje chamamos de trigo. A espécie humana era bem pouco numerosa, dadas as dificuldades de sobrevivência e o estado de indigência em que vivia. Mas, de certo modo, essa época se assemelha ao que alguns conservadores chamam de “os bons e velhos tempos”: as coisas mudavam muito devagar. Essa época durou centenas de milênios.

Durante esse longo período, o homem não se destacava muito em relação às outras espécies animais. Os elementos determinantes da sua divisão do trabalho eram os mesmos de grande parte das espécies

animais que conhecemos: o sexo e a força. A divisão do trabalho era, podemos assim dizer, diretamente determinada pela natureza, dado que o controle do homem sobre ela – e aí incluímos a própria força e a capacidade do homem, que, não esqueçamos, também fazem parte da natureza – era extremamente reduzido.

A força dos determinantes “naturais” (isto é, produzidos diretamente pela natureza) aparece do modo mais evidente quando consideramos que a forma mais primitiva da divisão do trabalho é aquela que ocorre no próprio ato que assegura a reprodução da espécie – no ato sexual, onde a função de cada um é diretamente determinada pela natureza.

Nessa época, como muitos outros animais, o homem é um simples coletor de alimentos. Como muitos outros animais, vive da caça, da pesca, das frutas e raízes que encontra ao seu redor. Entretanto, o homem já se diferencia dos outros animais pela sua capacidade de forjar instrumentos. Aliás, a própria evolução do homem é conhecida por meio dos seus instrumentos. Durante centenas de milhares de anos, ele aperfeiçoa seus instrumentos primitivos – como o machado de pedra – até chegar a instrumentos mais complicados, como o arco e a flecha.

Há cerca de 15 milênios, o homem realiza uma transformação fundamental: ele passa a controlar seu provisionamento. Inicia-se então uma nova era na evolução do homem que se caracteriza pelo nascimento da agricultura e da pecuária. O ritmo da evolução do homem muda radicalmente.

O nascimento da agricultura e da pecuária constitui marco essencial para a divisão do trabalho, fundamentalmente porque ele pressupõe que a produção cria, mesmo sob formas muito limitadas, um excedente. A agricultura e a pecuária, com efeito, exigem como condição para seu desenvolvimento que uma parte dos alimentos seja transformada em reservas de sementes e de víveres, para que a população, ou pelo menos parte dela, possa dedicar-se aos trabalhos agrícolas e de criação e esperar os seus resultados. Isso implica que o homem seja capaz de reservar parte dos seus alimentos e retirá-lo do seu consumo imediato, com vistas a um consumo futuro.

Note-se que o termo excedente é empregado aqui para designar, em geral, parcela da produção que é retirada do consumo imediato

dos próprios produtores. No caso que examinamos, essa parcela é utilizada na produção com vistas ao seu incremento. Como veremos mais adiante, o excedente pode ter outros fins. No momento, cabe apenas notar a diferença em relação à noção mais corrente de excedente que indica simplesmente "aquilo que sobra". Muitas vezes fala-se de "excedentes agrícolas", por exemplo, para indicar produção realizada em excesso, que não consegue colocação no mercado. Não é esse, claramente, o sentido do termo excedente nesse capítulo. O que entendemos por excedente não representa nenhuma sobra; ao contrário, sua existência constitui condição fundamental para a própria produção. Por exemplo: se os agricultores consomem imediatamente toda sua produção, se eles não são capazes de constituir uma reserva mínima de sementes e víveres, o próprio prosseguimento da produção (no caso, a agricultura) fica comprometido. Nesse caso, a população em questão deverá voltar, pelo menos temporariamente, à simples coleta ou, se não encontrar condições para isso, será exterminada total ou parcialmente pela fome.

Para um homem das cidades ou regiões mais ricas do mundo de hoje, a constituição dessa reserva mínima de sementes e víveres pode parecer um empreendimento de tal simplicidade que talvez não mereça ser incluído em uma noção de excedente destinada a indicar uma limitação de um consumo presente, com vistas ao incremento ou mesmo ao mero prosseguimento da produção durante o próximo ano, por exemplo.

Quando se pensa em capacidade de gerar excedente em uma economia moderna, pensa-se mais frequentemente na capacidade de concentrar os esforços para constituição ou ampliação de certos ramos da indústria (como a siderurgia, por exemplo) cujos resultados em termos de incremento do consumo individual só serão alcançados no final de muitos anos. No entanto, para boa parte da população do mundo de hoje, como é o caso do Nordeste brasileiro e de vastas regiões da Ásia e da África, esse problema é, ainda, um problema atual. Na impossibilidade de retornar à simples coleta, as populações dessas regiões são, ainda hoje, muitas vezes dizimadas pela fome, quando não conseguem socorro nacional ou internacional. Para o homem que, há alguns milênios de anos atrás, iniciava a prática da agricultura, a constituição desse excedente representava uma verdadeira revolução.

Desenvolvimento da agricultura e formas avançadas da divisão do trabalho

Inicialmente, o excedente gerado pela agricultura e pecuária é relativamente pequeno e insuficiente para que uma parte da população possa abandonar os trabalhos diretamente ligados ao abastecimento alimentar. Nessa época, o homem já se dedicava a certos trabalhos industriais como, por exemplo, a cerâmica, cuja existência é certamente anterior à da própria agricultura. A própria fabricação de instrumentos de trabalho deve ser vista como uma atividade não especificamente agrícola. Entretanto, a fabricação de instrumentos de trabalho e cerâmica não definia as atividades de grupos sociais específicos.

Nessa época, ainda predominam as formas primitivas da divisão do trabalho e, em particular, a divisão do trabalho entre os sexos. Em geral, as mulheres ocupam-se da agricultura, da criação de alguns animais e dos filhos. Os homens realizam tarefas mais pesadas e consideradas por muitos como mais nobres, em particular a caça e a pesca.

Entre os anos 6000 e 3000 a.C, o homem inventa a roda e o arado, passa a empregar técnicas de irrigação e a utilizar outras forças naturais, como a tração animal e o vento, e realiza progressos espetaculares no que se refere aos instrumentos de trabalho, graças à metalurgia. O ritmo de desenvolvimento da agricultura e do crescimento do excedente de produtos alimentares altera-se qualitativamente, e o homem ingressa no que chamamos de história da civilização.

O desenvolvimento da agricultura e da pecuária significa que o homem pode aumentar a quantidade de alimentos disponíveis no futuro por meio da aplicação do excedente de alimentos disponível no presente.

Por exemplo: as próximas colheitas serão maiores se for possível reservar da produção uma parcela maior do que a que foi reservada no período anterior com o objetivo de transformá-la em sementes, para aumentar o plantio, e em reserva de víveres, para alimentar um número mais elevado de trabalhadores durante a entressafra. Do mesmo modo, se considerarmos a pecuária, a possibilidade de reduzir o abate (e, portanto, diminuir o consumo atual) permite elevar a reprodução e aumentar o rebanho. Outro exemplo: alguns elementos do rebanho, em lugar de serem abatidos, podem ser transformados

em animais de tração e a utilização da sua força nos trabalhos agrícolas pode conduzir a uma produção mais abundante.

Assim, chegamos, de repente, muito perto dos dias de hoje, quando, como se sabe, para produzir é preciso investir (isto é, aplicar como investimento uma parcela do excedente criado). Mais importante ainda, o desenvolvimento da agricultura e da pecuária (que, como vimos, implica a existência de um excedente) permite o crescimento desse excedente. Concretamente, este permite que, em um espaço de tempo incrivelmente rápido em relação ao conjunto da evolução humana, um homem passe a produzir os alimentos necessários à sobrevivência de vários homens.

O rápido crescimento dos excedentes alimentares permite a existência de formas mais avançadas da divisão do trabalho. A indústria começa a desenvolver-se como uma atividade autônoma em relação à agricultura, sob a forma de artesanato. Mas a autonomia da indústria só irá se afirmar com o desenvolvimento das cidades. É nas cidades que a indústria, mesmo ainda sob a forma artesanal, consegue realizar-se, desenvolver-se.

Assim, com o crescimento desses excedentes, inicia-se nesse período a divisão do trabalho entre a cidade e o campo, entre a agricultura e a indústria, sem a qual não existiria o mundo moderno em que vivemos.

Crescimento do excedente

É importante insistir no fato de que o desenvolvimento da divisão social do trabalho (e o fim da predominância de suas formas primitivas) deve ser associado ao crescimento do excedente, e não simplesmente à existência de um excedente. A existência prévia de um excedente é, certamente, uma condição para o desenvolvimento da cultura, mas esse desenvolvimento não pode ser explicado a partir da simples existência de um excedente.

É lícito pensar que povos bastante primitivos possuíam certo excedente. A arte primitiva – os desenhos feitos nas cavernas pelo homem primitivo, por exemplo – mostra por si mesma e por algumas das cenas representadas que eles possuíam certo tempo para o lazer. E, no entanto, muitos desses povos estavam ainda muito aquém da agricultura.

Além disso, em estágios mais avançados da evolução do homem, como é o caso de parte das tribos indígenas brasileiras, encontramos a agricultura como uma atividade subordinada. As formas primitivas e divisão do trabalho são as formas predominantes. E, no entanto, essas tribos produzem um excedente que permite ao índio consagrar boa parte do seu tempo ao lazer.

Em muitas tribos africanas as formas primitivas alcançaram grande desenvolvimento da divisão do trabalho e constituíram um sistema social relativamente complexo baseado nessas formas primitivas, estudadas pelos antropólogos por meio das relações de parentesco.

Nesses sistemas, onde a agricultura ocupa lugar relativamente importante, o excedente assume muitas vezes proporções significativas. Ele é usado não somente para o prosseguimento da produção, mas ainda para a formação de estoques de segurança. Os instrumentos de trabalho utilizados implicam a existência de outras atividades, além da agricultura. Mas essas atividades não se separaram da agricultura. Além disso, o excedente permite a produção de toda uma série de bens que não são diretamente destinados à produção ou mesmo não servem de modo algum à produção. Esses bens são muitas vezes produzidos unicamente para simbolizar a riqueza da tribo, a força de seu chefe ou para servirem nas trocas de mulheres entre as tribos.

Não podemos, portanto, associar a superação das formas primitivas da divisão do trabalho (superação evidentemente relativa, dado que muitas delas persistem, embora como formas subordinadas, nas sociedades mais avançadas) à simples existência de um excedente e, nem mesmo, ao simples aparecimento da agricultura.

A transição para as formas modernas da divisão do trabalho só pode ser explicada pelo próprio desenvolvimento da agricultura, mais precisamente pelas suas transformações internas, que implicam não somente a produção de excedente, mas ainda a produção baseada no excedente, na aplicação produtiva desse excedente e no seu crescimento.

O fato de colocarmos o crescimento do excedente e as transformações da agricultura no centro do desenvolvimento da divisão do trabalho permite-nos destacar a importância das novas atividades do homem, como, por exemplo, as ligadas à metalurgia. A existência de

um excedente alimentar é condição prévia para a metalurgia. Mas a existência de um excedente prévio ou mesmo a existência da agricultura são insuficientes para explicar o desenvolvimento da metalurgia e, por conseguinte, a própria importância da metalurgia no desenvolvimento da agricultura. E isso porque a metalurgia só se constitui em fator do desenvolvimento da agricultura na medida em que ela é um modo de aplicação produtiva do excedente.

Apresentamos o excedente como um simples excedente alimentar ou, pelo menos agrícola. Se considerarmos uma economia rudimentar, onde a atividade fundamental é a agricultura, podemos realmente fazer essa simplificação e dizer que o excedente alimentar é equivalente ao da economia como um todo.

Por exemplo, vamos supor que tratamos de um país com uma economia muito simples, constituída fundamentalmente por agricultores e ferreiros. Esses agricultores produzem, suponhamos, 100 toneladas de cereais e consomem 98 dessas 100 toneladas. As 2 toneladas restantes são vendidas aos ferreiros. Em troca, os ferreiros vendem aos agricultores foices e arados. As 2 toneladas de cereais vendidas pelos agricultores representam a alimentação dos ferreiros. Os ferreiros comem esses cereais e, em contrapartida, fabricam para os agricultores certa quantidade de foices e arados equivalente (em termos de troca) a 2 toneladas de cereais.

Se fizermos as contas sobre a produção realizada nessa economia simples que imaginamos como exemplo, teremos: 100 toneladas de cereais mais certa quantidade de foices e arados equivalente (em termos de troca) a 2 toneladas de cereais. A produção total – representada em toneladas de cereais – é, portanto, equivalente a 102 toneladas de cereais. A produção dos ferreiros – isto é, as foices e os arados utilizados na agricultura de cereais – representa a parcela da produção total consagrada ao que hoje chamaríamos de investimento. Se supusermos, para terminar, que nessa sociedade todos trabalham, teremos que essa parcela é igual ao excedente total da economia.

Finalmente, esse excedente é equivalente ao excedente alimentar, às nossas 2 toneladas de cereais. Entretanto, isso não significa, de modo algum, que o excedente da economia é o resultado unicamente da atividade dos agricultores, visto que a produção agrícola é

realizada concretamente com a ajuda das foices e dos arados, isto é, com a ajuda dos ferreiros. Podemos perfeitamente pensar que, se não existissem os ferreiros, com as suas foices e os seus arados, os agricultores não seriam capazes de produzir o necessário para criar esse excedente.

Em relação à economia de mercado moderna em que vivemos, onde a indústria se sobressai como atividade predominante, não podemos estabelecer uma equivalência entre excedente alimentar (ou mesmo excedente agrícola em geral) e excedente econômico (isto é, da economia como um todo). Também não seria correto, quando consideramos esse tipo de economia, supor que não existem grupos inteiramente desligados da produção. Em uma economia moderna podemos, entretanto, pensar esse excedente como o equivalente à parte da produção destinada à utilização na própria produção (por exemplo, máquinas, ferramentas e insumos diversos utilizados na produção), mais a parte da produção destinada ao consumo dos grupos que não estão diretamente ligados à produção (por exemplo, pessoas aposentadas ou dependentes economicamente), funcionários civis e militares, professores, médicos, artistas, capitalistas, diversos tipos de proprietários que vivem de renda etc. Por subtração, chegamos a esse mesmo excedente se considerarmos a produção total menos a produção consumida pela parcela da população que trabalha na produção. Temos assim uma ideia do excedente global e sabemos, ao mesmo tempo, que uma parte dele é consagrada ao prosseguimento e à ampliação da produção, e outra parte é destinada ao consumo.⁹

9 Para tal tipo de análise, a divisão da economia indicada na nota anterior mostra-se, evidentemente, inadequada. Nesse caso, devemos adotar uma divisão semelhante à indicada por Michal Kalecki desde os anos 1930: Setor de Bens de Investimento, Setor de Bens de Consumo dos Capitalistas e Setor de Bens de Consumo dos Trabalhadores. Sobre isso ver, em particular, do próprio Michal Kalecki, "The Determinants of Profits" in *Selected Essays on the Dynamics of Capitalist Economy*, Cambridge, University Press, 1971, pp. 78-92. A noção de excedente foi desenvolvida por outros economistas, como Paul Baran e Paul Sweezy, nos anos 1950 e 1960. Ver, por exemplo, Paul Baran "O conceito de excedente econômico" in *A Economia Política do Desenvolvimento*. 2ª ed. Rio de Janeiro: Zahar, 1964, pp. 74-98. No que se refere ao Brasil, podemos encontrar uma análise apoiada na mesma divisão da economia em Celso Furtado, *Um Projeto para o Brasil*. São Paulo: Ed. Saga, 1968.

O crescimento das populações urbanas supõe a existência de um excedente alimentar para o consumo dessas populações. O desenvolvimento da agricultura está, portanto, intimamente associado ao crescimento das cidades. Devemos, entretanto, aprofundar um pouco nosso estudo sobre as relações entre o crescimento das cidades, de um lado, e o desenvolvimento da agricultura (em particular, a expansão do excedente alimentar), de outro.

As possibilidades de abastecimento alimentar abertas pelo desenvolvimento da agricultura, assim como o avanço do conhecimento humano em geral, associado a esse desenvolvimento, romperam os limites até então impostos ao crescimento demográfico. O crescimento demográfico aliado ao desenvolvimento da agricultura facilita a formação de aglomerados urbanos que, nas regiões mais avançadas, se transformam em verdadeiras cidades.

As transformações internas da agricultura, em particular as novas técnicas associadas ao desenvolvimento da agricultura, estão entre os principais propulsores das cidades. As oficinas metalúrgicas e de fundição de metais, em função de seu próprio grau de especialização, são destinadas a atender um número relativamente elevado de agricultores e constituem-se em atividades típicas das futuras cidades.

Sobre esse ponto, é preciso evitar a compreensão corrente sobre as relações entre a agricultura e as cidades, segundo a qual o aparecimento destas representa uma simples consequência do desenvolvimento da agricultura e seu desenvolvimento pode ser entendido como uma simples transformação progressiva de aglomerados rurais, diretamente dependentes da agricultura.

Na verdade, o aparecimento e mesmo o desenvolvimento, até certo nível, dos aglomerados urbanos dependem da existência de um excedente alimentar, mas não obrigatoriamente da existência da agricultura. Aliás, a existência desse excedente – como já destacamos – é também uma condição prévia para o aparecimento da própria agricultura.

A constituição de aglomerados urbanos e seu desenvolvimento contribuíram para o próprio aparecimento da agricultura, e as

primeiras experiências sistemáticas de agricultura têm as suas origens muito provavelmente dentro dessas cidades, que, embora ainda muito diferentes das cidades modernas, já conheciam algumas formas avançadas da divisão do trabalho.

Feitas essas observações, cabe reafirmar nossa ideia sobre o papel determinante da agricultura, em particular em relação às cidades. A transformação fundamental, que vai modificar toda a atividade humana, é o desenvolvimento da agricultura, o fato de que o homem passa a controlar seu provisionamento, a criar e expandir o excedente alimentar. Desse ponto de vista, enquanto a agricultura permanece a principal atividade produtiva, todo o desenvolvimento econômico e social (inclusive a vida urbana e a divisão do trabalho) depende, em última instância, do seu desenvolvimento.

As técnicas de irrigação e drenagem dos solos implicam, muitas vezes, trabalhos que não podem ser realizados por pequenos grupos de agricultores. Em geral, elas implicam a organização da cooperação a um nível elevado.

As cidades funcionam como órgãos centrais dessa cooperação. As primeiras grandes cidades, na Mesopotâmia e no Egito, estão intimamente ligadas a esses trabalhos.

Todas essas atividades implicam o deslocamento de pessoas e de bens. Elas conduzem ao desenvolvimento do comércio. As cidades são os centros comerciais.

Inicialmente, os agricultores ou grupos de agricultores realizam pequenas trocas entre si. Com o desenvolvimento da agricultura, essa troca torna-se insuficiente. As transformações da agricultura conduzem, por exemplo, à fabricação de instrumentos de ferro. Do mesmo modo, na mineração, uma vez esgotadas as minas mais próximas e de superfície, é preciso procurar o minério em outras regiões, cavar minas, adotar técnicas de fundição mais desenvolvidas. A partir desse momento, a troca exclusivamente entre pequenos grupos é ultrapassada. Os trabalhos de metalurgia e fundição tornam-se atividades especializadas que supõem elevado nível de organização. As trocas passam a realizar-se entre agricultores, de um lado, e artesões ferreiros, de outro. A cidade é o local onde se realizam essas trocas. Simultaneamente, as trocas mais

importantes entre os próprios agricultores implicam também o desenvolvimento das cidades. Finalmente, a compra de minérios extraídos em regiões relativamente afastadas amplia o universo espacial das trocas.

Mais uma vez, cabe descartar explicitamente a ideia de que as cidades desempenham papel puramente passivo. O desenvolvimento urbano representa em si mesmo poderoso estímulo ao progresso da divisão do trabalho em geral e ao progresso da própria agricultura. Finalmente, o comércio – centralizado fundamentalmente nas cidades – exige pelo seu próprio crescimento o desenvolvimento da agricultura e, em particular, o desenvolvimento do excedente alimentar e agrícola em geral. Nas cidades, desenvolvem-se as atividades de mercado e aprofunda-se a divisão social do trabalho.

Essa verdadeira revolução social que consiste na passagem da simples coleta de alimentos para a agricultura conduz, portanto, à superação das formas primitivas da divisão do trabalho, à separação entre agricultura e indústria, entre cidade e campo, e ao comércio. As novas formas de divisão do trabalho representam a contrapartida do crescimento do excedente (inicialmente um excedente alimentar), em cujo centro está o desenvolvimento da própria agricultura.

A primeira forma de exploração do trabalho: a escravidão

Essa revolução acarreta outra transformação social fundamental, de profundas repercussões sobre a divisão do trabalho, porque afeta diretamente as relações sociais que os homens estabelecem entre si no processo de produção.

Até essa época – vale dizer, durante centenas de milhares de anos – o homem limitava-se, no essencial, a assegurar sua subsistência. Na medida em que ele se reunia em bandos, constituía tribos ou comunidades; podemos dizer, mais precisamente, que assegurava sua subsistência como membro do bando, da tribo ou da comunidade. Com o desenvolvimento da agricultura, a situação muda radicalmente. O crescimento do excedente (mesmo que um excedente ainda puramente alimentar) significa que o homem é capaz de produzir mais do que necessita imediatamente para sua subsistência. Esse fato, além de permitir a especialização (a criação e o desenvolvimento de novas atividades, como a do ferreiro e a do

comerciante), representa também a possibilidade de viver às custas do trabalho dos outros.

A primeira forma de exploração do trabalho alheio é certamente a escravidão. Nesse período da história, a sociedade não dispõe de qualquer meio para obrigar uma pessoa a trabalhar para outra, fora os processos de violência física e direta. Na ausência de coerção direta, as pessoas, digamos, “estabelecem-se por conta própria”. Antes de a agricultura e a divisão do trabalho alcançarem certo nível de desenvolvimento, a escravidão era completamente irracional. No período em que o homem lutava para assegurar simplesmente sua subsistência, qualquer escravo representaria um enorme fardo. Tal fato aparece claramente nas sociedades mais primitivas onde, por exemplo, os prisioneiros de guerra jamais são escravizados. Isso não quer dizer que o destino desses prisioneiros seja sempre invejável. Eles podem ser simplesmente libertados no fim da guerra ou mesmo integrados à tribo que os aprisionou, mas podem também ser assassinados ou até devorados (antropofagia).

Com o desenvolvimento da escravidão, a produção tende a apoiar-se inteiramente no braço escravo. Na medida em que o excedente aumenta, uma pessoa que possui certo número de escravos pode dedicar-se às tarefas consideradas mais agradáveis ou mais nobres, limitar-se simplesmente a dirigir o trabalho dos escravos, cuidar dos negócios e da política, desenvolver atividades intelectuais ou consagrar boa parte do seu tempo ao lazer, como aconteceu concretamente nas sociedades escravistas mais avançadas (Grécia e Roma antigas).

A escravidão representa uma transformação radical na organização econômica e social. As antigas relações sociais, baseadas nas relações de parentesco, que predominavam nas comunidades primitivas, são destruídas. Toda a sociedade, toda a economia, em particular a divisão do trabalho, é marcada pela divisão fundamental entre homens livres e escravos.

O Estado

Com a destruição das relações sociais das antigas comunidades primitivas e o advento da escravidão, surge mais um dos personagens fundamentais da sociedade moderna: o Estado. É impossível dissociar o Estado do funcionamento da economia. A formação e o

desenvolvimento do Estado estão marcados pelas transformações econômicas e sociais que examinamos.

O Estado está diretamente ligado à revolução social baseada no desenvolvimento da agricultura. As grandes obras de irrigação e drenagem dos solos aparecem, em muitos casos, como as razões mais imediatas para o desenvolvimento do Estado. Em geral, entretanto, a defesa da comunidade de homens livres contra os agressores externos e a manutenção da ordem interna (isto é, a defesa dos homens livres contra as revoltas dos escravos) transformam o Estado em necessidade histórica. Destaque-se que essas duas questões estão intimamente ligadas, visto que os escravos são, em geral, prisioneiros de guerra ou habitantes de outras regiões arrancados à força de suas comunidades natais.

As ligações da própria guerra com as transformações econômicas e sociais em questão merecem ser destacadas. De um lado, as operações militares são necessárias para a simples defesa da comunidade contra estrangeiros, que buscam desde homens para escravizar até simples víveres. De outro lado, quando as comunidades se desenvolvem, surgem as necessidades de ampliação do comércio com outras regiões, organização de um sistema de transportes, crescimento do número de escravos, garantia de abastecimento dos minerais para as oficinas metalúrgicas etc.; o choque com outras comunidades e mesmo a agressão a outras comunidades inscrevem-se na ordem do dia. Para fazer face às exigências da guerra, os bandos armados de outrora são insuficientes. Os exércitos aparecem como peças fundamentais do Estado.

A manutenção do Estado e do seu exército exige uma tributação. Uma parte do excedente deve ser destinada – via tributação – a cobrir as despesas do Estado e da guerra. A tributação, por sua vez, exige uma administração. Surgem no cenário, assim, mais duas figuras conhecidas: o militar e o burocrata.

Divisão do Trabalho na Economia Moderna

Introdução

A relação entre o avanço da divisão do trabalho e o crescimento do excedente econômico foi realçada neste capítulo como o fator

explicativo mais importante para o crescimento continuado da produtividade do trabalho.

Nos estágios mais primitivos da evolução da sociedade econômica, a pressão das necessidades imediatas de subsistência obrigava os indivíduos à execução de todas as tarefas imprescindíveis para a sobrevivência do grupamento social. Assim, fundiam-se na mesma pessoa as funções de caçador, artesão e, quando as circunstâncias o exigiam, de guerreiro. A ausência de um grau mais elevado de divisão do trabalho que permitisse o florescimento de atividades especializadas impedia, nestas sociedades, o aparecimento de técnicas que exigissem maior tempo de aprendizagem ou mesmo conhecimentos especiais. A característica destas sociedades, neste particular, era o emprego de técnicas de produção quase imediatas: o produto do trabalho era obtido quase sem a interposição de instrumentos, ou pela utilização de instrumentos que exigiam pouco trabalho anterior de fabricação. Isto significa que a maior parte do trabalho social era dedicada ao atendimento das necessidades de consumo imediatas, o que se traduz em desenvolvimento limitado das forças produtivas.

Entre o quadro descrito acima e o panorama que nos é dado observar na economia moderna, interpõe-se um acúmulo de transformações na organização do trabalho social, cuja profundidade e alcance talvez possam ser corretamente avaliados se atentarmos para a diferença que existe entre um machado de pedra e um computador eletrônico. Não é nosso propósito discutir aqui, em pormenor, essa longa trajetória. Mas, em certo sentido, poderíamos afirmar que o caráter mais ou menos complexo dos instrumentos de produção de determinada sociedade refletem, certamente, dois aspectos fundamentais: o grau em que essa sociedade está liberada do atendimento de suas necessidades mais imediatas de consumo e a extensão de sua divisão social do trabalho.

Já vimos que a passagem das formas mais primitivas para as formas mais complexas de organização social e econômica frequentemente implicaram a submissão de grupos humanos inteiros ao trabalho escravo. A escravidão, de fato, é uma das principais modalidades históricas de trabalho que viabilizam a geração continuada do excedente, assim como sua apropriação sistemática por um grupo social. No entanto, a escravidão, por sua própria natureza, impõe limitações

a uma utilização desse excedente que permita o aperfeiçoamento das técnicas de produção e, portanto, o crescimento continuado da produtividade do trabalho.

Para que se possa fixar melhor as relações entre o avanço da divisão social do trabalho e as alterações nas técnicas de produção, é conveniente percorrer, em suas linhas gerais, o processo de surgimento da indústria moderna.

Desenvolvimento do comércio e decadência do artesanato

O renascimento do comércio mediterrâneo, por volta do século XI, representou importante papel para o florescimento das atividades urbanas na Europa Ocidental. De acordo com Henri Pirenne,¹⁰ a vida urbana havia entrado em declínio desde o século VIII, quando a invasão islâmica bloqueou os portos do Mediterrâneo, após ter submetido a costa africana e espanhola. As cidades subsistiram materialmente, mas perderam sua população de artesãos e comerciantes e, com ela, tudo quanto conseguira permanecer da organização municipal do Império Romano.

A reabertura das antigas rotas comerciais, no século XI, favorecendo a expansão do comércio com o Oriente, deu início a um processo que culminaria com as grandes descobertas ultramarinas, quatro séculos mais tarde. Esse largo movimento de expansão comercial trouxe consigo o revigoramento da vida urbana, na medida em que os núcleos onde se concentrava a atividade mercantil passaram a atrair número cada vez maior de artesãos de variada especialidade. Nos primeiros tempos, a organização do trabalho artesanal resumia-se a um mestre-artesão, dirigindo uns poucos aprendizes e vendendo diretamente ao público, sob encomenda, o produto de seu trabalho. Não eram observadas diferenças socioeconômicas significativas entre o mestre e seus aprendizes. Na verdade, as relações hierárquicas que se estabeleciam entre eles se deviam, sobretudo, à maior experiência e conhecimento do mestre no desempenho do ofício, mais do que a qualquer razão de ordem econômica.

10 Henri Pirenne, *História Econômica e Social da Idade Média*. São Paulo: Mestre Jou, 1963.

O alargamento das fronteiras comerciais e o fluxo crescente de artesãos para as cidades conduziram as modificações de importância no quadro descrito acima. De um lado, nas localidades onde o mercado se expandia lentamente, a competição entre as diversas corporações de ofício desenvolveu a prática de medidas protecionistas, com o objetivo de bloquear o ingresso de novos mestres artesãos. Isso repercutiu duramente nas condições impostas aos aprendizes para galgar a posição de mestre.

De outra parte, nas localidades que se beneficiavam de um mercado mais amplo e em processo de rápido crescimento, o mestre-artesão e seus aprendizes foram pouco a pouco perdendo o controle sobre a venda de seus produtos para o comerciante. Inicialmente, isso se resumia à compra pelo comerciante dos produtos fabricados por diversos artesãos, assumindo aquele o risco pela venda das mercadorias. Não se evidenciava, até então, nenhuma relação de subordinação entre artesãos e comerciantes, nem qualquer modificação na forma de organização do trabalho artesanal.

No entanto, a partir do século XIII, sobretudo nos Países Baixos e na Itália, o comerciante passou não só a comprar o produto acabado, mas, também, a vender para o mestre-artesão a matéria-prima necessária para a fabricação do produto. É claro que essa submissão progressiva do artesanato urbano ao comerciante não foi lograda pacificamente. Os artesãos reagiam, frequentemente, multiplicando as regulamentações e as medidas protecionistas. Mas esse tipo de reação apenas apressou a decadência dessa forma de organização do trabalho: os comerciantes, procurando escapar às restrições das corporações de ofício urbanas, promoveram o desenvolvimento do trabalho a domicílio nos campos. Neste caso, os comerciantes forneciam não só a matéria-prima como também os meios de produção aos artesãos. Essa forma de trabalho, que representa a submissão definitiva da produção artesanal ao comerciante, estava bastante disseminada na Europa do século XVI, sobretudo na Bélgica, Itália, França e Inglaterra.

No entanto, ainda que o sistema de trabalho a domicílio representasse a subordinação do pequeno produtor ao comerciante, as bases técnicas do artesanato permaneciam intocadas. Fundamentalmente, o processo de trabalho era percorrido em todas as suas etapas pelo mesmo indivíduo, sem que se procedesse a uma segmentação das

tarefas. Se é verdade que o sistema de trabalho a domicílio proporcionou ampliação da divisão social do trabalho, na medida em que favoreceu o aparecimento de novos ramos de atividade, o mesmo não se pode dizer da divisão do trabalho no interior do processo produtivo.

Manufatura e desenvolvimento da indústria moderna

Somente a partir do século XVI é que podemos distinguir a ocorrência dos dois fenômenos em simultâneo, condicionando-se reciprocamente e afetando positivamente a produtividade do trabalho. Em primeiro lugar, observamos crescente especialização das atividades no âmbito da economia como um todo. Assim, por exemplo, os primeiros artesãos não só cuidavam de todas as operações relacionadas com a fabricação de seu produto, como também providenciavam a construção dos instrumentos de produção apropriados para aquelas operações. Mais tarde, o avanço da divisão social do trabalho promoveu a separação das atividades, de modo que a produção de instrumentos passou a constituir um setor independente. Trata-se, portanto, de uma especialização de atividades, antes realizadas conjuntamente.

Em simultâneo a esse processo de especialização, observamos outro fenômeno ocorrendo no interior do próprio processo produtivo: a transformação de trabalhadores até então independentes em executores de tarefas parciais. Isto é, procede-se à combinação de diversos ofícios, dentro de uma mesma unidade de produção, de modo que os trabalhadores passam a fazer parte de um corpo coletivo de trabalho. Enquanto órgãos desse corpo coletivo de trabalho, os operários vão se afastando de suas habilidades originais para se dedicar a tarefas que representam fração cada vez menor do conjunto de tarefas necessárias para a fabricação do produto. Esse fenômeno de repartição crescente das tarefas e progressiva intensificação da cooperação dentro da unidade de produção configura o chamado período manufatureiro, que precede e prepara o advento da indústria moderna. Marx observa, tratando das condições de desenvolvimento da manufatura, que “a divisão manufatureira do trabalho requer que a divisão do trabalho dentro da sociedade tenha alcançado certo grau de maturidade. Por sua vez, a divisão do trabalho na manufatura repercute na divisão do trabalho dentro da sociedade, impulsionando-a e multiplicando-a. Ao se diferenciarem os instrumentos de trabalho, diferenciam-se cada vez

mais as indústrias que os produzem”.¹¹ A manufatura representa, na verdade, a forma embrionária da moderna organização do trabalho. É aí que se prepara o surgimento do sistema de máquinas, mediante a repartição de tarefas, diferenciação das ferramentas e consequente coletivização do processo de trabalho.

É preciso ter sempre presente que a utilização de máquinas na produção pode ser observada em períodos anteriores ao que agora analisamos. Mas, para que exista um verdadeiro sistema de maquinaria e não apenas máquinas independentes, é necessário que o objeto do trabalho percorra diversos processos parciais articulados entre si e executados por uma cadeia de máquinas diferentes, mas relacionadas umas com as outras e mutuamente complementares. O que caracteriza a indústria moderna não é, portanto, simplesmente o emprego de máquinas, mas de um sistema de maquinaria que passa a comandar o ritmo de trabalho dos operários e impor determinada divisão de tarefas dentro da unidade de produção. Agora, na fábrica moderna, não é mais a especialização do trabalho em tarefas parciais que determina o avanço da divisão do trabalho, mas, sim, a especialização das próprias máquinas, cujo conjunto conforma o sistema de maquinaria.

O advento do sistema de máquinas permite que o processo de trabalho vá se tornando cada vez mais independente da habilidade de cada trabalhador individual e passe a repousar sobre a aplicação imediata da ciência à produção. O fenômeno moderno da contínua inovação tecnológica é um corolário da aplicação sistemática da ciência à produção.

Indústria moderna e inovação tecnológica

Em uma economia moderna, a produção de conhecimentos tecnológicos é atividade sumamente complexa, implicando extensa divisão do trabalho. A difusão, no aparelho produtivo, do conhecimento científico disponível em dado momento requer um período de tempo considerável. Podemos afirmar, esquematicamente, que o novo conhecimento percorre três estágios fundamentais antes de se tornar disponível para a atividade produtiva: 1) Pesquisa básica: etapa

11 Karl Marx, *O Capital: crítica da economia política – Livro I: O processo de produção do capital*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1970. [1ª edição alemã de 1867].

em que se dá, propriamente, a produção de um novo conhecimento, isto é, a descoberta de novas propriedades ou relações entre as propriedades físico-químicas da matéria. 2) Pesquisa aplicada: neste estágio, cuida-se de estabelecer as condições de aproveitamento prático do novo conhecimento, ou seja, as condições de controle e manipulação das novas propriedades e relações descobertas. 3) Pesquisa e Desenvolvimento (P&D): nesta fase, trata-se de operacionalizar os resultados obtidos na etapa anterior, isto é, busca-se tornar utilizáveis, de forma contínua, aquelas condições de controle e manipulação.

De uma maneira geral, os agentes sociais responsáveis pela pesquisa básica e aplicada são distintos daqueles incumbidos das atividades de P&D. Universidades, instituições não lucrativas, assumem as primeiras etapas do processo de invenção, enquanto que as empresas, em geral, fixam-se sobre o estágio de P&D.

Na medida em que passou a ocupar posição estratégica na economia moderna, o processo de evolução tecnológica conduziu ao surgimento de uma verdadeira indústria da invenção, cuja progressiva diferenciação entre as atividades produtivas exprime sua importância cada vez maior. Isso ocorre porque a dependência do desenvolvimento econômico em relação ao progresso tecnológico é cumulativa: quanto mais desenvolvida a economia, maior a necessidade de aceleração do progresso tecnológico. As razões deste mecanismo cumulativo são várias.

Em primeiro lugar, o setor produtor de equipamentos e máquinas tende a aumentar seu peso relativo dentro da economia moderna, com o que se amplia constantemente a faixa de atividades produtivas que passam a ser dominadas por processos tecnológicos mais avançados. Em segundo lugar, o processo de desenvolvimento tende a esgotar rapidamente as oportunidades de investimento lucrativo, dada uma técnica constante.

A exigência de aceleração do progresso tecnológico impõe, por sua vez, transformações importantes ao processo invenção-inovação. Algumas das mais significativas são as seguintes:

a) Crescem, em termos absolutos e relativos, os gastos com a indústria de invenção. Assim, nos Estados Unidos, os gastos com

P&D, como percentagem do PNB, apresentam a seguinte evolução: 1921 – 0,2%; 1931 – 0,4%; 1940 – 0,6%; 1955 – 1,6%; 1960 – 2,8% (Fonte: Kalecki).

b) Quando diminuem as invenções induzidas pela destruição progressiva das formas artesanais de produção e, portanto, pela generalização da tecnologia moderna, é superado o trabalho do inventor isolado, cujo caráter individual não garante a desejada continuidade do processo de invenção-inovação. Esse processo aparece, agora, como item de programação sistemática do Estado e das empresas. Nos Estados Unidos, em 1959, 69% dos gastos com P&D foram realizados em indústrias diretamente ligadas à defesa militar e espacial. Ainda nos Estados Unidos, em 1964, os gastos em P&D das indústrias Aeronáutica, Eletrônica e Química representavam cerca de 76% do total; na França, 72,6%; na Inglaterra, 67,9%; na Alemanha, 65,9% (Fonte: Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico – “Rapport sur la Recherche et Development”). Ao mesmo tempo, o Estado passou a assumir os encargos de financiamento do processo de invenção-inovação. Assim, o Governo Federal dos Estados Unidos financiou as seguintes percentagens sobre o total de gastos em P&D: 1921 – 17%; 1931 – 13%; 1940 – 21%; 1955 – 57%; 1961 – 65%. Com isso, as empresas ganham melhores condições para enfrentar os riscos crescentes da indústria de invenção, uma vez que o ônus do progresso tecnológico é transferido para a sociedade como um todo.

Divisão internacional do trabalho

A reabertura das antigas rotas comerciais, no século XI, favorecendo a expansão do comércio com o Oriente, deu início a um processo que culminaria com as grandes descobertas ultramarinas quatro séculos mais tarde. No bojo desse movimento de expansão comercial são sucessivamente incorporadas novas áreas de exploração, articulando-se em torno do núcleo europeu um conjunto de relações que se convencionou designar por economia colonial.

A configuração estrutural da chamada economia colonial pode ser facilmente entendida se recordarmos o desenvolvimento dos sistemas mercantis, entre os séculos XV e XVIII. Este complexo

de relações econômicas estava organizado, basicamente, em torno de duas atividades: a extração de metais preciosos e a produção de bens tropicais.

O funcionamento desta economia colonial estava apoiado na existência de um mecanismo conhecido por exclusivo metropolitano: as metrópoles europeias, por meio do sobrelucro obtido em regime de monopólio em suas relações com colônias, transferiam ampla massa de excedente econômico que se destinava a financiar o desenvolvimento do sistema mercantil metropolitano.

Embora o desenvolvimento das metrópoles tenha sido estruturalmente diferente da evolução das colônias, ambos são determinados por um mesmo processo histórico. Em outras palavras: a relação de dependência e as diferenças econômicas entre a colônia e a metrópole somente podem ser compreendidas como duas faces da mesma moeda. O impulso recebido pela manufatura europeia entre os séculos XV e XVIII está ancorado no desenvolvimento da exploração extensiva e escravista nas colônias.

Como afirma Dobb,¹² o Sistema Mercantil foi um sistema de exploração regulamentado pelo Estado e executado via comércio, que desempenhou papel importantíssimo na adolescência da indústria capitalista, sendo essencialmente a política econômica de uma era de acumulação primitiva. “A pressão política muitas vezes bastava, na verdade, para tornar o comércio colonial em comércio forçado, tornando-se seu lucro indistinguível do saque. As viagens de descoberta, nas palavras de Sombart, muitas vezes nada mais eram do que expedições de saque para pilhar as terras de além-mar”.

Posteriormente, a Revolução Industrial, desencadeada sob a liderança da Inglaterra, propõe novo esquema de divisão internacional do trabalho. A periferia passa a cumprir o papel de produtora especializada de alimentos e matérias-primas e de consumidora de produtos industrializados. Progressivamente, nas regiões onde é mais marcada a presença inglesa, a escravidão vai sendo substituída pelo trabalho livre. No entanto, as novas relações econômicas internacionais

12 Maurice Dobb, *A Evolução do Capitalismo*. Rio de Janeiro: Zahar, p. 257.

continuam a submeter o processo de evolução econômica da periferia ao desempenho do centro, agora em processo de industrialização.

Os mecanismos de comércio são profundamente alterados a partir da Revolução Industrial. O Sistema Mercantil que prevaleceu entre os séculos XV e XVIII, fundado sobre o regime do exclusivo metropolitano, começa a se desagregar já na primeira metade do século XIX. A Inglaterra desencadeia uma política de livre comércio. Em 1846 são derogadas as “Corn Laws” que estabeleciam restrições à importação de cereais pela Inglaterra e posteriormente, em 1849, são suprimidos os atos de navegação que impunham restrições ao comércio realizado com navios de bandeira e tripulação não ingleses. A superioridade marítima e comercial da Inglaterra tornou supérfluas tais restrições, ao mesmo tempo em que a supressão de qualquer resquício de política mercantilista se tornou imperativa para que o novo padrão de comércio pudesse se estender ao mundo inteiro.

É curioso observar que, durante grande parte do século XIX, sobretudo em sua segunda metade, quando se consolida o esquema de divisão internacional do trabalho proposto pela Inglaterra, a balança comercial inglesa apresentou-se invariavelmente deficitária. Esse fenômeno, porém, era largamente compensado pelo ingresso de rendimentos provenientes da prestação de serviços (transportes, seguros etc.), assim como de juros recebidos pelos empréstimos concedidos a outros países.

Entre as consequências acarretadas pela nova divisão internacional do trabalho, destaca-se o fato de que as formas de produção e consumo nas economias periféricas são determinadas em função da dinâmica do polo dominante. A economia periférica produz e exporta o que interessa ao polo dominante, nas quantidades e, até certo ponto, aos preços que a este convém. Por isso, a expansão da capacidade produtiva interna tende a hipertrofiar o setor primário-exportador, ao redor do qual se desenvolvem atividades subsidiárias e complementares. Ao mesmo tempo, as pautas de consumo da economia periférica estruturaram-se, em grande parte, como “reproduções” em pequena escala dos padrões propostos pelas economias centrais.

Após a 1ª Guerra Mundial, o centro de gravidade da economia mundial desloca-se da Grã-Bretanha para os Estados Unidos,

provocando sério abalo no esquema de divisão internacional do trabalho. A economia americana, ao longo de seu processo de desenvolvimento, havia gerado um padrão de organização econômica muito mais integrado no âmbito interno. Em contraste com a etapa anterior liderada pela Inglaterra, a evolução econômica norte-americana não aparece indissolúvelmente associada à expansão primário-exportadora da periferia.

Para os países periféricos, a crise provocada pela desarticulação do esquema anterior de divisão internacional do trabalho impõe a adoção de novas formas de desenvolvimento, apoiadas, sobretudo, nos processos nacionais de industrialização. É evidente que esses processos nacionais de industrialização vão encontrar as nações centrais já com um século e meio de avanço no terreno industrial. Esse atraso histórico vai impor à periferia condições diversas das enfrentadas pelas economias centrais, pioneiras em um mundo ainda não transformado. Esquemáticamente, poderíamos apontar algumas condições impostas aos países em desenvolvimento em sua fase de industrialização: 1) a impossibilidade de as economias periféricas financiarem internamente a reconstituição do acervo tecnológico existente; 2) a presença de uma estrutura de propriedade deste acervo, o que implica restrição ao acesso a este estoque de conhecimentos.

Ambas as condições estão, na verdade, concentradas na grande empresa internacional que surge no cenário capitalista nas últimas décadas do século XIX e passa a se constituir em veículo cada vez mais importante de articulação e desenvolvimento da economia mundial. Nos seus primórdios, eram apenas grandes empresas nacionais que realizavam algumas operações no estrangeiro. Progressivamente, e isso se acentua após a 2ª Guerra Mundial, elas se tornam intrinsecamente internacionais em sua forma de operação, transferindo mais de três quartos de sua produção e de suas vendas para fora do país de origem.

O peso destas empresas gigantescas na economia mundial pode ser inferido pela comparação entre o faturamento de algumas delas e o PNB de vários países.

Quadro 2.1
MAIORES PAÍSES (PNB) E MAIORES EMPRESAS (FATURAMENTO) EM 1969
(US\$ bilhões)

1.	Estados Unidos	931,4	51.	U.S. STEEL	4,7
2.	Japão	164,8	52.	Israel	4,7
3.	Rep. Federal da Alemanha	153,7	53.	Formosa	4,6
4.	França	137,8	54.	STANDARD OIL OF CALIFORNIA	3,8
5.	Grã-Bretanha	108,6	55.	Malásia	3,7
6.	Itália	82,3	56.	LING-TEMCO-VOUGHT	3,7
7.	Canadá	73,4	57.	DU PONT	3,6
8.	Índia	39,6	58.	PHILIPS	3,6
9.	Brasil	39,4	59.	SHELL OIL	3,5
10.	Austrália	29,9	60.	VOLKSWAGEN	3,5
11.	México	29,4	61.	WESTINGHOUSE ELETRIC	3,5
12.	Espanha	28,7	62.	STANDARD OIL (Indiana)	3,5
13.	Suécia	28,4	63.	B.P. (British Petroleum)	3,4
14.	Países Baixos	28,4	64.	Irlanda	3,4
15.	GENERAL MOTORS	24,3	65.	GENTEL & ELECTRONICS	3,3
16.	Bélgica-Luxemburgo	22,9	66.	I.C.I (Imperial Chemical Ind.)	3,2
17.	Argentina	19,9	67.	GOODYEAR TYRE & RUBBER	3,2
18.	Suíça	18,8	68.	R.C.A.	3,2
19.	África do Sul	15,8	69.	Argélia	3,2
20.	STANDARD OIL N.J.	15,0	70.	Marrocos	3,2
21.	FORD MOTOR	14,8	71.	SWIFT	3,1
22.	Paquistão	14,5	72.	Vietnã do Sul	3,1
23.	Dinamarca	14,0	73.	MACDONNELL DOUGLAS	3,0
24.	Turquia	12,8	74.	UNION CARBIDE	2,9
25.	Áustria	12,5	75.	BETHLEHEM STEEL	2,9
26.	ROYAL DUTCH/SHELL	9,7	76.	BRITISH STEEL	2,9
27.	Noruega	9,7	77.	HITACHI	2,8
28.	Venezuela	9,7	78.	BOEING	2,8
29.	Finlândia	9,1	79.	Líbia	2,8

continua...

Quadro 2.1 Continuação.

30. Irã	9,0	80. EASTMAN KODAK	2,7
31. Grécia	8,5	81. PROCTER & GAMBLE	2,7
32. GENERAL ELECTRIC	8,4	82. ATLANTIC RICHFIELD	2,7
33. Filipinas	8,1	83. NORTH AMER. ROCKWELL	2,7
34. IBM	7,2	84. INTERNATIONAL HAR- VESTER	2,6
35. CHRYSLER	7,0	85. KRAFTCO	2,6
36. Coréia do Sul	7,0	86. GENERAL DYNAMICS	2,5
37. MOBIL OIL	6,6	87. MONTECATINI EDISON	2,5
38. Tailândia	6,3	88. TENNECO	2,4
39. Colômbia	6,1	89. SIEMENS	2,4
40. Indonésia	6,0	90. CONTINENTAL OIL	2,4
41. UNILEVER	6,0	91. UNITED AIRCRAFT	2,3
42. TEXACO	5,9	92. BRITISH LEYLAND	2,3
43. Egito	5,7	93. KOWEIT	2,3
44. Chile	5,5	94. DAIMLER-BENZ	2,3
45. I.T.T. (+ GRINNEL)	5,5	95. FIAT	2,3
46. Portugal	5,4	96. FIRESTONE	2,3
47. Nova Zelândia	5,3	97. AUGUST THYSSEN-HUTTE	2,3
48. Peru	5,1	98. TOYOTA	2,3
49. GULF OIL	4,9	99. FARBWERK HOECHST	2,3
50. WESTERN ELECTRIC	4,9	100. B.A.S.F	2,2

Fonte: Charles Levinson, *Capital, inflação e empresas multinacionais*. RJ: Civilização Brasileira, 1972.

Essas cifras indicam claramente que a estratégia de investimento e vendas dessas empresas é cada vez menos dependente do desempenho dos respectivos mercados nacionais. Desde a 2ª Guerra Mundial, as empresas de origem americana criaram no estrangeiro cerca de 8000 filiais, sobre as quais mantêm controle absoluto. Na década de 1960, o valor dos investimentos americanos em outros países mais que dobrou, passando de 32 bilhões de dólares em 1959 para 70 bilhões em 1969 e 80 bilhões em 1970.

Produtividade e Divisão do Trabalho

Conceito e medida de produtividade

A formação do excedente econômico e o modo como esse excedente é utilizado são condições indispensáveis para o desenvolvimento da divisão social do trabalho e para as conseqüentes transformações econômicas e sociais. Por sua vez, a criação do excedente e o montante dele dentro da produção total da sociedade estão na dependência da capacidade produtiva do trabalho dos membros dessa sociedade.

O trabalho deve ser capaz de gerar, no mínimo, uma produção que atenda às necessidades dos trabalhadores para sua manutenção e reprodução, visto que isto é uma condição indispensável para o próprio prosseguimento do processo de produção. Como já explicado, o excedente pode ser representado como a diferença entre a produção total e a parcela consumida pelos trabalhadores. O crescimento do excedente pode resultar simplesmente da diminuição dessa parcela, ou mais precisamente, da redução do consumo por trabalhador. Essa forma de crescimento, embora seja observável até nossos dias – particularmente em momentos de crise econômica – tem seus limites determinados, em última instância, pelo nível mínimo de subsistência do trabalhador e, acima disso, pela oposição social dos trabalhadores. O maior crescimento do excedente pode, então, ser obtido de outra forma, qual seja, pelo aumento da capacidade produtiva do trabalho. Isso significa que, mesmo sem reduzir o nível de consumo dos trabalhadores, o excedente pode ser incrementado elevando-se a produção total, ou, mais exatamente, pelo aumento da produção por trabalhador. Nesse sentido, pode-se dizer que o excedente econômico é determinado pela produtividade do trabalho. Quanto maior essa produtividade, menor é o número de horas que um homem deve gastar para produzir os bens de que precisa para satisfazer suas necessidades imediatas e, portanto, maior é o tempo de que dispõe para dedicar-se à produção de outras coisas (o excedente) ou simplesmente para nada fazer.

Dada a importância da produtividade para explicar o crescimento do excedente econômico e da própria divisão social do trabalho, cabe analisá-la um pouco mais de perto.

A produtividade nada mais é do que a própria capacidade produtiva do homem. Ela pode ser avaliada de diferentes modos, em função direta ou indireta do trabalho. A produtividade em função direta do trabalho – usualmente denominada de produtividade do trabalho – mede-se pela quantidade de bens ou serviços produzidos por cada trabalhador dentro de um período de tempo definido (que pode ser delimitado por hora, dia, mês e ano). A produtividade em função indireta do trabalho é aquela que relaciona a quantidade produzida de bens e serviços com os meios de produção. Nesse caso, podemos falar em produtividade da terra (produção obtida em determinada área de terra) e produtividade do capital (produção obtida pelo uso de dado volume de capital). Aí, a produção realizada pelo homem não é medida em relação a seu trabalho, mas em relação aos meios por ele utilizados para efetuar a produção.

Trataremos aqui apenas da produtividade direta do trabalho. Aritmeticamente, ela é apresentada como uma fração que tem por numerador a produção dos bens ou serviços e por denominador o tempo de trabalho gasto por pessoa para efetuar essa produção. Sua medida pode ser feita de diferentes maneiras, dependendo do que se computa como produção. Em certos casos, a produção e, conseqüentemente, a produtividade podem ser expressas em unidades físicas, mas em outros casos elas devem ser apresentadas em unidades de valor (ou de preço), como veremos a seguir.

a) Produtividade em unidades físicas

Se um operário, utilizando-se de seus instrumentos de trabalho em um período de oito horas, produz, por exemplo, 16 cadeiras, sua produtividade corresponde a

$$\frac{16 \text{ cadeiras}}{8 \text{ horas}} = 2 \text{ cadeiras por hora};$$

ou então, se seu turno de trabalho é de oito horas por dia (isto é: 8 horas = 1 dia) essa produtividade é também igual a 16 cadeiras por dia.

Se dez operários, trabalhando juntos, conseguem produzir 240 por dia, a produtividade de trabalho equivale então a

$$\frac{240 \text{ cadeiras por dia}}{10 \text{ operários}} = 24 \text{ cadeiras por dia de um operário.}$$

Nota-se que a produtividade é sempre medida por trabalhador e dentro de um período de tempo determinado. Isso é importante para evitar dúvida ou confusão. Por exemplo: 1) se afirmarmos que a produtividade tanto da fábrica A como da fábrica B é de 240 cadeiras por dia, não estaremos informando sobre a produtividade do trabalho nessas fábricas, porque não foi dito quantos trabalhadores elas têm: se a fábrica A tiver 10 operários e B, 12 operários, a produtividade do trabalho na primeira (que é igual a $240/10 = 24$ cadeiras por dia de operário) será maior que do que na segunda (cujas produtividade do trabalho será de $240/12 = 20$ cadeiras por dia de operário); 2) se dissermos que a produção de um operário é de 18 cadeiras, não estamos dando uma informação precisa de sua produtividade, a menos que esclareçamos em quanto tempo ele produz essas 18 cadeiras.

b) Produtividade em valor da produção

Até aqui, medimos a produtividade em termos físicos (cadeiras, em nossos exemplos). Acontece, entretanto, que muitas vezes isso não pode ser feito e precisamos medir a produtividade em valor ou em unidades monetárias. Suponhamos que desejemos medir a produtividade dos trabalhadores de uma fábrica de móveis que produzem não só cadeiras, mas também mesas, armários etc. A produção total desses objetos é o numerador de nossa fração. Mas como não podemos somar cadeiras com mesas e outros móveis, sua produção total deve ser expressa em valor ou preço: somamos o valor da produção de cadeiras com o valor da produção de mesas e assim por diante, para encontrarmos o valor total da produção dos móveis. A necessidade de medir a produção em valor surge também quando queremos comparar a produtividade de trabalhadores que produzem coisas diferentes.

Suponhamos, como exemplo, que o marceneiro produza 16 cadeiras em oito horas de trabalho e que o preço de cada cadeira seja de Cr\$ 200,00. O valor da produção dessas cadeiras é de Cr\$ 200,00 X 16 = Cr\$ 3.200,00. A produtividade do marceneiro será, portanto, igual a:

$$\frac{\text{Cr\$ } 3.200,00}{8 \text{ horas}} = \text{Cr\$ } 400,00 \text{ por hora.}$$

Se outro operário produz, também em oito horas, 100 metros de tecido, cujo preço é de Cr\$ 36,00 por metro, o valor de sua produção será de Cr\$ 36,00 x 100 = Cr\$ 3.600,00 e a produtividade do operário será:

$$\frac{\text{Cr\$ } 3.600,00}{8 \text{ horas}} = \text{Cr\$ } 450,00 \text{ por hora.}$$

Assim, é possível comparar a produtividade desses dois operários porque, embora eles produzam coisas diferentes, a produção de ambos está expressa em termos de valor.

É preciso acrescentar que a necessidade de medir a produtividade em valor (ou unidade monetária) não é determinada unicamente por motivos metodológicos ou pela dificuldade de seu cálculo em unidades físicas, mas também pelo conhecimento prático que esse tipo de medida permite. Para os empresários, por exemplo, o problema fundamental que se coloca é o de saber se o valor da produção pode compensar (e em quanto tempo) o capital por ele aplicado na produção. Logo, o problema para ele se apresenta em termos de valor e não de quantidade física.

c) Produtividade em valor adicionado

O valor da produção de um objeto qualquer é igual à quantidade produzida desse objeto multiplicada pelo preço de cada unidade do objeto. O valor da produção, contudo, não é uma grandeza muito adequada para exprimir a produtividade, porque pode ser afetado por variações no custo do produto que em nada refletem as alterações na efetiva capacidade produtiva do trabalho.

No preço de um bem qualquer está incluído o custo de diferentes insumos (matérias-primas, embalagens, energia elétrica etc.) que entram na produção desse bem. Os trabalhadores, com seus instrumentos de trabalho (máquinas, ferramentas etc.), transformam esses insumos em produtos, cujo preço é superior ao custo total dos insumos. A diferença entre o preço do produto e o custo dos insumos corresponde ao valor adicionado (ou valor agregado, ou ainda valor da

transformação) pelos trabalhadores no processo de criação desse produto.¹³ É o valor adicionado, e não o preço (ou valor da produção), que mede a contribuição efetiva dos trabalhadores à criação desse produto.

Voltemos ao exemplo do marceneiro que produz cadeiras cujo preço de venda é de Cr\$ 200,00. Suponhamos que para produzir essa cadeira sejam gastos Cr\$ 120,00 de insumos (madeiras, cola, tinta, verniz, energia elétrica que movimenta as máquinas). Esses insumos não são produzidos pelo marceneiro. Todavia, utilizando-se deles, o marceneiro produz cadeiras ao preço de Cr\$ 200,00. Isso significa que sua participação real na produção de cadeira é igual a Cr\$ 80,00, que é o valor adicionado ou a diferença entre o preço do objeto (Cr\$ 200,00) e o custo dos insumos utilizados (Cr\$ 120,00). Agora, como o marceneiro produz 16 cadeiras em oito horas de trabalho, então, nesse tempo, o valor adicionado por ele é igual a Cr\$ 80,00 x 16 = Cr\$ 1.280,00.

Tomando por base esse valor, a produtividade de seu trabalho é:

$$\frac{\text{Cr\$ 1.280,00}}{8 \text{ horas}} = \text{Cr\$ 160,00 por hora.}$$

As razões para usar o valor adicionado, e não o valor da produção, como base do cálculo da produtividade de um trabalhador, são as seguintes: 1) é o valor adicionado que corresponde à efetiva contribuição desse trabalhador à criação do produto; 2) o emprego do valor da produção como base de cálculo pode provocar distorção no resultado.

Para esclarecer esse segundo ponto, voltemos a nosso exemplo. Como havíamos calculado antes, produzindo, em oito horas de trabalho, 16 cadeiras ao preço unitário de Cr\$ 200,00, o valor da produção correspondia a Cr\$ 3.200,00 e a produtividade, medida com base nesse valor, era igual a Cr\$ 400,00 por hora. Suponhamos agora que, por uma razão qualquer, o custo dos insumos aumente em Cr\$ 20,00 e que, conseqüentemente, o preço da cadeira também seja elevado em Cr\$ 20,00, passando a Cr\$ 220,00. Logo, o valor da produção das 16 cadeiras será de Cr\$ 220,00 x 16 = Cr\$ 3.520,00 e a produtividade do marceneiro passará a:

13 No Capítulo 4, voltaremos a tratar do valor adicionado.

$$\frac{\text{Cr\$ } 3.520,00}{8 \text{ horas}} = \text{Cr\$ } 440,00 \text{ por hora.}$$

Assim, tomando por base de cálculo o valor da produção, encontraremos que a produtividade do trabalho aumentou. Na realidade, sabemos que não houve aumento na capacidade produtiva do trabalhador, mas tão somente elevação no custo dos insumos, provocando aumento no preço do produto; portanto, aquela medida de produtividade está distorcida.

Tomando por base o valor adicionado, não ocorrerá essa distorção na medida da produtividade. No exemplo acima, apesar do aumento no preço do produto, o valor adicionado permanecerá inalterado e, conseqüentemente, a produtividade do trabalhador também não mudará: antes e depois do aumento do preço, o valor adicionado por cadeira será de Cr\$ 80,00 e a produtividade de Cr\$ 160,00 por hora.

Como se pode observar aí, uma variação de preço que afete o valor adicionado provocará uma alteração na produtividade, elevando-a (se o preço subir) ou diminuindo-a (se o preço cair). Portanto, para que se possa comparar o comportamento da produtividade ao longo do tempo, é preciso expressar o valor adicionado (ou valor da produção, se for o caso) a preços constantes – o que implica grande dificuldade, que não será tratada aqui.

Evolução da produtividade e sua importância

a) Evolução

A produtividade do trabalho evoluiu muito lentamente ao longo da história da humanidade, havendo períodos em que certamente se manteve estacionária ou mesmo decresceu. Quando a capacidade produtiva do homem era muito baixa, quase todo mundo precisava trabalhar diretamente na produção de bens que atendessem a suas necessidades básicas: alimentos, roupas etc. Pouco tempo sobrava para produzir outras coisas. Essa situação prevaleceu por muitos milhares de anos e ainda hoje podemos encontrá-la entre os povos economicamente mais atrasados. Presume-se que, na Europa, somente no fim da Idade Média a produtividade do trabalho

tenha começado a apresentar alguns aumentos sensíveis. De qualquer forma, é certo que apenas no século XIX, como resultado da Revolução Industrial, a produtividade do trabalho começou a crescer consideravelmente.

Para dar um exemplo, podemos observar os dados sobre a evolução da produção de trigo na Inglaterra. Esses dados referem-se à produtividade da terra;¹⁴ considerando-se, todavia, que na atividade agrícola a produtividade da terra influencia consideravelmente a produtividade direta do trabalho, podemos utilizar esses dados como ilustração. Nos anos de 1200, na Inglaterra, os agricultores só conseguiam obter 8 *bushels* de trigo por acre.¹⁵ Em 1450, esse rendimento passou para 8,5 *bushels*, ou seja, houve aumento de apenas 0,2% em cada 10 anos, o que equivale a pouco mais de 0% por ano. Em 1650, o rendimento era de 11 *bushels*; em 1750, 15 *bushels*; em 1850, 26 *bushels*. Assim, o crescimento da produtividade foi-se acelerando: em cada dez anos, aumentou em 1,3% entre 1750 e 1650, 3,1% entre 1650 e 1750, e em aproximadamente 5,5% entre 1750 e 1850.¹⁶

O grande crescimento da produtividade do trabalho iniciou-se já dentro do capitalismo no século XIX e acelerou-se no século XX. Para ilustrar isso, consideremos apenas os setores agrícola e industrial na França e nos Estados Unidos. Conforme se vê no Quadro 2.2., a taxa anual de aumento da produtividade do trabalho (computada em valor) nesses setores e nesses países vai crescendo à medida que nos aproximamos dos anos mais recentes.¹⁷ E, para dar um exemplo mais concreto, vejamos os seguintes dados: nos Estados Unidos, para produzir 100 *bushels* de milho em 1910-14, os agricultores gastavam 135 horas de trabalho, passando a gastar apenas 9 horas em 1962-66; para produzir 100 bushels de trigo em 1910-14 eram necessárias 106 horas de

14 A produtividade da terra refere-se ao restante do produto (em unidades físicas ou em valor) obtido em determinada área de terra dentro de certo período de tempo (usualmente, em um ano).

15 1 bushel inglês = 36,361 litros; 1 acre = 0,4047 hectares, aproximadamente.

16 Cf. Paul Bairoch, *Révolution Industrielle et Sous-Développement*. Paris: SEDES, 1969, p. 22, quadro 5.

17 Essas taxas foram calculadas com os dados dos quadros 1, 2, 3 e 4 do livro de Jean Fourastié, *A Grande Esperança do Século XX*. São Paulo: Perspectiva, 1971. Esse livro é inteiramente dedicado ao estudo da produtividade e contém muitas informações interessantes sobre o assunto.

trabalho, que foram reduzidas para 11 horas em 1962-66; para produzir uma tonelada de tomates, eram necessárias 25 horas de trabalho em 1910-14 e apenas 5 horas em 1962-66; para produzir uma tonelada de beterraba, gastavam-se 12 horas de trabalho em 1910-14 e apenas 2 horas em 1962-66; e assim por diante.¹⁸

Quadro 2.2

TAXA ANUAL DE CRESCIMENTO DA PRODUTIVIDADE DO TRABALHO NA FRANÇA E NOS ESTADOS UNIDOS

a) França

Agricultura		Indústria Manufatureira	
Períodos	Taxa Anual de Crescimento (em %)	Períodos	Taxa Anual de Crescimento (em %)
1894-1913	1,0	1900-1914	1,6
1924-1938	2,0	1914-1938	2,0
1938-1960	4,0	1938-1960	3,2

b) Estados Unidos

Agricultura		Indústria Manufatureira	
Períodos	Taxa Anual de Crescimento (em %)	Períodos	Taxa Anual de Crescimento (em %)
1910-1930	0,8	1869-1899	2,1
1930-1950	3,9	1899-1929	2,25
1950-1960	5,6	1929-1959	2,9

b) Influência

O aumento da produtividade do trabalho tem uma série de influências sobre a situação socioeconômica de um povo. Voltando aos problemas do excedente econômico e da divisão social do trabalho, quando a produtividade é extremamente baixa, todo mundo tem de trabalhar na atividade de produzir bens com que se alimentar, se vestir etc., isto é, tem de produzir os bens mais essenciais de consumo. Isso porque, exatamente por ser a produtividade extremamente baixa, ninguém tem condições de produzir mais do que necessita para atender a suas necessidades básicas. Como esses bens são produzidos no assim

18 Cf. Nathan Rosenberg. *Technology and American Economic Growth*. N. York: Harper & Row, 1972, pp. 136-137.

chamado setor primário (incluindo agricultura, pecuária, caça e pesca), isso significa também a grande preponderância, quando não exclusividade, desse setor na economia.

Na medida em que a produtividade vai aumentando, uma parte da força de trabalho vai se libertando das atividades primárias, porque os trabalhadores que aí ficam têm agora condições de produzir não apenas para si mesmo, mas também para os outros e, inclusive, para a classe ociosa que começa a formar-se. Ou seja, amplia-se o excedente econômico. Desenvolvem-se com isso outros setores da economia: o comércio, o artesanato que depois se transforma em indústria, as atividades de prestações de serviços etc. Portanto, a divisão social do trabalho se expande cada vez mais. Com o crescente aumento da produtividade na agricultura e na indústria, menor número de trabalhadores nesses setores é necessário para produzir para toda a sociedade. Assim, parcela cada vez maior da população economicamente ativa vai passando para o chamado setor terciário (ou de serviços), o qual diversifica suas atividades: além do comércio e do transporte, ampliam-se os ramos de comunicações, operações financeiras, administração dos negócios do Estado, forças armadas, diversão etc.

Essa evolução, em épocas mais recentes, pode ser observada no Quadro 2.3.¹⁹ Vemos aí que em 1856, na França, mais da metade da população ativa ainda se encontrava no setor primário. Depois o setor secundário (atividades industriais) e o terciário (de serviços em geral) foram crescendo e empregando parcelas cada vez maiores da população, sendo que na segunda metade do século XX o terciário torna-se predominante. A mesma evolução é constatada com força ainda maior nos Estados Unidos: em 1820, 73% da população ativa se encontravam no setor primário; em 1960, apenas 9%. Isso significa que, graças à enorme produtividade do trabalho na agricultura dos Estados Unidos, somente 9% da população ativa é necessário para produzir bens agrícolas para todo o país (deixando de lado, aqui, que os Estados Unidos são também grandes exportadores desses bens). Como a produtividade do trabalho também é muito elevada no setor das indústrias, ela libera mão de obra desse

19 Esse quadro foi montado com os dados dos quadros 24 e 25 do livro de Jean Fourastié, *op. cit.*

setor, a qual se vai empregar no terciário. Este que, em 1820, ocupava apenas 15% da população ativa, em 1960 passa a empregar 59%.

Quadro 2.3

DISTRIBUIÇÃO PERCENTUAL DA POPULAÇÃO ATIVA NA FRANÇA E NOS ESTADOS UNIDOS POR SETORES DE ATIVIDADES

	Primário	Secundário	Terciário
França			
1856	51,4	48,6*	
1901	42,0	30	28
1956	24,0	38	38
Estados Unidos			
1820	73,0	12	15
1850	65,0	18	18
1900	38,0	28	34
1960	9,0	32	59

* Inclui setor terciário.

No Brasil, comparando os anos de 1940 e 1970, essa evolução apresenta os seguintes resultados: em 1940, da população economicamente ativa, 66% encontrava-se no setor primário, 10% no secundário e 24% no terciário; em 1970, 44% estava no setor primário, 18% no secundário e 38% no setor terciário.

A alteração nas atividades econômicas das pessoas corresponde a uma mudança na composição da população, estando ambas incluídas no mesmo fenômeno de geração de excedente cada vez maior e de ampliação da divisão social do trabalho, como resultado do aumento na produtividade.

Essa mudança na composição da produção apresenta-se sob diferentes aspectos. Em primeiro lugar, mais diretamente relacionada com a ocupação das pessoas, está a divisão da produção entre os setores primário, secundário e terciário. Como é aquele primeiro setor que produz os bens mais essenciais de consumo (alimentos, materiais para roupas etc.), isso implica que, quando a produtividade do trabalho é ainda muito baixa e, portanto, os trabalhadores se concentram na produção desses bens, o setor primário é o que participa com a maior parcela da produção total. Na medida em que,

com o aumento da produtividade, as necessidades básicas vão sendo mais facilmente atendidas, a produção de outros bens vai ganhando importância crescente; eleva-se a participação dos setores secundário e terciário na produção total. Assim, por exemplo, na França a produção dividia-se do seguinte modo, em 1860-69: setor primário, 58%; secundário, 21%; terciário, 21%. Em 1961, essa divisão altera-se para: primário, 14%; secundário, 41%; terciário, 45%. Nos Estados Unidos, a mudança é mais acentuada: o setor primário, que contribuía com 32% da produção total em 1850, um século depois (em 1961) passa a contribuir com apenas 4%.²⁰

No Brasil, em 1939, o setor primário contribuía com 28% da produção total, enquanto o secundário contribuía com 20%. Em 1968, o primário passa a contribuir com 18% e o secundário com 28% da produção total. A participação do terciário permaneceu relativamente estável ao longo desse tempo.

Cabe fazer aqui uma observação importante: a queda da participação percentual da produção (assim como da população) do setor agrícola não significa que tenha havido decréscimo absoluto dessa produção (e da população). Muito pelo contrário. A produção desse setor cresceu consideravelmente; nos Estados Unidos, por exemplo, passou de 765 milhões de dólares, em 1850, a 17,3 bilhões de dólares, em 1961. Como, porém, a produção dos demais setores aumentou mais rapidamente, isso fez com que a participação percentual desses setores na produção total se elevasse, enquanto a do setor primário caísse. Nos Estados Unidos, em 1850, a produção total (dos três setores) era de US\$ 2,385 bilhões; a produção do setor primário, de US\$ 765 milhões, correspondia a 32% do total. Em 1961, a produção do setor primário era de US\$ 17,3 bilhões, mas, como a produção total havia passado para US\$ 417,5 bilhões (em decorrência principalmente do grande crescimento dos outros dois setores), a participação percentual daquele primeiro setor nesse total passou a ser de apenas 4,1%. Portanto, como acabamos de ver, a produção do setor primário, em termos absolutos, aumentou bastante, embora tenha diminuído em termos relativos (isto é, em termos de participação percentual na produção total).

20 Esses dados foram tomados de Jean Fourastié, *op. cit.*, quadros 17 e 18.

Voltando ao problema da mudança na composição da produção, esta também se apresenta sob dois outros aspectos. Um deles refere-se à divisão da produção entre dois tipos de produtos: de um lado, os bens e serviços de consumo da sociedade – que podemos chamar simplesmente de bens de consumo – e, de outro, os instrumentos de trabalho ou bens de capital (prédios, máquinas, ferramentas etc.). Como os homens têm de satisfazer, antes de tudo, as suas necessidades de consumo, isso significa que, enquanto a produtividade do trabalho é muito baixa, eles precisam dedicar-se fundamentalmente à produção dos bens que atendem a essas necessidades. A produção dos instrumentos de trabalho é extremamente limitada, ficando subordinada à produção imediata daqueles outros bens. Somente com o considerável aumento da produtividade torna-se possível libertar trabalho para produzir maior volume de bens de capital e para aprimorá-los. Mesmo no início do desenvolvimento do capitalismo e na fase da Revolução Industrial, a produção de bens de capital era bastante reduzida, correspondendo a reduzida percentagem da produção total. Por exemplo, na Grã-Bretanha, durante a maior parte do século XVIII e mesmo já na fase da Revolução Industrial, a produção de bens de capital não deve ter ultrapassado 5% da produção total, elevando-se somente na última década daquele século e passando a 10% no século XIX, com a expansão das ferrovias.²¹ O mesmo acontecia com os outros países capitalistas no começo de seu desenvolvimento. Nos anos 1970, sua produção de bens de capital atingiu, em média, cerca de 20% da produção total.

O outro aspecto da mudança na composição da produção refere-se à crescente diversificação de produtos, sejam eles bens de capital ou bens de consumo. Com o aumento da produtividade e da divisão social do trabalho, cresce também a variedade de produtos, atendendo a necessidades antigas ou gerando novas. Antes, a atividade de plantio na agricultura era realizada com enxada e arado; agora, essa atividade dispõe também de outros instrumentos, como tratores e máquinas diversas. Antes, bebia-se leite natural, apenas; hoje, o leite é também apresentado sob outras formas, como o leite concentrado e o leite em pó. Antes, não havia rádio, cinema, televisão, telefone, automóvel, geladeira, enceradeira, aspirador de pó etc.;

21 Cf. Phyllis Deane, *A Revolução Industrial*. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1969, capítulo 10.

hoje, nas sociedades industrializadas, esses produtos são considerados necessários à vida, pelo menos pelas pessoas em melhor situação.

Além de provocar profundas mudanças nas atividades econômicas das pessoas (ampliando enormemente a divisão do trabalho) e na composição da produção (que reflete essa divisão), o crescimento da produtividade do trabalho permite ainda outras importantes alterações. Entre elas, cabe destacar a diminuição da jornada de trabalho (número de horas de trabalho por dia) e o aumento no nível de vida das pessoas. À medida que a produtividade vai crescendo, determinada produção pode ser efetuada com número cada vez menor de horas de trabalho, ou, visto de outro modo, uma produção cada vez maior pode ser realizada em um mesmo tempo de trabalho. Disso resultam duas consequências: de um lado, diminui a jornada de trabalho – no século passado, os operários trabalhavam 16 horas por dia, depois 12 horas e, atualmente, a jornada é de 8 horas; de outro lado, como os bens passam a ser produzidos com menos tempo de trabalho, seus preços (medidos em relação ao tempo de trabalho) caem e, portanto, podem ser adquiridos em maior quantidade e variedade, aumentando assim o nível de vida (ou, melhor dizendo, o nível de consumo) das pessoas – por exemplo, um trabalhador francês podia adquirir com seu salário, em 1900, quase duas vezes mais produtos do que em 1810, e seu poder de compra em 1962 era 2,4 vezes superior ao de 1900.²² Colocando a questão de outro modo, isso significa que, para comprar determinado produto, as pessoas precisam trabalhar menos tempo, ou que, com o mesmo tempo de trabalho, as pessoas podem comprar mais produtos. Por exemplo, com uma hora de trabalho podiam-se comprar as seguintes quantidades de trigo: em 1906-1910, 4,5 kg na França e 5,8 kg nos Estados Unidos; já em 1960, 7,5 kg na França e 20 kg nos Estados Unidos.²³

Deve-se destacar, porém, que essas mudanças (redução de jornada de trabalho, aumento do nível de consumo, entre outras) não decorrem diretamente nem unicamente do crescimento da produtividade. Este crescimento é uma explicação necessária, mas não suficiente dessas mudanças; ou seja, ela facilita a implantação delas, que

22 Cf. Jean Fourastié, *op. cit.*, quadro 44.

23 *Idem, ibid.*, quadro 42.

resultam, todavia, mais diretamente, de todo um conjunto de condições econômicas e sociais. Seria enganoso, por exemplo, pensar (como fazem alguns economistas) que a redução da jornada de trabalho e o aumento de salários – que permitiu a melhoria do poder de compra dos trabalhadores – possam ser explicados apenas pelo crescimento da produtividade, ignorando-se aí o papel das lutas sociais dos trabalhadores no sentido dessas mudanças.

Determinantes da produtividade

Como vimos, a produtividade do trabalho vem crescendo ao longo do tempo. Além disso, ela varia entre os diferentes países e, dentro de um mesmo país, ela é diferente para cada setor de atividade e também para cada indústria dentro de um mesmo setor. Cabe-nos analisar agora as razões dessa diversidade da produtividade e de seu crescimento no tempo – ou seja, os elementos determinantes da produtividade do trabalho.

Observamos que, historicamente, o aumento da produtividade, gerando um excedente econômico cada vez maior, permitiu a ampliação da divisão social do trabalho. É preciso notar agora que, reciprocamente, a expansão da divisão do trabalho é um dos elementos que determinam o incremento da produtividade. A questão aqui é análoga à do ovo e da galinha: não se sabe o que surgiu primeiro, sabe-se apenas que a galinha nasce do ovo e que este vem da galinha. Do mesmo modo, não se trata de estabelecer se o aumento da produtividade do trabalho é anterior à ampliação da divisão social do trabalho ou se esta precede àquele. O observável é que esses dois fenômenos ocorrem juntos, condicionando-se mutuamente – o incremento da produtividade expandindo a divisão do trabalho e, ao mesmo tempo, sendo determinado por ela.

À medida que se amplia a divisão do trabalho, este se torna cada vez mais especializado, aumentando a habilidade produtiva dos trabalhadores e permitindo crescente aprimoramento dos instrumentos de produção; provoca, assim, o crescimento da produtividade do trabalho.

Todavia, para melhor entender a diversidade e o crescimento da produtividade, é preciso buscar seus determinantes específicos. Isto é o que pretendemos fazer agora.

Recursos naturais. Evidentemente, nas atividades voltadas à exploração dos recursos naturais – como na agricultura, na pesca, na mineração etc. –, a produtividade do trabalho depende do grau de disponibilidade desses recursos. Na mineração, por exemplo, a extração de minérios que se encontram na superfície requer muito menos trabalho (e, portanto, permite maior produtividade) do que a extração de minérios que se localizam em grandes profundidades do solo. Na agricultura, comparando-se duas áreas utilizadas para o cultivo de um mesmo produto, que apresentam, porém, diferentes níveis de fertilidade do solo, a área mais fértil permite maior produtividade do trabalho. Se as duas áreas forem cultivadas em igualdade de condições – isto é, com o mesmo volume de trabalho, o mesmo dispêndio de recursos técnicos etc. –, a área mais fértil dará maior colheita e, portanto, apresentará maior produtividade do trabalho. Se, na área menos fértil, forem utilizados diferentes tipos de melhorias (adubação, irrigação etc.), é possível que essa área dê uma colheita igual à de outra área, mas como foi aplicado maior volume de trabalho para a realização daquelas melhorias, isso quer dizer que a produtividade do trabalho aí é menor. Portanto, as condições naturais da terra determinam a produtividade.

Especialização e intensidade do trabalho. A produtividade depende também da própria “qualidade” (força, habilidade, especialização, nível técnico e cultural) dos trabalhadores e da intensidade com que trabalham. É evidente que, se não houver interferência de fatores aleatórios, um trabalhador mais qualificado – seja por sua força, por sua habilidade ou por seus conhecimentos – produzirá mais do que outro menos qualificado. Note-se que aqui a divisão do trabalho exerce influência muito grande. Quanto mais dividido o processo social de produção e, portanto, quanto mais especializado o trabalho empregado nas diferentes atividades, maior tenderá a ser a produtividade do trabalhador, independentemente de outros fatores que afetem sua capacidade produtiva. Do mesmo modo, um trabalho realizado mais intensamente, como acontece nas fábricas modernas (em que o trabalhador tem de regular sua atividade pelo ritmo de operação das máquinas), será necessariamente mais produtivo.

A produtividade é também determinada pelos instrumentos de trabalho. E isso de três modos diferentes: primeiro, pelo volume de meios de produção utilizados por cada trabalhador; segundo, pela

qualidade desses meios de produção; terceiro, pela escala de produção. Vejamos cada um desses elementos em separado, embora historicamente eles tenham evoluído de modo integrado.

Volume de capital por trabalhador. Tomemos como exemplo a agricultura. Nos primórdios dessa atividade, o trabalho de cultivo do solo era realizado com toscos instrumentos de madeira ou pedra. Em uma fase bem mais avançada, usou-se a enxada e a grade, e depois foi introduzida a charrua leve, que era basicamente um grande bastão para cavar, puxado por um par de bois. Posteriormente apareceu a charrua pesada, sobre rodas, puxada por oito bois. Hoje em dia, existe o arado usado em combinação com o trator. Vemos nessa evolução que o volume de instrumentos de trabalho por trabalhador está em constante aumento. Embora seja verdade, nesse caso e em muitos outros, que o volume de instrumentos de trabalho por trabalhador cresça em termos físicos, esse crescimento processa-se fundamentalmente em termos de valor, e por isso é melhor falarmos em capital em vez de instrumento de trabalho.

Ainda sem sairmos da agricultura, podemos observar um exemplo de como o aumento do capital por trabalhador eleva a produtividade deste último. O tempo de trabalho gasto por trabalhador para ceifar uma área de trigo evoluiu do seguinte modo, desde 1800, na Europa, com o uso de diferentes instrumentos de trabalho: “– Em 1800, uma hora com uma foicinha;– Em 1850, 15 minutos com uma foice;– Em 1900, 2 minutos com uma segadeira;– Em 1920, 40 segundos com uma segadeira de tração mecânica;– Em 1945, 35 segundos com uma ceifadeira-debulhadora, que executa ao mesmo tempo as operações de debulha.”²⁴

O aumento de capital por trabalhador, em todos os setores de atividade das economias capitalistas, foi extremamente rápido depois da Revolução Industrial. Nos Estados Unidos, por exemplo, considerando-se apenas o setor privado da economia e computando-se o valor do capital em dólares de 1955, o capital por trabalhador passou de \$928, em 1805, para \$2.157, em 1850, \$6.221, em 1900, e para

24 Jean Fourastié, *op.cit.*, p. 15.

\$11.218, em 1953;²⁵ ou seja, a cada 50 anos o capital por trabalhador praticamente dobrou.

Escala de produção. Por escala de produção entendemos a grandeza da força de trabalho e dos meios de produção utilizados em um único estabelecimento produtivo. Quanto maior esse estabelecimento, ou seja, quanto maior o volume de sua força de trabalho e de seu capital, maior é o montante de sua produção e, portanto, maior é a escala em que esse estabelecimento produz. Operando a uma escala mais elevada, um estabelecimento pode auferir uma série de vantagens (utilização de equipamentos mais avançados tecnologicamente, melhor organização do processo produtivo, maior economia de mão de obra etc.) que lhe permitem obter maior produtividade por trabalhador empregado.

A escala de produção dos estabelecimentos vem crescendo ao longo do tempo. Essa tendência apresenta-se mais acentuada em alguns ramos industriais, como o da siderurgia, por exemplo, onde o aumento da escala de produção é quase que uma condição para o bom desempenho das usinas. Como ilustração dessa tendência em um longo período, temos os dados da siderurgia belga: em 1845 uma usina empregava, em média, 26 trabalhadores e produzia 1,6 mil toneladas de ferro; em 1900, empregava 202 trabalhadores e produzia 56,6 mil toneladas; em 1962 empregava 613 trabalhadores e produzia 749,8 mil toneladas.²⁶ Como vemos, o tamanho médio das usinas cresceu consideravelmente ao longo desse tempo e, com isso, aumentou também a produtividade do trabalho: 58 toneladas por trabalhador em 1845, 280t/trabalhador em 1900 e 1233t/trabalhador em 1962.

Mudança tecnológica. O aumento da produtividade do trabalho ao longo do tempo decorre também do progresso técnico no processo de produção. Esse progresso e aquela produtividade estão tão estreitamente relacionados que o primeiro costuma ser medido pela evolução da produtividade do trabalho. O ritmo do progresso técnico foi extremamente lento na Antiguidade. Apenas entre os

25 Summer H. Slichter, *Economic Growth in the United States*. N. York: The Free Press, 1966, p. 66.

26 Cf. Paul Bairoch, *op.cit.*, p. 115, quadro 11.

séculos XVIII e XIX, com a Revolução Industrial, ele começa a aumentar e a exercer influência cada vez mais marcante sobre a produtividade do trabalho.

Em geral, o progresso tecnológico na produção apresenta-se como a alteração nos instrumentos de trabalho ou nos insumos utilizados na produção: a passagem da charrua para o trator, da carroça para o caminhão, do tear manual para o tear mecânico, do martelo e da forja para a prensa hidráulica, a substituição do ferro pelo aço nos equipamentos, da força animal pela energia elétrica, das fibras naturais pelas fibras sintéticas, e assim por diante. Todavia, pelo menos uma parte do progresso técnico se dá não pela alteração dos meios de produção, mas pela reorganização do processo de trabalho. Um dos melhores exemplos disso é a introdução na agricultura do sistema de rotação de cultivo, ocorrida na Europa Ocidental durante o século VIII. Segundo esse sistema, a terra era dividida em três partes: em uma parte, plantava-se trigo ou centeio; em outra parte, plantava-se aveia, cevada, ervilhas ou outros gêneros; e a terceira parte era deixada em pousio. No cultivo seguinte, um terreno que foi cultivado é colocado em descanso. O campo que continua a ser explorado troca de cultura e o campo que esteve em repouso recebe a plantação do lote que agora está descansando; e assim sucessivamente. Esse sistema apresentou um conjunto de vantagens: permitiu a diversificação das colheitas, distribuiu o trabalho mais homoganeamente durante o ano, aumentou a área que um agricultor podia cultivar e elevou em um quarto a produtividade de seu trabalho.²⁷ Esse sistema constituiu, portanto, notável progresso técnico na agricultura, sem alterar os instrumentos de trabalho.

A maior parte do progresso tecnológico corresponde, porém, a mudanças no meio de produção. Essas mudanças tendem, em síntese, a reduzir a participação do trabalho vivo do homem no processo de produção e a acelerar o ritmo desse processo. Isso é obtido de diferentes maneiras: substituindo a energia humana por outras formas de energia, integrando em um mesmo aparato técnico (máquina) diversas fases da produção de determinado bem, elevando a velocidade de operação das

27 A respeito desse sistema e de suas repercussões, veja-se Lynn White Jr., *Medieval Technology and Social Change*, Oxford University Press, 1962, pp. 69-76.

máquinas, alterando os ingredientes dos produtos etc. – tudo isso levando a um mesmo resultado, qual seja o aumento da produtividade do trabalho.

O progresso tecnológico nos meios de produção se vem apresentando materialmente nos seguintes resultados: a) novos materiais e novas maneiras de produzir antigos materiais; b) novas fontes de energia; c) novas máquinas e outros instrumentos de trabalho.²⁸ Com relação ao primeiro ponto, deve-se destacar, a partir das últimas décadas do século XIX, a crescente utilização do aço e de outros metais como o zinco, o alumínio etc., o que se tornou possível pela descoberta de modos de produzi-los não apenas com melhor qualidade como também a custos mais baixos. Outros produtos de enorme importância resultaram do desenvolvimento da ciência química e da indústria química. Como exemplo, poderíamos citar apenas os álcalis (principalmente o carbonato de sódio e o hidróxido de sódio, ou soda cáustica), essenciais para a produção de vidro, sabão, papel, têxteis, detergentes, gasolina e inúmeros outros produtos. Também é necessário mencionar, por sua importância, os produtos da química orgânica: corantes, películas fotográficas, os plásticos, as fibras sintéticas etc. E, no meio de tudo isso, não devem ser esquecidos os fertilizantes químicos, responsáveis por grande aumento da produção agrícola e da produtividade do trabalho na agricultura.

Sobre as novas fontes de energia, o progresso não se limitou à descoberta de novos recursos geradores de energia (quedas d'água, carvão e petróleo, marés, átomos), mas abrangeu também o modo de transformar modalidades de equipamentos (motores) e de distribuir a energia do local de geração aos locais de utilização. Para se ter uma ideia da importância dessas descobertas, basta pensar nas profundas transformações provocadas pelo uso da eletricidade, seja para movimentar máquinas, seja para iluminação, aquecimento, ou para comunicação (telefone, rádio etc.). Nos Estados Unidos, o uso da eletricidade para fins industriais cresceu rapidamente: em 1899,

28 Seguimos aqui a classificação de David S. Landes, *The Unbound Prometheus – Technological Change and Industrial Development in Western Europe from 1750 to the Present*, Cambridge University Press, 1972, p. 249.

os motores elétricos respondiam por menos de 5% da força total instalada, mas já em 1929 sua participação era de mais de 80%.²⁹

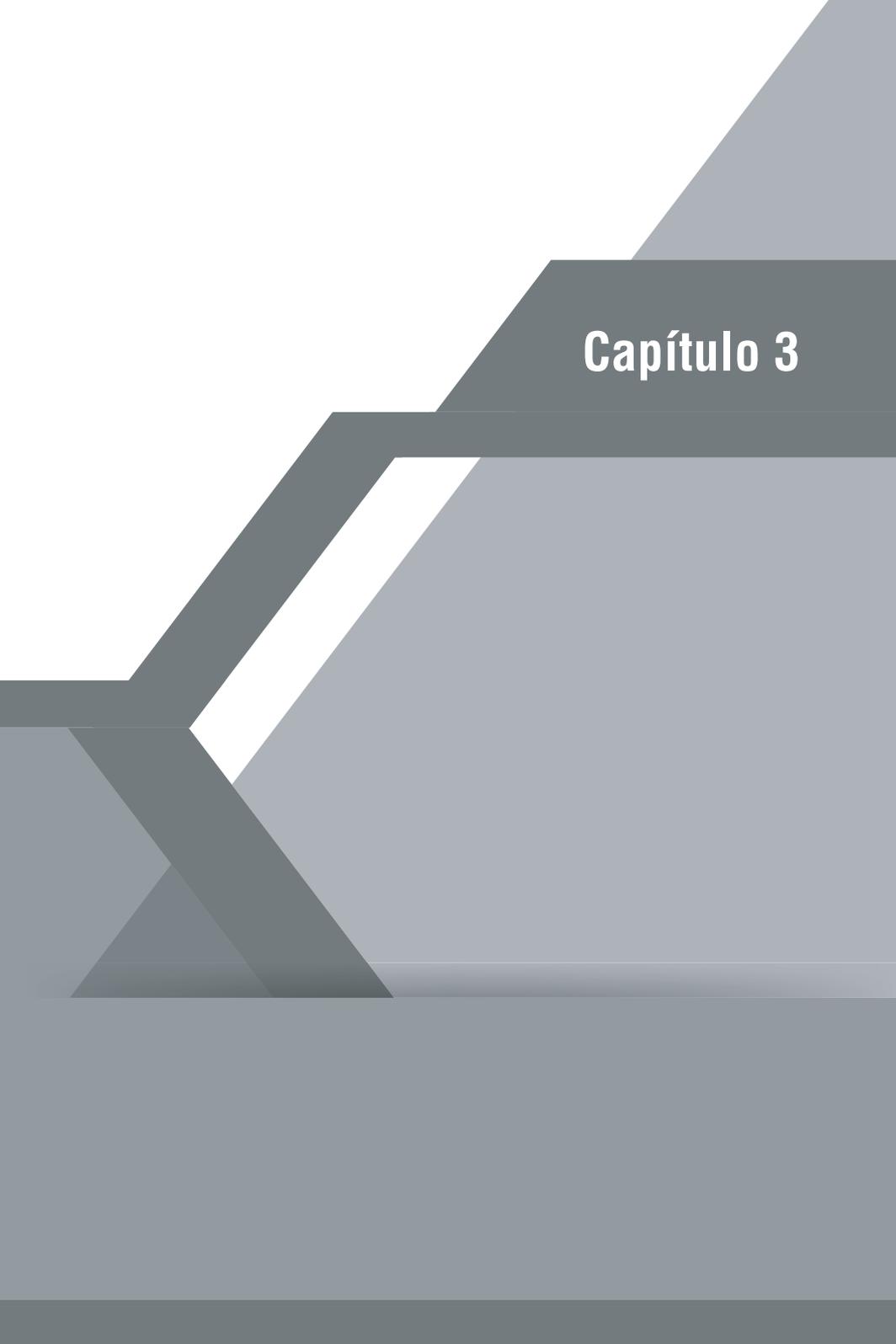
O progresso técnico relacionado com as máquinas e outros equipamentos decorreu de diferentes mudanças na sua constituição: sua construção com novos materiais (madeira e ferro substituídos por aço e outros metais), sua adaptação para o uso de energia elétrica, a incorporação de novos componentes, a associação em uma só máquina de equipamentos antes separados etc. E isso ocorreu no sentido de aumentar a resistência, a força, a velocidade e a precisão das máquinas. Com a crescente mecanização das atividades e com o uso de máquinas cada vez mais aprimoradas, reduziu-se o emprego de força de trabalho nessas atividades – ao mesmo tempo em que se aumentou a rapidez de sua realização –, resultando daí a elevação da produtividade do trabalho.

Mencionamos antes os aumentos do capital fixo por trabalhador e da escala de produção como determinantes do crescimento da produtividade. Esses determinantes estão estreitamente relacionados com o progresso técnico nos instrumentos de produção – ou seja, uma das características desse progresso técnico é sua tendência a gerar equipamentos que implicam tanto maior volume de capital fixo por trabalhador como maior escala de produção. Mas, apesar disso, pode-se considerar em separado a influência desses dois elementos sobre a produtividade. Isso porque podemos constatar que, para a produção de determinado bem ou serviço, existe, em um mesmo momento de tempo qualquer, mais de um equipamento disponível, operando em diferente escala de produção, com diferente volume de capital por trabalhador e, portanto, com diferente produtividade de trabalho.

Organização social do processo de produção. Para concluir, deve-se sublinhar que a produtividade do trabalho é determinada não apenas pelos recursos naturais, pela qualificação dos trabalhadores e pelos instrumentos de produção, mas também pelo próprio modo como a produção está socialmente organizada. Assim, no regime em que a produção se apoiava no trabalho escravo, pouco incentivo havia

29 Cf. Nathan Rosenberg, *op.cit.*, p. 162.

ao aumento da produtividade, por parte tanto dos escravos como dos senhores – que viam no trabalho uma atividade indigna e se dedicavam a outros afazeres. Situação bastante diversa apresenta-se no capitalismo, no qual o crescimento da produtividade passa a ser uma exigência do regime: para elevar a taxa de lucros das empresas e como arma poderosa na concorrência entre elas.



Capítulo 3

A Produção

Introdução

A produção pode ser encarada sob diferentes aspectos:

1º) como a criação de novos produtos (bens e serviços), que podem ser expressos em unidades físicas ou em unidades de valor ou preço;

2º) como consumo de produtos de uso pessoal (alimentos, roupas, diversões etc.) e de meios de produção (equipamentos, insumos);

3º) como geração de renda, que se distribui entre os trabalhadores (o salário), os capitalistas (o lucro) e os proprietários de terra (a renda da terra).

Neste capítulo, trataremos desses três aspectos da produção, e, para distingui-los, daremos o nome de “produção como oferta” ao primeiro deles, “produção como demanda” ao segundo, e “produção como renda” ao terceiro. Tendo em vista que esses três aspectos se referem ao mesmo fenômeno – que é a produção –, então essa deve ser a mesma, seja ela medida como oferta, como demanda ou como renda. Isso será mostrado posteriormente. Antes, porém, analisaremos em separado cada um desses três aspectos da produção, começando pelo lado da oferta.

A Produção como Oferta

Os setores de produção

As diferentes atividades econômicas, que produzem bens e serviços, costumam ser agrupadas em três setores: primário, secundário e terciário, os quais são também designados, respectivamente, por agricultura, indústria e serviços, no sentido amplo dessas palavras.

O setor primário (ou agricultura em geral) abrange a agricultura em sentido restrito (isto é, a lavoura), a pecuária, a caça, a pesca, a extração de madeiras e de minérios – ou seja, todas as atividades de exploração direta dos recursos naturais de origem vegetal, animal e mineral. Por simples questão de convenção, a atividade extrativa de recursos minerais muitas vezes é colocada no setor secundário, porque grande parte dessa atividade (como, por exemplo, a extração de petróleo, de carvão, de minérios de ferro) requer pesado equipamento industrial, tornando essa atividade semelhante à realizada no setor secundário.

O setor secundário (ou indústria em geral) compreende todas as atividades de transformação de bens e divide-se em três subsectores: a indústria de construção civil, a indústria de serviços públicos (geração e distribuição de energia elétrica; beneficiamento e distribuição de água; produção e distribuição de gás encanado) e a indústria manufatureira, também chamada de indústria de transformação (o que é uma redundância, visto toda indústria implicar transformação de produtos).

A indústria manufatureira é dividida em grande número de ramos, de acordo com as características físicas e de utilização dos produtos. Essa divisão é mais ou menos igual nas estatísticas de todos os países e, em geral, segue a classificação recomendada pelas Nações Unidas, abrangendo cerca de 20 ramos. No Brasil, essa classificação é a seguinte: minerais não metálicos (cimento, gesso etc. e os produtos feitos com esses minerais), metalúrgica (produção de metais e de bens feitos com metais), mecânica (máquinas e outros equipamentos), material elétrico e de comunicações, material de transporte, madeira, mobiliário, papel e papelão, borracha, couros e peles e produtos similares, química, farmacêutica, vestuário e calçados e artefatos de tecidos, produtos alimentares, bebidas, fumo, editorial e gráfica, diversos. Esses ramos, por seu turno, podem ser separados em sub-ramos.

O setor terciário (ou de serviços em geral) refere-se a todas as demais atividades econômicas, que se caracterizam por não produzirem bens materiais e sim prestarem serviços. Esse setor também divide-se em ramos, que na classificação das estatísticas econômicas brasileiras são os seguintes: transporte e comunicações, comércio, intermediários

financeiros (incluindo bancos, caixas econômicas e outras instituições financeiras), aluguéis (atividade de arrendamento de prédios, onde, por questão de padronização metodológica, atribui-se aluguel inclusive às casas e outros prédios ocupados por seus próprios proprietários), governo (atividades dos poderes públicos no âmbito federal, estadual e municipal) e outros serviços (inclusive grande variedade de atividades, tais como as dos bares e restaurantes, casas de diversão, escolas, hospitais etc.).

Estes são os setores de atividade econômica, onde as pessoas se ocupam e auferem rendimento, seja como trabalhadores, seja como proprietários.

Valor da produção e valor adicionado

Voltemos, por um momento, ao problema de como se efetua a produção – abordado no Capítulo 1 –, e para isso retomemos o exemplo da fábrica de massas alimentícias. Para produzir 227.200 kg de talharim, a fábrica necessita adquirir insumos de outras indústrias (farinha de trigo, sal, corantes, material de embalagem, combustíveis e lubrificantes, energia elétrica etc.) no valor de Cr\$ 927.590; precisa realizar despesas com transportes, aluguéis, publicidade, seguros, empréstimos bancários etc. – ou, em suma, precisa adquirir insumos de serviços – no valor de Cr\$ 84.180; além disso, a fábrica despende Cr\$ 83.230 com mão de obra (incluindo aí salários e encargos trabalhistas), e a depreciação de seu capital fixo, utilizado no processo de produção, monta a Cr\$ 41.000. Finalmente, a fábrica vende sua produção total por Cr\$ 1.363.200. Este é o valor bruto de sua produção. Isso corresponde, em valor (preço), à produção dos 227.200 kg de talharim. Sua produção, em valor ou em unidades físicas, constitui a oferta global de talharim dessa fábrica, ou seja, é o que a fábrica vende no mercado.

Mas sua produção não representa sua contribuição real para a produção total da economia, isto é, a contribuição efetiva da fábrica é menor do que o valor de sua produção. Isso porque a fábrica não participa sozinha na produção de seu talharim; no valor de sua produção está incluída uma parte do valor da produção de outras empresas – as empresas que produzem os insumos industriais e de

serviços utilizados na produção do talharim. Em outras palavras, a fábrica – ou melhor, a força de trabalho aí empregada – não parte do zero para realizar sua produção, mas, na verdade, parte dos produtos que lhe são fornecidos por outras empresas e que ela usa como insumos. Pelos dados acima, temos que, para efetuar a produção, os trabalhadores da fábrica contam com: 1º) um montante de insumos industriais no valor de Cr\$ 927.590; 2º) um total de insumos de serviços no valor de Cr\$ 84.180. A partir desses Cr\$ 1.011.770 (que é a soma das duas parcelas), os trabalhadores os transformam em Cr\$ 1.363.200, que é o valor bruto da produção da fábrica. A diferença entre estas duas importâncias, igual a Cr\$ 351.430, é o valor bruto adicionado (ou valor bruto agregado) pelos trabalhadores aí empregados e constitui sua contribuição efetiva à produção da economia com um todo, a partir dos produtos (bens e serviços) que a fábrica adquire de outras empresas. Se desse valor adicionado bruto excluirmos o desgaste (a depreciação) do capital fixo utilizado na produção, no valor de Cr\$ 41.000, obteremos o valor adicionado líquido, igual a Cr\$ 310.430.

Como acabamos de ver, a fábrica de talharim gasta Cr\$ 927.590 com insumos industriais e Cr\$ 84.180 com insumos de serviços. Isso que, para essa fábrica, é insumo, para as empresas que o produzem é valor da produção. Os Cr\$ 927.590 são uma parte do valor total da produção do moinho que fornece a farinha, da empresa de papel que fornece a embalagem, da usina que fornece a energia elétrica etc. Os Cr\$ 84.180 são uma parte do valor total da produção das empresas de transporte, publicidade, aluguel, seguros etc. que prestam serviços para aquela fábrica. Portanto, essas duas importâncias, que entram no valor da produção da fábrica, não constituem sua própria produção, mas a produção daquelas outras empresas industriais e de serviços. Sua produção efetiva é a transformação que a fábrica realiza dos produtos por ela usados como insumos, convertendo esse conjunto de insumos (farinha, sal, eletricidade, aluguel, frete etc.) em seu próprio produto (o talharim), que ela coloca no mercado. Nesse processo de transformação, a fábrica – ou melhor, os trabalhadores aí empregados – adiciona valor aos insumos. O valor adicionado é, portanto, a medida da produção efetiva da fábrica, a medida do processo de transformação dos insumos em produto. E é por isso mesmo que, em Contabilidade Social, o valor adicionado é também chamado de produto.

Agora, em vez de uma única fábrica, consideremos uma economia nacional como um todo, dividindo-a em três setores: agricultura, indústria e serviços (ou respectivamente, primário, secundário e terciário). O Quadro 3.1 fornece um retrato parcial, suficiente para nosso propósito aqui, de uma economia hipotética.

Quadro 3.1.
VALOR ADICIONADO E VALOR DA PRODUÇÃO DE UMA ECONOMIA
HIPOTÉTICA DIVIDIDA EM SETORES, EM DETERMINADO ANO
 (em bilhões de cruzeiros)

Itens do valor	Agricultura	Indústria	Serviços	Total
Insumos Agrícolas	5,0	8,5	7,6	21,1
Insumos Industriais	1,5	15,3	16,2	33,0
Insumos de Serviços	1,8	10,2	11,6	23,6
Subtotal	8,3	34,0	35,4	77,7
Valor Adicionado Bruto	18,9	22,3	25,1	66,3
Valor Bruto da Produção	27,2	56,3	60,5	144,0

Tomemos como exemplo o setor agrícola. Vemos aí que o valor de sua produção é de Cr\$ 27,2 bilhões, mas não é essa sua efetiva contribuição à economia nacional, visto que, para realizar sua produção, a agricultura partiu de insumos provenientes dela mesma (sementes, mudas etc.) no valor de Cr\$ 5,0 bilhões, de insumos industriais (fertilizantes, inseticidas etc.) no valor de Cr\$ 1,5 bilhão, e de insumos de serviços (transporte etc.) no valor de Cr\$ 1,8 bilhão. Ou seja, no total, a agricultura utilizou-se de Cr\$ 8,3 bilhões de cruzeiros de insumos para transformá-los em seus produtos, e, nesse processo de transformação, ela adicionou o valor de Cr\$ 18,9 bilhões aos insumos utilizados. Esse valor adicionado é seu próprio produto, e não o valor de sua produção no montante de Cr\$ 27,2 bilhões. Isso porque, desse valor da produção, Cr\$ 1,8 bilhão foi produzido no setor de serviços, Cr\$ 1,5 bilhão foi produzido na indústria, Cr\$ 5,0 bilhões já haviam sido produzidos na própria agricultura e, portanto, não podem ser incluídos novamente na produção agrícola, do contrário estariam sendo computados duas vezes.

Para tornar claro este último ponto, suponhamos que, para produzir arroz, sejam usadas como insumos apenas sementes e que o cultivo de arroz seja feito duas vezes por ano. Em 1975, da produção

de arroz são separados Cr\$ 10.000 como sementes; em 1976, essas sementes são plantadas e dão uma colheita de arroz de Cr\$ 100.000; temos, portanto, Cr\$ 100.000 de valor da produção e Cr\$ 10.000 de insumos. Dessa nova colheita de arroz separamos Cr\$ 12.000 como sementes, que nos dão outra colheita, cujo valor da produção é de Cr\$ 120.000. Assim, em 1976, o valor total da produção de arroz é igual a $\text{Cr\$ } 100.000 + 120.000 = \text{Cr\$ } 220.000$ e o valor total dos insumos usados nessa produção é igual a $\text{Cr\$ } 10.000 + 12.000 = \text{Cr\$ } 22.000$. Agora note-se o seguinte: Cr\$ 10.000 de insumos provêm do ano anterior e, portanto, devem ser excluídos do valor da produção do ano de 1976; os Cr\$ 12.000 de insumos usados para a produção de Cr\$ 120.000 de arroz provêm da colheita anterior e já haviam sido computados nos Cr\$ 100.000, que é o valor daquela colheita, e, conseqüentemente, não podem ser outra vez computados na segunda colheita de 1976. Dessa forma, embora o valor da produção de arroz em 1976 seja igual a $\text{Cr\$ } 100.000 + 120.000 = \text{Cr\$ } 220.000$, a efetiva produção de arroz nesse mesmo ano, ou seja, o produto real da cultura de arroz em 1976, é igual a $(\text{Cr\$ } 100.000 - 10.000) + (\text{Cr\$ } 120.000 - 12.000) = \text{Cr\$ } 220.000 - 22.000 = \text{Cr\$ } 198.000$. Esse é o valor adicionado pela cultura de arroz às sementes utilizadas como insumos.

Essa situação é apresentada graficamente na Figura 3.1, onde se vê que, em cada valor da produção, entra como insumo uma parte que provêm do valor da produção anterior. Assim sendo, essa parte que entra como insumo precisa ser excluída, porque já foi computada na produção precedente.

Figura 3.1

INSUMOS, VALOR ADICIONADO E VALOR DA PRODUÇÃO

Período 1	Período 2	Período 3	Total Produzido nos 3 Períodos*
Insumo	Insumo	Insumo	Valor da
Valor Adicionado	Valor Adicionado	Valor Adicionado	Produção

* Inclui dupla contagem.

Os mesmos fatos podem ser observados nos outros setores econômicos. Na indústria, por exemplo, para produzir-se um valor total de Cr\$ 56,3 bilhões, foram utilizados Cr\$ 8,5 bilhões de insumos da agricultura, Cr\$ 10,2 de insumos de serviços e Cr\$ 15,3 bilhões

de insumos da própria indústria. Neste último caso, temos a indústria produzindo insumos para si mesma (a siderurgia produzindo aço para os ramos de máquinas, veículos etc.; a química produzindo óleos, plásticos, corantes etc. para outras indústrias; e assim por diante). Portanto, para medirmos o valor adicionado pelo setor industrial, de seu valor da produção temos de excluir aquelas partes que foram produzidas pelos outros setores (insumos agrícolas e de serviços) e a outra parte que foi produzida pela indústria para ela mesma – e que, portanto, também não pode ser computada para não haver dupla contagem, ou seja, contagem como produção e, ao mesmo tempo, contagem como insumo (como no caso do arroz acima descrito).

Consideremos agora os três setores juntos. Vemos que uma parte do valor da produção agrícola é usada como insumo na própria agricultura, outra parte é usada na indústria e uma terceira parte no setor de serviços. O mesmo acontece com o valor da produção desses dois últimos setores. Se quisermos medir a produção total da economia – isto é, seu produto total –, computando para esse fim o valor da produção dos três setores, estaremos contando duas vezes certas grandezas. Por exemplo, do valor da produção industrial, de Cr\$ 56,3 bilhões, uma parcela igual a Cr\$ 1,5 bilhão é usada na agricultura, outra de Cr\$ 15,3 bilhões é usada na própria indústria e uma terceira de Cr\$ 16,2 é utilizada no setor de serviços; assim, somando-se o valor da produção dos três setores, que incluem essas parcelas, elas estarão sendo somadas duas vezes: a primeira vez como produção industrial e a segunda vez como insumo dos três setores.

Portanto, para medir o produto real de cada setor deve-se computar seu valor adicionado e não seu valor da produção.

Observe-se o seguinte: na argumentação acima supusemos que todos os insumos são produzidos dentro da própria economia, como se essa economia não tivesse relações comerciais com outras economias. Na verdade, isso não acontece, e uma parcela dos insumos nos diferentes setores provém do exterior, constituindo-se de insumos importados. Mas isso não afeta nosso argumento, visto que, para medir o produto de cada setor, do valor da produção devem ser excluídos todos os insumos, sejam eles nacionais ou importados. No caso destes últimos, como o próprio nome diz, eles nem sequer são produzidos

pela economia nacional e, portanto, não podem mesmo ser computados como produto dessa economia.

Concluindo, e apenas para fins de ilustração, temos o Quadro 3.2, que nos mostra o produto (valor adicionado) líquido dos diferentes setores e ramos da economia brasileira em 1968.

Quadro 3.2
PRODUTO LÍQUIDO DOS SETORES E RAMOS DA ECONOMIA BRASILEIRA EM 1968
(Em Cr\$ milhões e em Percentagens)

Setores e Ramos	Milhões de Cr\$	Percentagens
Agricultura	13.873	17,7
Indústria	22.299	28,5
Serviços	<u>42.108</u>	<u>53,8</u>
Total	78.280	100,0
Lavoura	8.823	63,6
Produção Animal e Derivados	4.440	32,0
Produção Extrativa Vegetal	<u>610</u>	<u>4,4</u>
Total da Agricultura	13.873	100,0
Indústria Extrativa de Produtos Minerais	253	1,1
Indústria de Transformação	18.969	85,1
Serviços Industriais de Utilidade Pública	1.943	8,7
Construção Civil	<u>1.134</u>	<u>5,1</u>
Total da Indústria	22.299	100,0
Comércio	10.273	24,4
Intermediários Financeiros	7.099	16,8
Transporte e Comunicações	4.603	10,9
Governo	7.529	17,9
Aluguéis	2.129	5,1
Outros Serviços	<u>10.475</u>	<u>24,9</u>
Total dos Serviços	42.108	100,0

Fonte: Instituto Brasileiro de Economia – Centro de Contas Nacionais.

Produtos intermediários e produtos finais

Retomemos a descrição do modo como se efetua a produção. O capitalista dispõe de uma empresa que se constitui de um conjunto de instalações, máquinas, veículos e outros instrumentos de trabalho, que formam seu capital fixo. Para operar esse capital e efetuar a

produção, são contratados os trabalhadores. A partir daí, vão sendo adquiridos os produtos (bens e serviços) a serem utilizados como insumos pela empresa ao longo do processo de produção. Lançando mão dos instrumentos de trabalho (capital fixo), os trabalhadores transformam esses insumos nos produtos da empresa. Essa transformação não é puramente física, ou seja, não se trata simplesmente de combinar certos materiais e serviços para se obter um novo objeto material ou um novo serviço. Na verdade, muitas vezes nem sequer ocorre uma transformação física; esse é o caso, por exemplo, da atividade comercial, que se limita a fazer circular entre os consumidores e produtores os produtos criados na agricultura e na indústria, sem em nada alterar a característica física das mercadorias. Assim, embora possa haver alteração material na passagem dos insumos para os produtos (e isso ocorre em muitas atividades, principalmente no setor primário e no secundário), a transformação realizada pelos trabalhadores é fundamentalmente de valor: os trabalhadores transformam o valor dos insumos em um valor maior, que é o valor da produção. Ou seja, os trabalhadores adicionam valor ao valor dos insumos, obtendo-se desse modo o valor da produção.

Mesmo gerando esse valor da produção (ou, em termos materiais, mesmo gerando novos produtos), os trabalhadores envolvidos nesse processo não são eles sozinhos os criadores de todo esse valor. Sua contribuição à criação desse valor limita-se ao valor por eles adicionado ao valor dos insumos. Assim, o valor de determinada produção decompõe-se em duas partes: o valor adicionado pelos trabalhadores participantes dessa produção e o valor dos insumos – o qual, por sua vez, é o valor da produção efetuada pelos trabalhadores das empresas produtoras desses insumos. Em conclusão, o novo valor criado pelos trabalhadores participantes de determinada produção não é todo o valor dessa produção, mas tão somente o valor por eles adicionado ao valor dos insumos, embora, ao participarem dessa produção, os trabalhadores estejam gerando novos bens e serviços.

Se somarmos o valor de todos os bens e serviços produzidos por uma economia em determinado ano – ou, em outros termos, como usamos antes, se somarmos o valor da produção de todos os setores da economia nesse ano –, estaremos incorrendo em múltipla contagem, isto é, estaremos contando diversas vezes certas parcelas desse valor.

Assim, para evitarmos isso e computarmos a contribuição real de cada setor à produção dessa economia, devemos levar em conta apenas o valor adicionado em cada setor.

Esse problema pode ser visto por outro prisma, qual seja o prisma dos produtos gerados na economia. Os bens e serviços produzidos em determinada economia em certo período de tempo podem ser de dois tipos: produtos intermediários, isto é, produtos que são utilizados como insumos, e produtos finais, ou produtos que, não sendo usados como insumos, servem para consumo da população ou como instrumentos de trabalho (capital fixo). Agora, como o novo valor criado – ou valor adicionado – é igual ao valor da produção menos o valor dos insumos, e como o valor de todos os bens e serviços produzidos é igual ao valor dos insumos (ou produtos intermediários) mais o valor dos produtos finais, daí decorre que o valor adicionado é igual ao valor dos produtos finais.

Se houvesse na economia setores que produzissem apenas bens finais e setores que produzissem apenas bens intermediários, poderíamos determinar o valor adicionado pelo cômputo do valor da produção daqueles primeiros setores. Computando o valor da produção dos setores de bens finais, estamos incluindo aí o valor dos insumos utilizados por esses setores; mas como estamos considerando apenas o valor da produção desses setores, sem computar também o valor da produção dos setores que produzem os insumos, não estamos incorrendo em contagem dupla. Este é, visto de outro ângulo, o mesmo princípio adotado para determinar o valor adicionado. O valor da produção dos bens finais é igual ao valor adicionado em todos os setores de produção e, reciprocamente, ao medirmos o valor adicionado em todos os setores, estamos computando o valor da produção dos bens finais.

Vejamos como isso pode ser explicado por meio de um exemplo. Suponhamos que a economia possa ser dividida em dois setores: o setor A, que produz bens intermediários, e o setor B, que produz bens finais. O setor B produz bens finais no valor de Cr\$ 66 bilhões; esse valor da produção divide-se em Cr\$ 36 bilhões como insumos e Cr\$ 30 bilhões como valor adicionado, o que está repetido abaixo, na equação do setor B. É o setor A que produz os insumos para B, no valor de Cr\$ 36 bilhões. Mas para realizar essa produção, o setor A precisa também produzir insumos para

si mesmo, porque não é possível produção sem insumos; assim, para efetuar sua produção total, isto é, para produzir insumos para o setor B e para si mesmo, o setor A necessita de Cr\$ 42 bilhões de insumos. O valor adicionado no setor A é de Cr\$ 36 bilhões e, portanto, o valor de sua produção é de Cr\$ 78 bilhões, como se vê em sua equação.

Setores	Valor da Produção = Insumos + Valor Adicionado
<u>A</u> (bens intermediários)	$78 = 42 + 36$
<u>B</u> (bens finais)	$66 = 36 + 30$

Podemos agora observar mais claramente alguns fatos importantes (os quais, é preciso sublinhar, independem dos números que tomamos para exemplo). O valor adicionado total, isto é, da economia como um todo, é igual à soma do valor adicionado nos dois setores e corresponde a $\text{Cr\$ } 36 + 30 = \text{Cr\$ } 66$ bilhões. Este é também o valor da produção do setor de bens finais e, portanto, está de acordo com o que já sabemos: o valor adicionado total é igual ao valor da produção dos bens finais. Qual a razão disto? A explicação está no fato de o valor adicionado no setor de bens intermediários (Cr\$ 36 bilhões) ser igual ao valor dos insumos no setor de bens finais. E isso não poderia ser de outro modo. Se os insumos do setor B são produzidos por A, que produz também seus próprios insumos, então o valor de sua produção será:

1) Valor da produção de A = Insumos para A + Insumos para B. Se, por outro lado, esse setor faz uso dos próprios insumos que produz, então seu valor da produção pode também ser expresso como

2) Valor da produção de A = Insumos para A + Valor adicionado em A. Comparando-se essas duas formas com que se apresenta o valor da produção do setor A, temos então: os insumos produzidos para o setor B são iguais ao valor adicionado no setor A, ou seja, o valor dos insumos usados nos produtos finais é igual ao valor adicionado na produção do setor de insumos. E podemos extrair também a conclusão mais geral: o valor adicionado na economia como um todo é igual ao valor da produção dos bens finais.

O que acabamos de dizer pode ser demonstrado formalmente. Representando por W_a e W_b os valores da produção dos bens intermediários e dos bens finais, respectivamente, por M_a e M_b os insumos

utilizados na produção desses dois tipos de bens, e por Y_a e Y_b os valores adicionados na produção desses mesmos bens, temos:

$$\begin{aligned}W_a &= M_a + Y_a \\W_b &= M_b + Y_b\end{aligned}$$

Como o setor A produz todos os insumos, utilizados em ambos os setores (isto é, na produção tanto dos bens intermediários como dos bens finais), o valor da produção do setor A é também igual a:

$$W_a = M_a + M_b$$

Comparando esta igualdade com a primeira equação acima, encontramos:

$$\begin{aligned}W_a = M_a + Y_a &= M_a + M_b, \text{ de modo que:} \\Y_a &= M_b\end{aligned}$$

Ou seja, o valor adicionado no setor A (isto é, na produção dos bens intermediários) é igual aos insumos no setor B (isto é, utilizados na produção dos bens finais).

Aproximando-nos agora da realidade, note-se, porém, que essa conclusão só é válida para a economia como um todo, mas não para cada um de seus diferentes setores de atividade. Isso porque, na realidade, cada um desses setores – seja a agricultura, a indústria ou o setor de serviços – produz tanto bens intermediários como bens finais; em cada um dos setores o valor da produção de bens finais não é necessariamente igual ao valor adicionado dentro do próprio setor. Considerando, todavia, todos os setores em conjunto, essa igualdade necessariamente acontece. Isso porque, na economia como um todo, a divisão entre produtos finais e produtos intermediários nada mais é do que a própria divisão do valor da produção em valor adicionado e valor dos insumos.

Isso pode ser visto no Quadro 3.1. Por exemplo, o total de insumos agrícolas usados nos três setores corresponde à produção de bens intermediários da agricultura, no valor de Cr\$ 21,1 bilhões. Como o valor da produção desse setor é de Cr\$ 27,2 bilhões, isso significa que o setor produz bens finais no valor de Cr\$ $27,2 - 21,1 =$ Cr\$ 6,1 bilhões; no entanto, o valor adicionado na agricultura é de Cr\$ 18,9 bilhões. A

produção industrial de bens intermediários (igual aos insumos industriais utilizados pelos três setores) é de Cr\$ 33 bilhões; como o valor da produção desse setor é de Cr\$ 56,3 bilhões, sua produção de bens finais é de $\text{Cr\$ } 56,3 - 33 = \text{Cr\$ } 23,3$ bilhões, que é diferente de seu valor adicionado, de Cr\$ 22,3 bilhões. No setor de serviços, a produção de bens finais é de $\text{Cr\$ } 60,5 - 23,6 = \text{Cr\$ } 36,9$ bilhões, mas o valor adicionado é de Cr\$ 25,1 bilhões. Como fica evidente, em cada setor o valor da produção dos bens finais difere do valor adicionado. No conjunto da economia, porém, essas diferenças se anulam mutuamente e aquelas duas grandezas se tornam iguais; no total, o valor da produção – valor dos insumos = valor adicionado = valor da produção dos bens finais.

Temos insistido no conceito de valor adicionado que, acabamos de ver, na economia como um todo é igual ao valor dos produtos finais. Assim fazemos em decorrência da importância desses conceitos para o entendimento do processo de criação de valor e, portanto, do processo de produção. Isso não significa, entretanto, que o valor da produção seja um conceito, ou uma grandeza, inútil para a análise econômica. Sabemos que essa grandeza não nos fornece a medida do produto real da economia, do novo valor criado, em determinado período de tempo, porque inclui diversas vezes uma mesma parcela de valor. Essa grandeza nos dá, porém, uma medida da circulação da produção, exatamente por incluir diversas vezes uma mesma parcela de valor.

Vejamos um exemplo simples. Uma padaria pretende produzir Cr\$ 100.000 de pão; a partir daí temos duas hipóteses alternativas. Em uma primeira hipótese, a padaria produz a própria farinha de trigo que é usada como insumo do pão e, para produzir farinha, gasta Cr\$ 10.000 com a compra de trigo; portanto, temos Cr\$ 10.000 de insumos, Cr\$ 100.000 de valor da produção e, daí, Cr\$ 90.000 de valor adicionado. Em uma segunda hipótese, a padaria compra pronta a farinha de trigo, que lhe custa Cr\$ 25.000 e produz seus Cr\$ 100.000 de pão; por seu turno, a fábrica que produz os Cr\$ 25.000 de farinha gasta Cr\$ 10.000 com a compra de trigo; somando os valores relativos às fábricas de pão e de farinha, temos Cr\$ 35.000 de insumos, Cr\$ 125.000 de valor da produção e, daí, Cr\$ 90.000 de valor adicionado. Como observamos nesse exemplo, o objetivo da padaria (que é o de produzir Cr\$ 100.000 de pão) continua o mesmo nas duas hipóteses e o valor adicionado total (de Cr\$ 90.000) é também o mesmo; mas o valor total da produção

na segunda hipótese (igual a Cr\$ 125.000) é maior do que na primeira (igual a Cr\$ 100.000). Isso porque, como vemos no exemplo, a segunda hipótese implica maior circulação da produção. No primeiro caso, a circulação era restrita: a própria padaria encarregava-se de produzir a farinha de que necessitava e, portanto, havia um único ato de troca (isto é, de compra), efetuado quando a padaria adquiria o trigo para produzir a farinha e, com ela, o pão. Na segunda hipótese, a circulação amplia-se, existindo dois atos de troca: quando a fábrica de farinha adquire o trigo e quando a padaria compra a farinha. Assim, como se observa, quanto maior o processo de circulação da produção (ou, visto por outro prisma, quanto maior o número de fases de processamento do produto final, que em nosso exemplo é o pão) entre as empresas, maior deve ser o valor da produção da economia, embora o valor adicionado não se altere com isso. Logo, dadas, por suposição, duas economias com igual valor adicionado, aquela que tiver maior valor da produção é a que apresenta maior circulação de produtos intermediários.

Esse mesmo exemplo revela também que pode haver crescimento do mercado sem ocorrer ampliação do produto – contrariando certa concepção corrente de que mercado e produto caminham juntos. Como vemos acima, quando a padaria deixa de produzir seu próprio insumo, o volume de troca – isto é, o mercado – aumenta (em nosso exemplo, passa de Cr\$ 100.000 para Cr\$ 125.000), mas o produto permanece o mesmo (Cr\$ 90.000). Daí deduz-se também que não devemos confundir crescimento do mercado com melhora do bem-estar da população, tendo em vista que o bem-estar (ou nível de consumo da população) depende do valor do produto. Podemos assim observar que a melhoria do nível de vida não está diretamente relacionada com a ampliação do mercado, nem esta depende daquela.

A Produção como Renda e como Demanda

A renda gerada

Acabamos de ver como são criados os produtos (valores adicionados) nos diferentes setores de atividade da economia. Vamos tratar agora do problema da geração de renda.

Ao realizar-se o processo de produção, durante o qual se criam novos valores – isto é, adiciona-se valor aos produtos utilizados como insumos –, gera-se ao mesmo tempo a renda dos diversos agentes sociais participantes daquele processo: os trabalhadores e os capitalistas. Existem diferentes denominações para as rendas dessas duas classes. Costuma-se falar em salário para designar a renda dos operários, ordenado para a renda dos funcionários administrativos, soldo para a renda dos militares, e são empregados ainda outros termos. No caso dos capitalistas, suas rendas são chamadas de lucro industrial gerado na indústria, lucro comercial resultante da atividade comercial, juro proveniente das operações de empréstimo de dinheiro, aluguel advindo do arrendamento de capital fixo (principalmente prédios), renda da terra originária da exploração da terra.

Toda essa riqueza terminológica referente às rendas, antes de esclarecer o problema, serve mais para embaralhá-lo e ocultar um fato essencial, qual seja, a existência de apenas dois verdadeiros tipos de renda: a renda dos trabalhadores, isto é, daqueles que vivem exclusivamente de seu trabalho, e a renda dos capitalistas (no sentido mais amplo da palavra), isto é, a renda daqueles que vivem da propriedade dos meios de produção. Entre esses dois tipos, situa-se um intermediário, que é a renda dos trabalhadores autônomos e dos pequenos proprietários, dependentes em parte de seu trabalho e em parte de suas propriedades. Para maior simplicidade, porém, esse tipo intermediário ou misto de renda pode ser dividido entre os outros tipos, dependendo do que prepondera na sua renda: se a parcela referente ao trabalho ou se a relativa à propriedade.³⁰ Assim, adotando a divisão da renda em apenas duas espécies e acompanhando a tradição da literatura econômica, podemos chamar de salário a renda dos trabalhadores em geral e de lucro a renda auferida por todas as categorias de capitalistas.

Como surge a renda? Ela aparece do mesmo modo como é criado o produto, como é gerado o novo valor. Ou seja, os trabalhadores transformam os insumos em produtos e assim fazendo

30 Na prática, essa divisão é levada em conta, por exemplo, na lei do Imposto sobre a Renda, onde as rendas das pessoas são classificadas segundo suas fontes (trabalho assalariado, trabalho autônomo, propriedade etc.), onde as cédulas de declaração de renda são separadas de acordo com o tipo principal de fonte.

adicionam valor àqueles insumos. Ao mesmo tempo, esse valor adicionado é a renda gerada, isto é, um novo volume de recursos para os agentes sociais da produção. Logo, a renda é igual ao valor adicionado. Somente depois de gerada, ou mais exatamente no momento mesmo de sua criação, é que a renda vai ser repartida entre salário e lucro. Nem poderia deixar de ser assim, porque só se pode repartir algo já existente.

Isto não quer dizer, entretanto, que a repartição da renda é determinada em cada produção específica. Na verdade, ela é determinada pelas condições gerais da produção capitalista, pelo fato de a esta produção estar associada uma dada distribuição dos recursos produtivos. Só que a efetivação da repartição da produção aparece como resultado de cada produção específica, quando os capitalistas pagam o salário aos trabalhadores e auferem seu lucro.

Para concluir, gostaríamos de apresentar os dados sobre a divisão da renda entre salários e lucros no Brasil, do mesmo modo como apresentamos as estatísticas relativas ao valor adicionado nos diferentes setores de atividade. Infelizmente, porém, o Instituto Brasileiro de Economia, encarregado das contas nacionais do Brasil, não calcula estes dados. Por isso vamos fazer nós mesmos uma estimativa da divisão da renda entre salários e lucros em alguns setores, com base nos censos econômicos de 1960 e nos dados daquele Instituto referentes ao valor adicionado nesses setores.

Encontramos que, em 1959, na indústria de transformação, os salários e lucros correspondiam, respectivamente, a 41% e 59% da renda gerada nesse setor. A percentagem dos salários deve estar superestimada, visto que o Censo computa como salários certas remunerações de diretores de empresas que, na realidade, são apenas distribuições antecipadas de lucros. No comércio, os salários participavam com 19% e os lucros com 81% da renda gerada; a percentagem muito baixa dos salários decorre aí da existência de um grande número de pequenos estabelecimentos (que não empregam trabalhadores assalariados e que ocupam, portanto, apenas a mão de obra de seus proprietários e de membros de suas famílias). O mesmo acontece no setor de aluguéis e na agricultura. Nesta, o problema é mais complicado, porque considerável parcela do salário não dá para ser mensurada, tendo em vista a diversidade de formas de pagamento dos

trabalhadores: pagamento em gêneros e em concessão de pedaços de terra para cultivo pelos próprios trabalhadores (caso da parceria). Em compensação, no setor governo a totalidade da renda é constituída de salários, visto que os salários aí pagos são a própria renda do setor e não há lucro nessa atividade. Nos transportes e comunicações, a percentagem dos salários deve ser elevada (em torno de 80%), considerando-se que muitas das empresas aí operando são deficitárias. No setor de outros serviços (hotéis, restaurantes, bares, cinemas, serviços de reparo etc., e também os serviços de empregados domésticos), a participação dos salários atinge cerca de 30%. Finalmente, segundo dados do próprio Instituto Brasileiro de Economia,³¹ no setor de intermediários financeiros a participação dos salários na renda, em 1959, era de 31%. Levando-se em conta todas as informações acima relacionadas e fazendo-se uma estimativa grosseira (apenas para se ter uma ideia da ordem de grandeza), poderíamos concluir que, na economia brasileira como um todo, a participação dos salários na renda não deve ultrapassar 40%, embora estejam nessa condição a grande maioria da população.

Necessidade, demanda e despesa

A necessidade é, sem dúvida, a base da demanda, porém não deve ser confundida com ela. O fato que leva as pessoas a procurarem bens e serviços é a necessidade de consumi-los. Não se trata apenas de necessidade física, como a fome, a sede, o desejo sexual, a busca de proteção etc., mas também da necessidade cultural, que se forma nas relações sociais entre os seres humanos. Assim, embora seja possível classificar a necessidade segundo os graus de essencialidade (em que as exigências fisiológicas viriam em primeiro lugar), em seu sentido mais geral a necessidade compreende tudo aquilo que os homens almejam – e isso inclui não apenas a necessidade individual, mas também a da sociedade como um todo.

Nesse sentido amplo, a necessidade se refere não só ao nível das pessoas como também ao nível das instituições sociais. As empresas, que são um dos elementos dessas instituições, também têm

31 *Contas Nacionais do Brasil – Conceitos e Metodologia*. Fundação Getúlio Vargas: Rio de Janeiro, 1972, quadro 12, p. 41

suas necessidades. Para se manter ou se expandir, precisam adquirir novos equipamentos, renovar constantemente o fluxo de insumos para sua produção, vender as mercadorias produzidas, contratar trabalhadores etc.

Mas a simples necessidade não constitui demanda. Em uma economia mercantil, onde as trocas se realizam por intermédio do dinheiro, a demanda apresenta-se como a quantidade de dinheiro disponível para a compra dos produtos. A necessidade só se converte em demanda por intermédio do dinheiro. Um homem com fome é um homem que necessita de alimento, mas sua fome só constituirá uma demanda por alimento se apresentar-se como dinheiro para a compra do alimento. Uma empresa pode necessitar de uma nova máquina, mas só se tiver dinheiro para comprá-la é que representará uma demanda. O dinheiro é, assim, a própria materialização da demanda, e esta é a necessidade que se apresenta no mercado com efetivo poder de compra.

Por isso mesmo é que, nos países economicamente menos desenvolvidos, grande parcela da população está excluída do mercado (principalmente do mercado de produtos industriais), isto é, não expressa uma demanda, por não dispor de poder de compra. Mas essa gente tem tanta necessidade de calorias, proteínas e vitaminas como quaisquer outras pessoas, assim como necessita também de roupas, calçados, casas, ensino escolar, divertimento. Nesse caso, por não dispor de poder aquisitivo, a demanda dessa população equivale a ínfima parcela de suas necessidades.

Muitas vezes o termo demanda é usado como sinônimo de despesa. Nesse sentido, a despesa seria a concretização da demanda, ou seja, o ato de compra decorrente da demanda. Na verdade, porém, a demanda nem sempre resulta em uma compra, e por isso é um conceito mais geral do que o de despesa. Não é raro encontrar-se a situação de haver demanda – isto é, intenção de compra – de certos produtos, os quais, todavia, por um motivo ou outro, não estão disponíveis no mercado; nesse caso, portanto, a demanda não se concretiza em despesa. Acontece, entretanto, que, ao se medir o volume de transações econômicas, a demanda não concretizada não aparece, e aí a demanda se torna igual à despesa.

Neste capítulo, estamos interessados apenas na demanda que se concretiza em compra, que se apresenta como despesa. Mais do que isso, estamos interessados na utilização que é dada aos produtos comprados, ou seja, na finalidade da despesa. Assim sendo, ao falarmos de demanda estaremos nos referindo à despesa e/ou ao uso que se faz dos produtos.

Os setores de demanda

Efetuada a produção pelos diferentes setores de atividade da economia, esta passa a contar com a oferta de imenso número de tipos de bens e serviços. A questão que se coloca agora é a de saber onde e como esses produtos serão utilizados, isto é, a de determinar os setores de demanda por esses produtos.

Começando pela questão de “onde”: nem todos os produtos são absorvidos pela própria economia em que foram gerados, visto que parte deles é também exportada para outras economias. Temos assim uma demanda externa, proveniente de outros países, e uma demanda interna, que é a do próprio país onde os bens e serviços são produzidos. Essa última demanda pode, por sua vez, ser dividida em duas categorias: a demanda por meios de produção, a qual decorre dos próprios setores de atividade da economia, que utilizam esses meios em seu processo produtivo, e a demanda por produtos de consumo, proveniente da população.

Essa divisão da demanda pode ser melhor compreendida se a analisarmos pelo modo como os produtos são utilizados. E para isso vamos considerar uma nova classificação para os produtos. Na seção anterior havíamos distinguido os bens agrícolas e industriais e os serviços, de acordo com os setores de atividade onde são gerados. Agora cabe classificá-los pelo tipo de uso que lhes é dado. Conforme esse critério, todos os bens e serviços podem ser agrupados em uma das seguintes categorias: produtos intermediários (ou insumos), instrumentos de trabalho (ou bens de capital fixo, ou ainda bens de investimento) e produtos de consumo. Essas categorias já apareceram em diversos momentos deste livro, mas agora merecem atenção especial.

Os produtos intermediários são aqueles diferentes tipos de bens e serviços (matérias-primas, materiais de embalagem, combustíveis, energia elétrica, serviços de transporte etc.) que os trabalhadores dos diversos setores de atividade transformam em outros produtos. Os insumos caracterizam-se pelo fato de serem inteiramente incorporados aos produtos criados a partir deles, ou, sob outro ângulo, pelo fato de terem seu valor completamente transferido para o valor dos produtos. Por exemplo, uma casa incorpora todos os materiais com que foi construída e seu valor inclui o valor de todos esses materiais.

Os instrumentos de trabalho (englobando prédios e outras construções civis, máquinas, ferramentas etc.) são os produtos operados pelos trabalhadores em seu processo de produção. Esses instrumentos não se incorporam fisicamente aos novos produtos gerados com o auxílio deles nem são inteiramente usados (desgastados) em um só ciclo de produção, como acontece com os insumos. Eles apenas transferem aos produtos, em cada ciclo, uma parcela de seu valor, proporcionalmente a seu desgaste nessa produção. Esse desgaste, ou essa parcela de seu valor transferida aos produtos, corresponde à depreciação dos instrumentos de trabalho (ou depreciação do capital fixo).

Os produtos de consumo são os usados pelas pessoas, individual ou coletivamente, para atendimento de suas necessidades (alimentos, bebidas, roupas, aparelhos domésticos, viagens, serviços de educação, de diversão, de administração pública etc.). Enquanto os produtos intermediários e os instrumentos de trabalho participam diretamente da produção de bens e serviços (os primeiros transferindo-se aos novos produtos e os segundos auxiliando esse processo de transformação), o mesmo não acontece com os produtos de consumo. Eles só participam daquela produção indiretamente, por meio da força de trabalho que se mantém e se reproduz graças ao consumo.

Além disso, é preciso distinguir ainda duas novas e especiais categorias de produtos: os produtos de exportação e os estoques. Na verdade, esses dois tipos de produtos não são usados de maneira diversa das acima assinaladas, ou seja, eles são também utilizados ou como insumos, ou como instrumentos de trabalho, ou como bens de consumo. Quanto a isso, não há alternativa. Por certos motivos, contudo, é conveniente separá-los como se fossem outras categorias de produtos.

Os produtos de exportação são todos os bens e serviços vendidos a outros países, independentemente do uso que eles possam ter nesses países. Como um bem só pode ser classificado segundo seu uso na medida em que seja efetivamente usado, para a economia que o produz esse bem será de exportação se for efetivamente exportado. Isso justifica classificar os produtos de exportação em uma categoria em separado.

Fato semelhante acontece no caso dos estoques. Estes são bens que poderão servir para consumo, para produção e também para exportação; mas isso não interessa no momento de classificá-los como estoques. Independentemente do destino final que lhes será dado, os estoques constituem um conjunto de bens que, no momento de sua classificação – ou melhor, no momento de medir a produção efetuada em dado período de tempo –, se encontram em uma das seguintes situações: 1) são bens já produzidos que, no entanto, ainda não entraram em circulação, isto é, não foram vendidos; 2) são bens que estão em processamento, como, por exemplo, uma casa, um automóvel, um rádio etc., cuja construção foi iniciada, mas ainda não concluída; 3) são bens intermediários, já adquiridos, mas ainda não utilizados pelos setores produtivos, como, por exemplo, as chapas de aço, os vidros, a tinta etc. comprados pela fábrica de automóveis e que aguardam sua utilização. Assim, os estoques compreendem aqueles bens que, ao se medir a produção efetuada, se encontram em situação provisória, não tendo seu uso efetivamente definido – ou porque não foram vendidos, ou porque ainda estão em processamento, ou porque aguardam processamento.

Essa classificação dos produtos de acordo com sua utilização nos indica também onde eles são usados, isto é, os setores de demanda. Temos assim, como observado anteriormente, uma demanda externa e uma demanda interna. A primeira é constituída por todos os países para os quais os bens e serviços são exportados e seu valor é igual ao valor total dos produtos exportados. Mas cabe também notar que a demanda externa – ou melhor, as exportações – reflete a demanda interna. Isso porque é com o valor obtido nas exportações que se pode importar (comprar daqueles países) outros produtos a serem utilizados na economia em questão, seja como bens intermediários, ou como instrumentos de trabalho, ou como bens de consumo, ou ainda como estoques. Assim sendo, as exportações acabam por se converter, via importações,

nessas quatro categorias de produtos, e a demanda externa transforma-se em demanda interna. E isso é tanto mais evidente quando se considera que um país não exporta apenas por exportar, mas sim para poder importar.³² Não sendo economicamente possível ou conveniente produzir certos bens e serviços dentro do próprio país, é necessário trazê-los de outros países, isto é, importá-los. Mas, para obter recursos para isso, é preciso exportar outros produtos. Logo, a exportação resulta da demanda interna. Deve-se sublinhar, porém, que essa conclusão só é válida quando encarada do ponto de vista do país como um todo. Para os capitalistas exportadores, as exportações, como quaisquer outras vendas, visam unicamente à realização de seus lucros.

A demanda interna divide-se em duas partes: a demanda dos consumidores e a demanda dos setores produtivos. A primeira provém da sociedade como um todo; uma parcela dessa demanda constitui o consumo das pessoas e a parcela restante refere-se ao consumo dos organismos governamentais. A segunda demanda origina-se das unidades produtoras (empresas) localizadas em todos os setores de atividade. Uma parcela dessa demanda refere-se aos produtos intermediários, e a outra parcela aos instrumentos de trabalho. Os bens computados como estoques integram-se nessas duas parcelas e também na demanda dos consumidores (na medida em que sejam destinados ao consumo).

Demanda intermediária e demanda final

Com base na classificação dos produtos segundo o uso que lhe é dado, podemos também separar a demanda em duas partes: a demanda intermediária e a demanda final. Como isso se refere a um problema não apenas de classificação, mas também de mensuração, é preciso estabelecer aqui um intervalo de tempo determinado; assim, suponhamos que pretendemos medir a demanda em certo período de tempo, ou seja, em um ano, que é o período usualmente adotado.

32 Mas isso não quer dizer que o valor das importações tenha de ser necessariamente igual ao das exportações. Pode ocorrer que: a) as exportações sejam maiores do que as importações, e nesse caso o país exportador está concedendo um crédito aos outros países; b) as importações sejam maiores do que as exportações, e aí o país importador está obtendo um crédito dos outros países.

Da disponibilidade total de produtos em um ano qualquer, uma parte é demanda para ser utilizada como insumo necessário para a produção de outros bens e serviços. Essa parte constitui a demanda intermediária, que assim é chamada por abranger os produtos intermediários. Ou seja, o valor total dos insumos usados no processo de produção em determinado ano corresponde à demanda intermediária desse ano.

A demanda pelos bens e serviços criados com a utilização daqueles insumos constitui a demanda final, que inclui também a demanda por produtos importados. Em suma, a demanda final é igual à demanda total menos a demanda intermediária. Assim sendo, ela abrange todos os tipos de produtos, com exceção dos intermediários: produtos de consumo, instrumento de trabalho, produtos de exportação e de estoques. Logo, a demanda final pode ser dividida de acordo com os tipos de produtos nela incluídos. Vejamos essas partes componentes do valor da demanda final em um ano qualquer.

Uma parte é formada pelo valor dos produtos exportados, ou, abreviadamente, pelas exportações, nesse ano. Uma segunda parte é constituída pelo valor dos produtos de consumo, ou, resumidamente, pelo consumo, nesse mesmo ano. Esse consumo, por sua vez, é usualmente separado em consumo pessoal e consumo público (ou consumo coletivo, ou consumo do governo). O consumo pessoal é o realizado individualmente pela população do país e inclui os alimentos, as roupas, a habitação, os serviços de transporte, cultura, divertimento etc. O consumo público é o efetuado via atividades governamentais e compreende, portanto, os serviços prestados pelo Estado e que, por suas características, não podem ser individualizados: serviços sanitários e de assistência médica coletiva, de segurança pública, de administração de negócios públicos etc.

Uma terceira parte é formada pelo valor dos instrumentos de trabalho (ou bens de capital fixo) incorporados ao processo de produção em determinado ano. A essa adição de capital fixo, a essa incorporação de novos instrumentos de trabalho, dá-se o nome de investimento. É fundamental não confundir a totalidade de instrumentos de trabalho (capital fixo) existente na economia em dado momento e o acréscimo que, em um certo intervalo de tempo, se faz a esses instrumentos existentes. O investimento corresponde

exatamente a esse acréscimo. Para exemplificar, suponhamos que, em 1º de janeiro de 1976, o valor total do capital fixo de uma economia qualquer seja igual a \underline{K} ; durante esse mesmo ano são incorporados novos instrumentos de trabalho em um valor igual a \underline{I} , ou seja, de 1º de janeiro a 31 de dezembro de 1976 o capital fixo total cresce em um valor \underline{I} ; esse valor \underline{I} é o investimento realizado em 1976. Logo, o investimento é o aumento do capital fixo ocorrido em certo intervalo de tempo – em geral, um ano.

Cabe chamar a atenção para um fato relacionado ao que acabamos de afirmar. Quando uma empresa compra de outra empresa um equipamento de segunda mão para incorporá-lo a seu capital fixo, para a primeira empresa isso corresponde a um investimento, porque ela aumenta seu capital fixo. Para a economia como um todo, porém, isso não é investimento, porque há apenas uma transferência de capital de uma empresa para outra, ou seja, porque não ocorre efetivo aumento do capital fixo da economia.

Ainda com relação ao investimento, há outra observação importante a ser feita. O investimento, como estamos considerando, é uma parte do capital fixo, isto é, é constituído de instrumentos de trabalho. Estes, como sabemos, sofrem desgaste no processo de produção, o que corresponde a uma depreciação, a uma redução de seu valor. Isso significa que, ao efetuar-se o investimento, o capital fixo existente se está depreciando e, portanto, uma parcela do investimento será necessária para compensar, para repor, essa depreciação. Logo, não é todo o valor do investimento que deve ser computado como acréscimo do capital fixo existente, mas apenas aquela parte que excede a parcela necessária para compensar a depreciação. O valor total do investimento é denominado de investimento bruto e a parcela que excede a depreciação – ou seja, o investimento bruto menos a depreciação – é o investimento líquido. Como ilustração, voltemos ao exemplo anterior – onde \underline{K} representava o valor total do capital fixo em 1º de janeiro de 1976. Durante esse ano ocorrem, paralelamente, dois fatos: 1) o capital fixo \underline{K} deprecia-se em um montante igual a \underline{D} ; 2) são efetuados investimentos em um valor total \underline{I} ; \underline{I} é o investimento bruto de 1976, e $\underline{I} - \underline{D}$ é o investimento líquido desse ano. Como somente o investimento líquido equivale a efetivo acréscimo do capital fixo total, o valor deste, em 1º de janeiro do ano seguinte, passará a ser igual a $\underline{K} + \underline{I} - \underline{D}$.

Assim, voltando à nossa análise anterior, uma parte da demanda final de determinado ano é constituída por novos instrumentos de trabalho, novos bens de capital fixo ou, ainda em outras palavras, pelo investimento desse ano. Se o investimento for considerado em seu valor bruto ou em seu valor líquido, teremos, correspondentemente, uma demanda bruta ou líquida.

A última parte da demanda final em um ano qualquer compõe-se de bens que integram os estoques; não a totalidade dos estoques, mas sua variação naquele ano. Ou seja, essa parte corresponde à variação de estoques. Para começar a esclarecer o problema, é preciso lembrar que os estoques não constituem verdadeiramente um tipo de produto diferente. Acontece que, no fim de um ano qualquer, ao se medir a demanda total desse ano, verifica-se existir dado volume de bens intermediários que ainda não foram utilizados e de produtos de diversos tipos que ainda não entraram em circulação (ou porque não foram vendidos ou porque ainda estão em processamento). Todos esses produtos não podem ser computados na demanda intermediária, nem na exportação, nem no consumo, nem no investimento, pelo simples e evidente fato de não terem sido usados como insumos nem terem sido exportados, consumidos ou investidos. Por outro lado, esses produtos não podem ser escamoteados do processo econômico, como se fossem os coelhos de um mágico. Por isso eles são colocados na categoria especial de estoques. Mas, é preciso observar, não é a totalidade dos estoques que entra na demanda final, porque esta é medida no período de um ano, enquanto o total de estoques resulta de diversos anos.

O problema é semelhante ao do investimento. Suponhamos que, em 1º de janeiro de 1976, o valor total dos estoques na economia seja igual a \underline{E}_0 (este é o chamado estoque de abertura, porque é o estoque com que se inicia o ano), e em 31 de dezembro do mesmo ano seu valor seja igual a \underline{E}_n (que é o estoque de fechamento); portanto, nesse ano, o estoque variou de \underline{E}_0 a \underline{E}_n , sendo \underline{V} o valor da variação dos estoques: $\underline{V} = \underline{E}_n - \underline{E}_0$. Ao se medir a demanda em 1976, não se pode computar todo o estoque existente em 31 de dezembro (isto é, o estoque de fechamento \underline{E}_n), porque este inclui o estoque anterior, isto é, o estoque formado antes de 1976, que corresponde ao estoque de abertura: $\underline{E}_n = \underline{E}_0 + \underline{V}$. Assim, para 1976 deve ser computada apenas a participação da demanda final desse ano no estoque de 31 de dezembro de 1976, isto é, apenas a variação no valor do estoque ocorrida do princípio ao fim do

ano. Em suma, a demanda final de um ano qualquer inclui a variação de estoques havida nesse mesmo ano.

Cabe notar que a variação de estoques pode ser negativa, isto é, pode haver decréscimo no valor dos estoques no decorrer do ano. Ao se iniciar o ano, a economia dispõe de um dado volume de bens que constitui seu estoque de abertura. Ao longo do ano, uma parte desses bens (ou mesmo sua totalidade) vai sendo usada como insumo ou vai sendo exportada, consumida ou investida. Ao mesmo tempo, outros bens são, durante esse ano, incorporados aos estoques. Pode acontecer (e isso não é anormal) que essa incorporação de novos bens aos estoques seja menor do que a utilização dos bens incluídos nos estoques existentes, e assim, nesse ano, o estoque de fechamento será menor do que o estoque de abertura e, portanto, a variação de estoques será negativa, visto que $\underline{E}_n < \underline{E}_0$.

Concluindo, temos o Quadro 3.3 que nos dá a demanda final na economia brasileira em 1968. Os valores do quadro estão computados a preços de mercado, isto é, a preços efetivamente pagos pelos usuários dos bens e serviços (o que constitui uma questão a ser tratada adiante).

Quadro 3.3

COMPOSIÇÃO DA DEMANDA FINAL BRUTA NA ECONOMIA BRASILEIRA EM 1968
(Em Cr\$ milhões e em percentagens)

Itens da Demanda	Milhões de Cr\$	Percentagens
Consumo	83.216	77,4
Investimento Bruto	16.635	15,5
Variação de Estoques	712	0,7
Exportação de Mercadorias e Serviços	6.867	6,4
TOTAL	107.430	100,0

Fonte: Instituto Brasileiro de Economia – Centro de Contas Nacionais.

A Medida da Produção em seus Três Aspectos

Unidades de medida

Nas duas seções precedentes, estivemos tratando de um mesmo processo – a produção – encarado sob três prismas diferentes. Sob o

título de produção como oferta, tratamos da produção como criação de produto, isto é, de novo valor, que é o valor adicionado durante o processo de produção. Na produção como renda, assinalamos que a criação de produto, a adição de valor, é ao mesmo tempo a geração de renda. Na produção como demanda, procuramos mostrar como a produção é utilizada, sendo que essa utilização dos produtos faz parte do próprio processo de produção. Agora, se esses três prismas refletem realmente um mesmo fenômeno, isto é, se trata-se verdadeiramente de apenas três aspectos de um mesmo fenômeno que é a produção, isso implica que a mensuração da produção em qualquer um de seus aspectos deve dar um mesmo resultado. Essa é a questão que procuraremos examinar agora.³³

Antes de procurar medir a produção, é preciso determinar a unidade de medida. É evidente que não podemos usar uma unidade física. Assim, temos de empregar o preço como unidade de medida. Mas existem diferentes tipos de preço. Para simplificar o problema, costuma-se recorrer aos preços com os quais as mercadorias e os serviços se apresentam no mercado. Mesmo assim, esses preços precisam ser devidamente qualificados e, nesse sentido, faz-se uma distinção entre preços de mercado e preços de custo (mais usualmente conhecidos como custos de fatores).

O preço de mercado é o preço pelo qual a mercadoria é efetivamente vendida no mercado, enquanto o preço de custo é o quanto realmente custa produzir a mercadoria, incluindo-se aí o lucro. Como vimos no Capítulo 1, o preço de uma mercadoria inclui o custo de produção (salário, insumos e outras despesas) e o lucro, tanto do produtor como do comerciante. Esse é o preço do custo. Não é esse, contudo, o preço pago pelo comprador, porque falta acrescentar os impostos indiretos, isto é, os impostos que incidem sobre o produto. Isso feito, temos então o preço de mercado. Acontece que, no caso de certas mercadorias, para que as pessoas possam comprá-las a preços mais baixos, o governo concede

33 O assunto aqui tratado é objeto de um ramo específico da Economia, denominado Contabilidade Social (ou ainda Contabilidade Nacional). Para uma exposição mais minuciosa do assunto, veja-se Ferdinando de Oliveira Figueiredo, *Introdução à Contabilidade Nacional*, Rio de Janeiro: Editora Forense, 1972, especialmente capítulos 2 e 4.

subsídios à produção, cobrindo ele mesmo parte do custo, como acontece, por exemplo, no Brasil, com os transportes ferroviário, marítimo e aéreo: certas empresas de navegação, ferrovias federais e estaduais e certas linhas aéreas operam com déficits; para eliminá-los e passar a auferir lucros, essas empresas teriam de aumentar os preços de seus serviços, o que os tornaria bastante elevados para os usuários; para evitar isso, o governo paga parte desses preços, concedendo subsídios àquelas empresas.

Assim, em conclusão, temos o seguinte: sobre o preço de custo (custo + lucro) dos bens e serviços, são adicionados os impostos indiretos, o que torna seus preços de mercado mais elevados do que seus preços de custo; mas, em compensação, certos produtos, como os serviços de transporte acima mencionados, recebem subsídios, o que faz seus preços de mercado serem inferiores a seus preços de custo. Juntando todos esses bens e serviços, isto é, considerando a produção como um todo, os preços de mercado são iguais aos preços de custo mais os impostos indiretos menos os subsídios, ou, reciprocamente, os preços de custo são iguais aos preços de mercado menos os impostos indiretos mais os subsídios.

A produção pode ser medida com esses dois tipos de preços. Considerando, entre outros motivos, que os impostos não são custos e os subsídios não são lucros (mas sim apenas transferências de recursos para o governo e do governo, respectivamente), muitos economistas preferem usar os preços de custo. Apesar disto, a produção é também usualmente expressa em preços de mercado.

As contas do produto, da renda e da despesa

Consideremos a economia nacional em determinado intervalo de tempo – digamos, um ano, como é de costume. Interessa-nos agora medir a produção realizada nessa economia durante um ano, nos três aspectos com que ela se apresenta. Para que não haja discrepância na mensuração, é preciso que: 1) a unidade de medida seja sempre a mesma, e aqui adotaremos como unidade o preço de mercado; 2) o valor a ser encontrado seja sempre o mesmo, e aqui tomaremos como finalidade o valor bruto (isto é, que inclui a depreciação de capital); 3) a produção a ser medida seja sempre

a mesma (embora sob diferentes aspectos), e aqui a produção em pauta é exclusivamente a realizada dentro do país, isto é, a produção interna; 4) o período considerado seja sempre o mesmo, e aqui esse período refere-se a um dado ano qualquer.

Dessa mensuração da produção em seus três aspectos resultam três contas que, na Contabilidade Social, são denominadas de conta do produto, conta da renda e conta da despesa. Como essas contas são apenas maneiras diferentes de medir a mesma produção, seus resultados finais devem, necessariamente, ser iguais. Como exemplo numérico apresentamos no Quadro 3.4 essas três contas para a economia brasileira em 1968. Nesse quadro, as contas são do Instituto Brasileiro de Economia (Centro de Contas Nacionais), excetuando, na conta da renda, os dados relativos a salários e lucros, que resultam de uma estimativa feita por nós, com base nas informações constantes do primeiro item da terceira seção deste capítulo, e que são aqui utilizados apenas com fins ilustrativos. Note-se ainda, no referido quadro, que as contas do produto e da despesa incluem dados dos Quadros 3.2 e 3.3., respectivamente.

Conta do Produto. É a medida da produção pelo ângulo da oferta. Computa-se aí o valor adicionado (valor da produção – o valor dos insumos utilizados) nos diversos setores de atividade. Esse valor adicionado pode ser líquido (excluindo a depreciação) ou bruto (incluindo a depreciação), sendo que, para passar de um a outro, é necessário conhecer o valor da depreciação do capital fixo. Como o valor adicionado é medido junto aos setores, isto é, a partir do valor da produção de cada setor, usualmente ele é computado a preços de custo (ou custo de fatores, segundo a terminologia corrente). Daí, adicionando-se o total de impostos indiretos pagos e diminuindo-se o total de subsídios recebidos pelos setores, obtém-se o produto interno (bruto ou líquido) a preços de mercado. Essas operações podem ser observadas no Quadro 3.4.

Conta da Renda. Procede-se aí de modo semelhante ao adotado na conta do produto, só que, em vez de computar-se o valor adicionado nos setores de atividade, procura-se medir diretamente o total de salários recebidos pelos trabalhadores e o total de lucros auferidos pelos capitalistas. Como os salários e lucros não incluem impostos indiretos nem subsídios, seu total é naturalmente expresso

a preços de custo (custo de fatores). Se dos lucros auferidos pelos capitalistas ainda não foi deduzida a depreciação de seus capitais, esses lucros são brutos; do contrário, são lucros líquidos. Feitas as diversas operações relacionadas no Quadro 3.4., chega-se ao agregado da renda interna (bruta ou líquida) a preços de mercado, cujo valor é igual ao do produto interno a preços de mercado, assim como a renda interna a custo de fatores é igual ao produto interno a custo de fatores.

Conta da Despesa. É a medida da produção pelo prisma da demanda. Para elaborar essa conta, procura-se medir as despesas efetuadas pela população, pelas empresas e pelo governo com os diferentes bens de demanda final. Evidentemente não se incluem as despesas com bens intermediários usados pelas empresas no processo de produção, para não se incorrer em dupla contagem. Por outro lado, o valor da variação de estoques não constitui uma despesa efetivamente realizada, mas deve ser computado; do contrário, como já assinalado, os bens aí incluídos estariam sendo escamoteados do processo produtivo. Como todos os bens e serviços são comparados aos preços vigentes no mercado, isso significa que, em geral, as despesas são diretamente medidas a preços de mercado (diferentemente do que acontece com o cômputo do valor adicionado e das rendas). Feito os cálculos, constantes do Quadro 3.4, chega-se à despesa interna (bruta ou líquida) a preços de mercado, cujo valor é igual ao do produto e da renda interna a preços de mercado.

Devemos observar que a conta da despesa interna do Quadro 3.4 é semelhante à conta da demanda final que se encontra no Quadro 3.3. A diferença entre elas está no fato de a conta da despesa incluir, com sinal negativo, a importação de bens e serviços. Ou seja, a despesa interna é igual à demanda final menos a importação.

A demanda final inclui bens e serviços tanto nacionais como importados, isto é, todos os produtos finais disponíveis no mercado, independentemente de sua procedência, seja interna ou externa. Os bens importados podem ser de consumo, de investimento, de exportação, como podem também estar nos estoques. Além disso, uma parte da produção nacional (interna) faz uso de insumos importados, de modo que mesmo o valor dessa produção contém uma parcela de importação e, portanto, embora sendo nacional,

porquanto efetuada dentro do país, seu valor não o é inteiramente; em outras palavras, o valor desses produtos compõe-se do valor adicionado no país, de insumos nacionais e de insumos importados. Como a despesa interna visa a medir, pelo lado da demanda, apenas os produtos criados internamente, então é preciso excluir não apenas os bens e serviços de demanda final importados, mas também os bens intermediários importados; ou seja, é preciso excluir toda a importação de bens e serviços. Assim, a despesa interna (repetimos, os gastos realizados exclusivamente com o produto interno) passa a ser igual à demanda final menos a importação total de mercadorias e serviços.

Renda Interna e Renda Nacional. Como acabamos de ver, a despesa interna corresponde à despesa efetuada exclusivamente com os bens e serviços finais criados dentro do país, os quais constituem o produto interno. A criação desse produto corresponde também à geração da renda interna, que é igual ao total de salários mais o total de lucros auferidos por trabalhadores e capitalistas, respectivamente, dentro do país.

Mas a renda interna (isto é, insistindo nesse ponto, a renda gerada dentro do país) não é necessariamente igual à renda total do país. E isso porque há, de um lado, uma entrada de renda no país proveniente de outros países e, de outro lado, uma saída de renda do país para o exterior. Indivíduos residentes no país podem ser proprietários de empresas no exterior (ou mais exatamente, firmas nacionais podem ter subsidiárias ou filiais em outros países) e, portanto, receber lucros provenientes dessas empresas; podem também ter empresas nacionais que prestam serviços em outros países, ou alugam direitos de exploração de certas patentes etc. Tudo isso cria um fluxo de renda do exterior, que vem aumentar a renda gerada dentro do país. Reciprocamente, existem firmas dentro do país que são propriedades de indivíduos de outros países, ou empresas estrangeiras prestando serviço dentro do país etc., que participam da geração da renda interna, mas enviam parte de sua renda para o exterior, criando um fluxo de saída de renda e, assim, diminuindo a renda interna que permanece no país. Em suma, ocorrem dois movimentos opostos de renda: renda recebida do exterior e renda remetida para o exterior. A primeira é adicionada à renda interna e a segunda é diminuída da renda interna, e o resultado dessas operações nos dá o que é denominado de renda nacional.

É evidente que, se a entrada de renda for maior do que a saída (havendo nesse caso uma renda líquida recebida do exterior, e a palavra líquida aí serve apenas para designar a diferença entre os dois fluxos de renda), a renda nacional será maior do que a renda interna. Em contraposição, a renda nacional será menor do que a interna se a entrada de renda for inferior à saída (ocorrendo aí uma renda líquida enviada para o exterior), que é a situação observável no Quadro 3.4. Essa saída líquida de renda para o exterior acontece sistematicamente no Brasil e em muitos outros países economicamente subdesenvolvidos, onde se constata a existência de grande número de empresas estrangeiras, as quais remetem lucros (sob diferentes denominações, como lucro propriamente dito, *royalties*, pagamento de assistência técnica etc.) para seus proprietários no exterior.

Concluindo, cabe notar que esse fluxo de entrada e saída de renda é registrado não apenas na conta de renda, mas também nas contas do produto e da despesa, a fim de manter a igualdade no resultado final dessas três contas. Com a inclusão desse fluxo externo de renda, o produto interno, a renda interna e a despesa interna passam a ser denominados, respectivamente, de produto nacional, renda nacional e despesa nacional, que, como antes, podem ser computados em seus valores brutos ou líquidos e a preços de custo (custo de fatores) ou a preços de mercado.

Quadro 3.4

CONTAS DO PRODUTO, RENDA E DESPESA NA ECONOMIA BRASILEIRA EM 1968
(em bilhões de cruzeiros)

CONTA DO PRODUTO		CONTA DA RENDA		CONTA DA DESPESA	
Valor Adicionado Líquido		Renda (1)		Consumo Pessoal	71,8
- Setor Primário	13,9	- Salário	31,3	Consumo do Governo	11,4
- Setor Secundário	22,3	- Lucro Líquido	47,0	Investimento Bruto	16,6
- Setor Terciário	42,1			Variação de Estoques	0,7
				Exportação de Merc. e Serv.	6,9
Depreciação do Capital Fixo	4,9	Depreciação do Capital Fixo	4,9	Importação de Merc. e Serv.	-7,5
PRODUTO INTERNO BRUTO A CUSTO DE FATORES	83,2	RENDA INTERNA BRUTA A CUSTO DE FATORES	83,2		
Impostos Indiretos	17,8	Impostos Indiretos	17,8		
Subsídios	-1,1	Subsídios	-1,1		

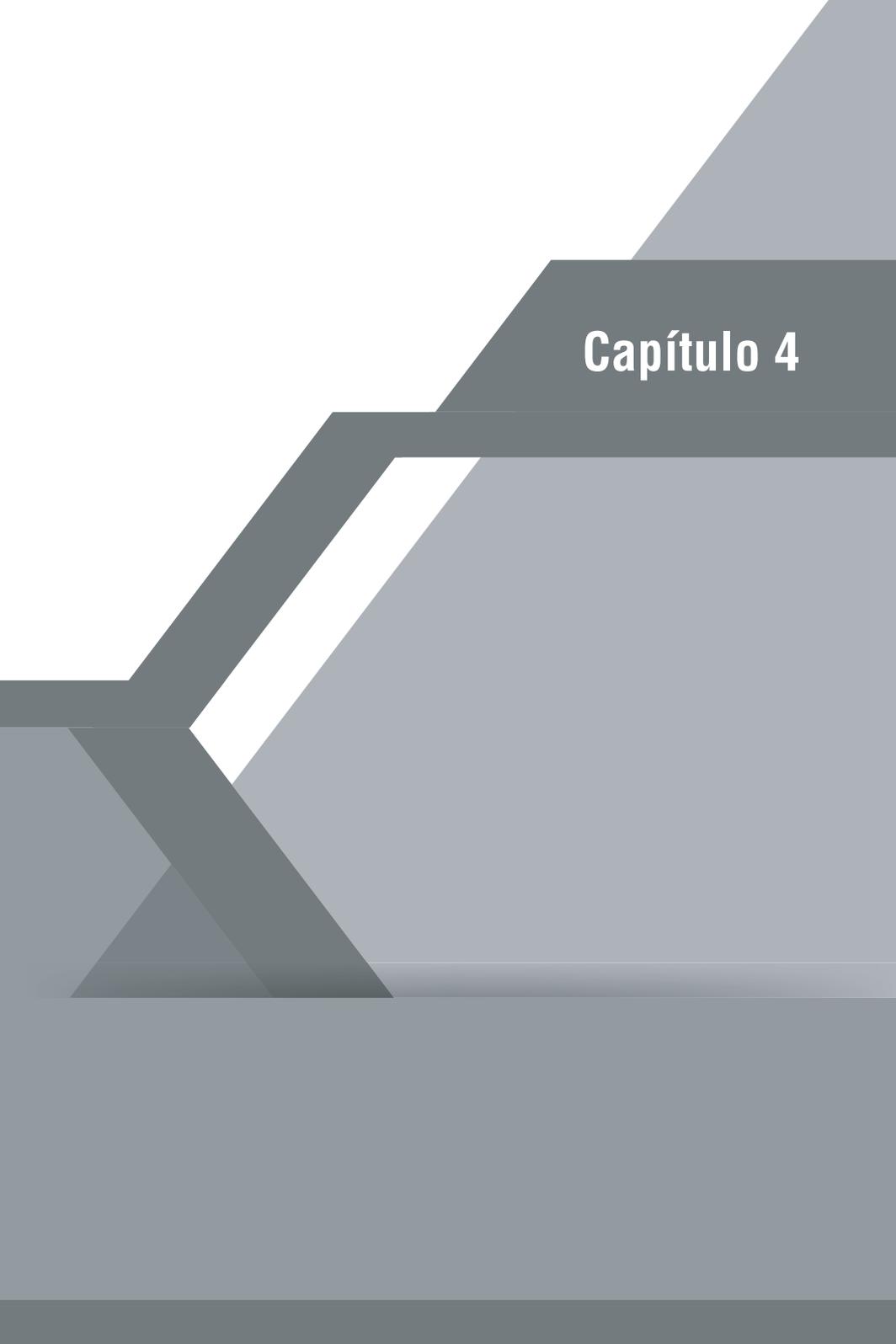
continua...

Quadro 3.4 continuação

CONTA DO PRODUTO		CONTA DA RENDA		CONTA DA DESPESA	
PRODUTO INTERNO BRUTO A PREÇOS DE MERCADO	99,9	RENDA INTERNA BRUTA A PREÇOS DE MERCADO	99,9	DESPESA INTERNA BRUTA A PREÇOS DE MERCADO	99,9
Renda Líquida Enviada para o Exterior	-0,9	Renda Líquida Enviada para o Exterior	-0,9	Renda Líquida Enviada para o Exterior	-0,9
PRODUTO NACIONAL BRUTO	99,0	RENDA NACIONAL BRUTA	99,0	DESPESA NACIONAL BRUTA	99,0

(1) Os dados sobre salários e lucros são nossas estimativas.

Fonte: Instituto Brasileiro de Economia – Centro de Contas Nacionais.

The background features a series of overlapping geometric shapes in various shades of gray and white, creating a sense of depth and movement. The shapes are primarily triangles and trapezoids, some of which are solid, while others are cut out or layered, resulting in a complex, layered effect. The overall composition is clean and modern.

Capítulo 4

O Fluxo da Produção

O Quadro de Relações Intersetoriais

Esquemas representativos da produção em seu conjunto

Como se pode constatar na história do pensamento econômico, muitos autores procuraram e ainda hoje procuram formas de expressar ou representar a produção em seu processo global, que vai da criação dos produtos à sua distribuição e à sua utilização final. Essas formas de representação – usualmente denominadas de esquemas, quadros, modelos – adotam diferentes aspectos, desde desenhos simples ou complicados, até assustadores sistemas de um grande número de equações e variáveis.

A primeira importante tentativa de representação foi feita, na metade do século XVIII, por François Quesnay, em seu famoso *Tableau Economique* ou “Quadro Econômico”, onde, usando números e linhas pontilhadas ligando os números, procurava mostrar como o produto criado na agricultura se distribuía entre as diferentes classes sociais. Apesar da engenhosidade do quadro de Quesnay e da atração intelectual que até hoje desperta, seu valor atual é apenas histórico, não podendo ser usado para explicar o processo de reprodução econômica. Todavia, foi nesse “Quadro Econômico” que Marx se inspirou para criar seus esquemas de reprodução, que constituem os primeiros sistemas de equações empregados na Economia, de grande utilidade para se entender o processo de reprodução em qualquer formação socioeconômica (embora originalmente tenham sido usados, por Marx, para explicar o processo de reprodução no capitalismo). Os esquemas de reprodução serviram de base para as primeiras tentativas de planejamento na União Soviética, na década de 1920, e, segundo alguns estudiosos do problema, foi daí que se originou o modelo de insumo-produto, desenvolvido prática e matematicamente por Wassily Leontief, economista russo emigrado para os Estados Unidos.

Trataremos neste capítulo dos esquemas de reprodução de Marx e do modelo (ou quadro) de insumo-produto, começando por este último – embora esse modelo seja posterior àqueles esquemas. Assim fazemos por duas razões:

- 1) o modelo de insumo-produto está mais diretamente relacionado com as últimas seções do capítulo precedente;
- 2) os esquemas de reprodução estão mais relacionados com os temas dos próximos capítulos.

Antes de prosseguir, cabe ressaltar que tanto o modelo de insumo-produto como os esquemas de reprodução procuram representar um mesmo fenômeno, qual seja a produção em seu conjunto – e, nesse sentido, constituem uma continuação do tema do capítulo anterior. Não há contradição ou divergência de princípios entre os esquemas de reprodução e os modelos de insumo-produto. Pelo contrário, eles apresentam diversas características em comum; por exemplo, em ambos a economia é dividida em setores, o valor da produção de cada setor é separado em seus componentes de custo, a produção de cada setor é repartida entre os demais setores, pode-se observar a distribuição da produção entre bens de consumo e meios de produção, assim como (dependendo do modo como é elaborado o quadro de insumo-produto) a repartição da renda.

Mas as semelhanças acabam aí. Além de serem diferentes em sua construção, esses dois modos de representar a produção em seu conjunto diferem ainda em seus objetivos. Os quadros de insumo-produto visam fundamentalmente a mostrar que cada setor contribui para a produção dos demais setores e para o suprimento de bens de demanda final, e, por isso mesmo, constituem matrizes de relações técnicas da economia; esses quadros respondem, por exemplo, principalmente à seguinte questão: para que dado setor (ou todos os setores ao mesmo tempo) possa efetuar determinado volume de produção, quanto é necessário de insumo proveniente de cada setor? Ou ainda, para obter dado montante de produtos finais, qual deve ser o volume total da produção? Por seu turno, os esquemas de reprodução ocupam-se basicamente da repartição da renda entre salários e lucros e das relações entre acumulação de capital e consumo.

Construção de quadros de relações intersetoriais

Os quadros (ou modelos, ou matrizes) de insumo-produto são também conhecidos como quadros de relações intersetoriais ou de relações interindustriais, sendo que todas essas denominações expressam adequadamente suas características. Esses quadros podem ser usados para diferentes fins: para descrever ou retratar a estrutura de uma economia em determinado ano (como veremos em seguida), ou, a partir de certos procedimentos matemáticos e de certas suposições, para efetuar projeções (previsões) ou elaborar planos dessa economia nos anos subsequentes. Vamos limitar-nos aqui ao caráter descritivo desses modelos.³⁴

O Quadro 4.1 é um exemplo de quadro de relações intersetoriais, referente à economia brasileira de 1968. Para que não haja dúvidas, é preciso sublinhar que o Quadro 4.1 tem apenas função ilustrativa, não devendo ser tomado como efetivamente representativo da economia brasileira naquele ano. Isso porque ele combina dados reais (ou melhor, dados extraídos das contas nacionais brasileiras) como dados hipotéticos (que são simples números acrescentados por nós para completar o quadro). A razão de utilizarmos aqueles primeiros dados reais (considerando-se ainda que não existe quadro completo de insumo-produto para a economia brasileira) é a de que eles nos permitem estabelecer numericamente a relação entre o Quadro 4.1 e o Quadro 3.4 do capítulo anterior, como veremos depois.

Vamos lançar mão do Quadro 4.1 para explicar a construção ou constituição dos modelos de insumo-produto. Iniciando, cabe notar que o quadro pode ser lido tanto horizontal como verticalmente, isto é, como linhas e como colunas. Na horizontal, o quadro informa o que (ou melhor, o quanto) cada item correspondente a uma linha (agricultura, indústria, serviços, importação, valor adicionado etc.) fornece a cada um dos itens relacionados nas colunas (agricultura, indústria, serviços, exportação etc.); na vertical temos o que cada item correspondente a determinada coluna utiliza de cada um dos itens relacionados nas linhas. Horizontalmente, o quadro deve ser entendido como a divisão da produção de acordo com a utilização que lhe é dada. Verticalmente, o quadro revela a divisão da produção entre seus componentes de custo. Em termos contábeis, as linhas

34 Para uma breve exposição sobre o uso dos modelos de relações intersetoriais para fins de previsão e de planejamento, veja-se Jorge Miglioli, *Técnicas Quantitativas de Planejamento*, Petrópolis: Editora Vozes, 1976, capítulo 3.

podem ser interpretadas como crédito, ou produtos, e as colunas como débitos, ou insumos, e daí sua designação de quadro de insumo-produto.

Consideremos a primeira linha, relativa à agricultura. Temos aí que esse setor fornece Cr\$ 1,8 bilhão a ele próprio, Cr\$ 4,4 bilhões à indústria, Cr\$ 2,1 bilhões ao setor de serviços, Cr\$ 4,5 bilhões à exportação, Cr\$ 6,5 bilhões ao consumo etc., sendo que a soma de tudo isso (Cr\$ 20,5 bilhões) é a produção total da agricultura, ou melhor, o valor de sua produção. Do mesmo modo, podem ser lidas as linhas referentes à indústria e aos serviços. Da importação realizada por essa economia, no valor total de Cr\$ 7,5 bilhões, uma parcela correspondente a Cr\$ 4,0 bilhões é usada como insumo nos três setores de atividade (sendo Cr\$ 0,5 bilhão, Cr\$ 2,9 bilhões e Cr\$ 0,6 bilhão, respectivamente, para a agricultura, a indústria e os serviços) e a outra parcela de Cr\$ 3,5 bilhões vai para a demanda final (Cr\$ 1,0 bilhão para consumo, Cr\$ 2,3 bilhões para investimento e Cr\$ 0,2 bilhão para variação de estoques). Do valor adicionado total, igual a Cr\$ 78,3 bilhões, uma parcela de Cr\$ 13,9 bilhões está na agricultura etc. Da depreciação do capital fixo, no total de Cr\$ 4,9 bilhões, uma parte de Cr\$ 0,7 bilhão é da agricultura, Cr\$ 1,8 bilhão é da indústria e Cr\$ 2,4 bilhões são dos serviços. Do mesmo modo, podem ser lidas as linhas dos impostos indiretos e dos subsídios.

Consideremos agora a primeira coluna, relativa à agricultura. O valor da produção desse setor é de Cr\$ 20,5 bilhões. Uma parte desse valor corresponde a Cr\$ 1,8 bilhão de gastos com insumos da própria agricultura, Cr\$ 1,2 bilhão é gasto com insumos da indústria, Cr\$ 0,6 bilhão é despendido com insumos de serviços, Cr\$ 0,5 bilhão com insumos importados, Cr\$ 13,9 bilhões é o valor adicionado no setor (sendo Cr\$ 4,1 bilhões de salários e Cr\$ 9,8 bilhões de lucros), Cr\$ 0,7 bilhão é a depreciação de capital, Cr\$ 2,0 bilhões são os impostos incidentes sobre os produtos agrícolas e Cr\$ 0,2 bilhão é o subsídio recebido do governo. As colunas da indústria e dos serviços devem ser lidas do mesmo modo. A coluna de exportação indica o seguinte: da exportação total de Cr\$ 6,9 bilhões, Cr\$ 4,5 bilhões provêm da agricultura, Cr\$ 1,5 bilhão da indústria e Cr\$ 0,9 bilhão dos serviços. Do consumo total de Cr\$ 83,2 bilhões, Cr\$ 6,5 bilhões constituem produtos fornecidos pela agricultura, Cr\$ 22,7 bilhões pela indústria, Cr\$ 53,0 bilhões pelo setor de serviços e Cr\$ 1,0 bilhão são bens de consumo importados. O mesmo tipo de leitura deve ser feito para as colunas do investimento e da variação de estoques.

Quadro 4.1
QUADRO HIPOTÉTICO DE INSUMO-PRODUTO DA ECONOMIA BRASILEIRA EM 1968 (em Cr\$ bilhões)

Produto	Agricultura			Indústria			Serviços			Subtotal	Exportação	Consumo	Investimento Bruto	Variação de estoque	Subtotal	Valor Bruto da Produção
	Insuno															
Agricultura	1,8	4,4	2,1	8,3	4,5	6,5	1,1	0,1	12,2	20,5						
Indústria	1,2	12,1	5,0	18,3	1,5	22,7	12,7	0,3	37,2	55,5						
Serviços	0,6	3,5	3,0	7,1	0,9	53,0	0,5	0,1	54,5	61,6						
SUBTOTAL	3,6	20,0	10,1	33,7	6,9	82,2	14,3	0,5	103,9	137,6						
Importação	0,5	2,9	0,6	4,0		1,0	2,3	0,2	3,5	7,5						
Valor adicionado	13,9	22,3	42,1	78,3						78,3						
Salários	(4,1)	(9,1)	(18,1)	(31,3)						(31,3)						
Lucros líquidos	(9,8)	(13,2)	(24,0)	(47,0)						(47,0)						
Depreciação	0,7	1,8	2,4	4,9						4,9						
Impostos indiretos	2,0	8,8	7,0	17,8						17,8						
Subsídios	-0,2	-0,3	-0,6	-1,1						-1,1						
VALOR BRUTO DA PRODUÇÃO	20,5	55,5	61,6	137,6	6,9	83,2	16,6	0,7	107,4	245,0						

Fonte: Para os valores da última linha e última coluna (excetuando salários e lucros), Instituto Brasileiro de Economia. Os demais valores são hipotéticos.

As primeiras linhas e as primeiras colunas referem-se aos setores de atividade da economia. Como esse é um quadro resumido de insumo-produto, constam aí apenas três setores. Em quadros mais detalhados, esses setores são divididos em subsetores e ramos, havendo quadros com dezenas e até centenas de ramos de atividade.

Essa parte do quadro, formada pelos setores de atividade, mostra-nos horizontalmente o destino da produção de cada setor. Vemos aí o quanto de insumos cada setor fornece para si mesmo e para os demais setores, assim como o quanto de bens finais fornece para exportação, consumo, investimento e variação de estoques. Verticalmente, temos a decomposição do valor da produção de cada setor: o quanto cada setor despende com insumos provenientes dele mesmo, dos demais setores e com insumos importados, o quanto corresponde ao valor adicionado e à depreciação do capital fixo no setor, quanto dos impostos indiretos incidem sobre sua produção e quanto de subsídios o setor recebe. Assim, o valor da produção está expresso em preços de mercado, mas pode ser convertido a preços de custo (isto é, a custo de fatores) se forem deduzidos os impostos e adicionados os subsídios. Exatamente por mostrar o quanto cada setor fornece para si mesmo e para os demais setores é que esse quadro é também denominado de quadro de relações intersetoriais.

Os três primeiros valores da última coluna são iguais, respectivamente, aos três primeiros valores da última linha. E não poderiam ser diferentes, porque expressam a mesma grandeza: o valor bruto da produção de cada setor. Só que, como assinalado, nas linhas o valor da produção é obtido pela soma dos insumos fornecidos a cada setor e da demanda final (exportação, consumo etc.), e nas colunas é encontrado pela soma dos componentes do preço (insumos, salários, lucros etc.). Pela mesma razão, o resultado total da soma dos elementos da última coluna é igual ao total da soma dos elementos da última linha (Cr\$ 245 bilhões).

O quadro de relações intersetoriais apresenta, ao mesmo tempo, a produção em seus três aspectos: como oferta, como renda e como demanda. Observando-o horizontalmente, temos a oferta de cada setor de atividade, o quanto cada setor fornece de bens ou serviços para diferentes fins. Observando-o verticalmente, temos a demanda de cada setor de atividade por insumos, que é a demanda intermediária, e a demanda por exportações, bens de consumo, bens de investimento

e bens de estoques, que constituem a demanda final. Além disso, também na leitura vertical, temos o quanto cada setor gera de renda (salários e lucros).

Os dados do Quadro 4.1 permitem-nos também efetuar as contas do produto interno, da renda interna e da despesa interna, explicadas na última seção do capítulo anterior. Se somarmos o valor adicionado nos três setores (igual a Cr\$ 78,3 bilhões), a depreciação do capital (Cr\$ 4,9 bilhões), os impostos indiretos (Cr\$ 17,8 bilhões) e diminuímos os subsídios (Cr\$ 1,1 bilhão), temos o total do produto interno bruto a preços de mercado (Cr\$ 99,9 bilhões), igual ao Quadro 3.4 do capítulo anterior. Se somarmos o total de salários (Cr\$ 31,3 bilhões), o total de lucros líquidos (Cr\$ 47,0 bilhões), a depreciação, os impostos indiretos e deduzirmos os subsídios, encontramos a renda interna bruta a preços de mercado (Cr\$ 99,9 bilhões), como no Quadro 3.4. Se somarmos o total da exportação (Cr\$ 6,9 bilhões), do consumo (Cr\$ 83,2 bilhões), do investimento bruto (Cr\$ 16,6 bilhões) e da variação de estoque (Cr\$ 0,7 bilhão), e daí tirarmos a importação total (Cr\$ 7,5 bilhões), obtemos a despesa interna bruta a preços de mercado (Cr\$ 99,9 bilhões), como no Quadro 3.4.

Também o problema da contagem múltipla (tratada na segunda seção do capítulo anterior) torna-se claro no quadro de insumo-produto. Como podemos observar aí, a agricultura, por exemplo, fornece Cr\$ 4,4 bilhões de insumos para a indústria e Cr\$ 2,1 bilhões de insumos para o setor de serviços. Essas importâncias constituem partes da produção da agricultura e, portanto, estão incluídas no valor de sua produção. Mas essas importâncias, computadas como insumos, também estão incluídas no valor da produção dos setores industriais e de serviços. Logo, somando o valor da produção dos três setores, essas duas importâncias são computadas duas vezes: como produção da agricultura e como insumos dos outros dois setores. O mesmo acontece com os insumos produzidos pela indústria e pelo setor de serviços. Portanto, para medir a produção efetivamente realizada por cada setor, é preciso excluir do valor da produção o valor dos insumos utilizados (incluindo aí os insumos importados, que no quadro de relações inter-setoriais aparecem em uma linha em separado).

Por essa descrição (embora sumária) da constituição do quadro de insumo-produto, pode-se constatar sua importância como forma de

representação do processo de produção, tecnicamente encarado. Em resumo, esse quadro mostra claramente:

1. como o valor da produção de cada setor se decompõe em seus diversos elementos de preço: despesas com insumos, com salários, a depreciação do capital fixo, o lucro auferido, os subsídios recebidos, os impostos incidentes sobre os produtos;
2. como a produção total de cada setor se distribui para diferentes fins: para atender à demanda intermediária (com insumos) e à demanda final (com bens de exportação, de consumo etc.).

É preciso ressaltar, todavia, que o quadro de insumo-produto não apresenta todas as relações existentes entre os diferentes setores da economia. Ou seja, ele registra apenas o quanto cada setor fornece de insumos para si mesmo e para os demais setores, mas não mostra como os setores suprem uns aos outros de bens de capital, de bens de consumo e bens que entram na variação de estoques.

Consideremos novamente, como exemplo, a primeira linha do Quadro 4.1, relativa à agricultura. Vemos aí que esse setor fornece bens intermediários para si mesmo e para os demais setores, e que a outra parte de sua produção é utilizada para exportação, consumo, investimento e variação de estoques. Em que setores, porém, ocorrem o consumo, o investimento e a variação de estoques dos bens produzidos pela agricultura? Isso não é respondido pelo quadro de insumo-produto. O quadro nos mostra o quanto é produzido desses bens, mas não nos informa em que setores estes bens são utilizados.

Como sabemos, uma empresa em qualquer setor de atividade necessita investir (isto é, adquirir novos instrumentos de trabalho) a fim de ampliar seu capital fixo ou substituir a parte dele que se encontra desgastada. A empresa adquire também produtos que irão integrar seus estoques. Além disso, as famílias dos proprietários e dos trabalhadores da empresa compram bens de consumo. De onde provêm os bens de consumo, os bens de capital fixo e os bens integrantes dos estoques? Evidentemente, provêm de outras empresas situadas no mesmo setor ou em outros setores. Portanto, os diferentes setores (e, mais particularmente, as diversas empresas) relacionam-se não apenas por meio da compra e venda de bens intermediários (insumos) requeridos na

produção, mas também via fornecimento de outros tipos de produtos: bens de capital fixo, bens que se incorporam aos estoques das empresas e bens consumidos pelos capitalistas e trabalhadores dessas empresas. Mas este último relacionamento não é mostrado nos quadros de insumo–produto.

Assim sendo, apesar da grande utilidade desses quadros, eles não expressam toda a complexa interdependência dos diferentes setores de atividade de uma economia.

Coefficientes técnicos de produção

Vamos destacar do quadro de insumo–produto a parte formada pela interseção das linhas e das colunas relativas aos setores de atividade, isto é, as primeiras linhas e as primeiras colunas do Quadro 4.1. Os valores aí contidos – e que reproduzimos no Quadro 4.2 – constituem a matriz de fluxo intersetorial, que apresenta o quanto cada setor fornece de insumos para si mesmo e para os demais setores.

Quadro 4.2
MATRIZ DE FLUXO INTERSETORIAL

	Agricultura	Indústria	Serviços
Agricultura	1,8	4,4	2,1
Indústria	1,2	12,1	5,0
Serviços	0,6	3,5	3,0

Essa matriz expressa a interdependência entre os diversos setores no que se refere ao fornecimento de bens intermediários. Se nessa matriz aparecesse algum valor zero, isso significaria que não existe relação entre o setor da respectiva linha e o setor na respectiva coluna. Por exemplo, suponhamos que em certa linha esteja o ramo industrial de produtos alimentares e em dada coluna esteja o ramo de construção civil; como este último não usa como insumo qualquer produto alimentar, então na interseção de sua coluna com a linha de produtos alimentares apareceria o valor zero: o ramo de produtos alimentares nada fornece de insumo ao ramo de construção civil. Em um quadro detalhado de relações intersetoriais, com grande número de ramos produtivos (genericamente denominados, aí, de indústrias), pode-se constatar a existência de muitos zeros na matriz de fluxo intersetorial (ou

interindustrial), porque muitas indústrias simplesmente não utilizam insumos produzidos por outras determinadas indústrias. Por exemplo, como pode ser visto nos quadros de diferentes países, a indústria de pesca não fornece insumos para as indústrias de roupas, de material de transporte, de produtos metalúrgicos, de máquinas etc.; a indústria de minerais não metálicos não fornece insumos para as indústrias de roupas, de material de transporte, de produtos de madeira etc.; e assim por diante.

Nesses casos, a existência de zeros na matriz de fluxo interindustrial, ou simplesmente a inexistência de relações diretas entre certos ramos industriais, simplesmente reflete um aspecto técnico da produção, qual seja o fato de a produção de determinado bem ou serviço requerer certos insumos específicos, e não todos os tipos possíveis de insumos. Assim, por exemplo, não pode mesmo haver relação direta entre a indústria de pesca, tomada como produtora, e a indústria de material de transporte, tomada como usuária de insumos, se esta última, para efetuar sua produção, não requer insumos produzidos pela primeira.

Em outros casos, porém, a inexistência de relações diretas entre as indústrias expressa não um aspecto técnico, mas um problema de falta de integração econômica entre os setores. Isso pode ocorrer por diferentes motivos. Uma indústria que seja ela mesma a principal produtora de seus insumos constitui-se em uma indústria relativamente independente das demais. O mesmo acontece com indústrias que operam com reduzido número de insumos. Considere-se, por exemplo, a indústria química em muitos países subdesenvolvidos, que se limita exclusivamente ao refino e ao processamento de óleos vegetais e, para isso, utiliza quase que unicamente insumos provenientes da agricultura. Já em uma indústria química mais complexa, que trabalha também com outros insumos e produz uma diversidade de produtos, a relação se estabelece com um grande número de outras indústrias (seja como fornecedoras de insumos, seja como usuárias dos insumos produzidos pela química). Situação semelhante ocorre com o setor agrícola. Nos países subdesenvolvidos, esse setor usa quase que apenas insumos produzidos nele mesmo: sementes, mudas, adubos naturais, rações naturais para o gado. Nos países mais desenvolvidos, esse setor é muito mais dependente da indústria, utilizando muitos insumos aí produzidos: fertilizantes, inseticidas, rações industrializadas etc. Outra

importante razão para explicar a falta de relações entre as indústrias está no fato de muitas delas serem implantadas isoladamente para produzir apenas bens finais (principalmente bens de consumo) e, portanto, dependerem fundamentalmente de insumos importados; por exemplo, a indústria de tecidos sintéticos que usa fios importados, a indústria de equipamentos elétricos e de material de transporte que depende dos componentes importados, a indústria farmacêutica que utiliza compostos importados, a indústria gráfica que requer papel, tinta e outros insumos importados etc.

Concluindo, cabe ressaltar que, seja qual for o motivo específico para explicar a inexistência de relações diretas entre as indústrias, essa falta de ligação ocorre com maior frequência nos países economicamente mais atrasados, onde os setores de atividade são menos diversificados e onde as indústrias são mais isoladas entre si – ou seja, em termos mais gerais, onde é menos acentuada a divisão e a interdependência social do trabalho.

Voltemos agora à matriz de fluxo intersetorial do Quadro 4.2. Se, no setor agrícola, dividirmos pelo valor da produção desse setor o valor de cada espécie de insumo aí utilizado, obteremos os assim chamados coeficientes técnicos de produção da agricultura. Se dividirmos os valores dos insumos do setor industrial por seu valor da produção, teremos os coeficientes técnicos de produção da indústria. Esses coeficientes podem ser calculados também para o setor de serviços (e, genericamente, para qualquer setor, ramo ou indústria incluído em um quadro de insumo–produto). Fazendo essas operações, encontramos os coeficientes apresentados no Quadro 4.3.

Quadro 4.3
MATRIZ DE COEFICIENTES TÉCNICOS DE PRODUÇÃO

	Agricultura	Indústria	Serviços
Insumos Agrícolas	1,8/20,5 = 0,088	4,4/55,5 = 0,079	2,1/61,6 = 0,034
Insumos Industriais	1,2/20,5 = 0,059	12,1/55,5 = 0,218	5,0/61,6 = 0,081
Insumos de Serviços	0,6/20,5 = 0,029	3,5/55,5 = 0,063	3,0/61,6 = 0,049

Os valores encontrados formam a matriz de coeficientes técnicos de produção (também conhecidos por coeficientes de insumo–produto). Essa matriz revela o seguinte: 1) para obtermos uma unidade de produção (ou seja, Cr\$ 1,00 de valor de produção) no setor

agrícola, necessitamos de 0,088 unidade (ou Cr\$ 0,088) de insumo da própria agricultura, 0,059 unidade (ou Cr\$ 0,059) de insumo industrial e 0,029 unidade (ou Cr\$ 0,029) de insumo de serviços; 2) para conseguirmos uma unidade de produção industrial, precisamos de 0,079 unidade de insumo agrícola, 0,218 unidade de insumo industrial e 0,063 unidade de insumo de serviços; 3) para termos uma unidade de produção de serviços, precisamos de 0,034 unidade de insumo agrícola, 0,081 unidade de insumo industrial e 0,049 unidade de insumo de serviços. Esses coeficientes também podem ser lidos em termos de porcentagens: do valor da produção agrícola, 8,8% correspondem a gastos com insumos da própria agricultura, 5,9% a despesas com insumos industriais e 2,9% a despesas com insumos de serviços; do valor da produção industrial, 7,9% correspondem a despesas com insumos agrícolas etc.

Os coeficientes técnicos de produção são extremamente úteis na previsão e no planejamento econômico. Para dar um exemplo simples dessa utilidade, basta considerar o seguinte: conhecendo os coeficientes técnicos da agricultura, podemos calcular o quanto de insumo será necessário para obter determinada produção agrícola. Assim, usando nossos coeficientes, se quisermos atingir uma produção agrícola de Cr\$ 22 bilhões, precisaremos usar $\text{Cr\$ } 22 \text{ bilhões} \times 0,088 = \text{Cr\$ } 1,936 \text{ bilhão}$ de insumos da própria agricultura, $\text{Cr\$ } 22 \text{ bilhões} \times 0,059 = \text{Cr\$ } 1,298 \text{ bilhão}$ de insumos industriais e $\text{Cr\$ } 22 \text{ bilhões} \times 0,029 = \text{Cr\$ } 638 \text{ milhões}$ de insumos de serviços. Mas os coeficientes técnicos podem ser empregados de modo ainda mais complexo no planejamento e na previsão.

Também para fins descritivos esses coeficientes são úteis. Eles nos mostram diretamente não apenas a existência de dependência entre dois setores de atividade, mas também o grau dessa dependência. Se um coeficiente for igual a zero, isto significa, como vimos no caso da matriz de fluxo intersetorial, não haver relação entre os dois setores em pauta, no que se refere ao fornecimento de insumos. Por outro lado, quanto maior for o coeficiente, maior é a dependência entre os dois setores. Por exemplo, os coeficientes técnicos da indústria, calculados acima, indicam que a produção industrial depende mais dos insumos da própria indústria do que dos insumos dos outros setores; isso porque do valor da produção industrial 21,8% correspondem a despesas com insumos industriais (coeficiente igual a 0,218), enquanto apenas 7,9% e 6,3% correspondem, respectivamente, a insumos agrícolas e de serviços (coeficientes de 0,079 e 0,063).

Os coeficientes de insumo-produto não são constantes. Na verdade, eles sofrem alterações ao longo do tempo e de país para país. Embora denominados de coeficientes técnicos, eles são, como vimos, calculados como relações entre grandezas expressas em preços: os preços dos insumos divididos pelos preços da produção. Isso por si só os torna sujeitos a constantes variações, na medida em que os preços dos insumos e os valores da produção se alteram de modo diferente, isto é, não mantendo a mesma proporção entre si. Em uma economia inflacionária, não apenas todos os preços elevam-se como também os aumentos de preços são variados; essa situação tende a provocar constantes mudanças na relação entre os insumos (expressos em preços) e a produção (também expressa em preços) e, conseqüentemente, nos coeficientes de insumo-produto.

Existem também outros motivos para a variação desses coeficientes. Um deles é a mudança nos tipos de insumos utilizados na produção; por exemplo, a substituição de fios naturais por fios sintéticos, de borracha natural por borracha sintética, de papel ou pano ou couro por plásticos, de vidro por acrílico, de madeira por metais, e assim por diante, tende a provocar alterações nos respectivos coeficientes técnicos das indústrias que se utilizam desses materiais. Outro motivo de mudança é a substituição de insumos importados por insumos nacionais (ou ao contrário). Por exemplo, suponhamos uma indústria que usa determinada matéria-prima, sendo que metade da quantidade usada dessa matéria é nacional e a outra metade é importada (e, portanto, não está na matriz de fluxo intersetorial); ao passar a utilizar-se inteiramente de matéria-prima nacional, o coeficiente desse insumo na produção da indústria duplicaria. Mais um motivo para a alteração dos coeficientes de insumo-produto é a mudança no nível de especialização dos diversos setores e ramos da economia. Assim, por exemplo, se uma indústria deixa de produzir ela mesma o insumo de que se serve para sua produção final, e passa a adquiri-lo de outra empresa, o coeficiente técnico dessa indústria relativo a esse insumo deverá tornar-se maior.

Outros motivos poderiam ser mencionados. Mas, qualquer que seja a razão das mudanças dos coeficientes técnicos de produção, um fato parece evidente: essas mudanças são menos frequentes ou mais lentas nos países altamente industrializados do que nos países em processo de industrialização. Porque nos primeiros, mesmo quando a economia apresenta elevadas taxas de crescimento, sua estrutura se

encontra relativamente estabilizada, enquanto nos outros países o próprio processo de industrialização implica contínua mudança na estrutura da economia, implantando novos ramos de atividade, renovando os existentes, substituindo importações etc., e tudo isso acompanhado por alterações nos preços dos bens e serviços.

Em uma economia moderna, como já visto, existe ampla divisão social do trabalho e, com isso, um constante fluxo de produtos e uma estreita interdependência entre todos os setores e ramos de atividade. Um dos melhores instrumentos disponíveis na Economia para retratar e analisar, em seu aspecto técnico, esse fluxo e essa interdependência é o quadro de insumo-produto, e, dentro deste, a matriz de coeficientes técnicos de produção.

Mas, como já assinalado, esse quadro (como sua própria denominação o indica) expressa apenas as relações que os setores mantêm entre si na troca de insumos, não apresentando as relações entre os setores no que se refere ao fornecimento de produtos finais. Ou seja, o quadro nos mostra o quanto cada setor produz desses bens, mas não informa em que setores esses bens finais (de consumo, de investimento e de estoques) são utilizados. Isso é apresentado, porém, nos esquemas de reprodução, que por essa razão constituem instrumento analítico superior aos quadros de insumo-produto.

Os Esquemas de Reprodução

Componentes do valor dos produtos

No Capítulo 1 tratamos dos componentes dos preços dos produtos. Cabe-nos agora voltar ao mesmo problema (embora, na verdade, os dois problemas não sejam exatamente iguais) adotando uma classificação desses componentes baseada nas categorias da Economia marxista. Isso é necessário para se entender os esquemas de reprodução.

Para começar, Marx não trabalhava, nesses esquemas e em grande parte de sua teoria, com a categoria de preço, mas sim com a de valor. Para ele, o valor de um produto qualquer era determinado pela quantidade de trabalho socialmente necessário para sua produção, sendo o

preço apenas a expressão monetária do valor – embora o preço de uma mercadoria possa frequentemente desviar-se de seu valor, o que constitui um complicado problema, não tratado aqui. Todavia, para simplificar, continuaremos empregando a categoria valor da produção, seja este expresso em valor propriamente dito (no sentido marxista) ou em preço.

O valor da produção (ou simplesmente valor) de uma mercadoria qualquer se decompõe em três partes: capital constante, capital variável e mais-valia. Representando por w o valor da mercadoria e por c, v e m esses três componentes, respectivamente, temos para uma mercadoria qualquer:

$$w = c + v + m.$$

O capital constante é constituído por todos os elementos materiais participantes da produção, os quais são resultado de uma produção (ou melhor, um trabalho) precedente. Esses elementos são denominados de capital constante porque eles apenas transferem seu valor à mercadoria, sem nada acrescentar; ou seja, eles mantêm constante seu valor ao passá-lo para a mercadoria produzida com eles: não criam valor para os capitalistas que os usam. O capital constante abrange duas categorias anteriormente empregadas: o capital fixo (ou instrumentos de trabalho) e os insumos (ou bens intermediários). Os insumos incorporam-se por inteiro à mercadoria com eles produzida, ao passo que o capital fixo apenas transfere uma parcela de seu valor à mercadoria, parcela esta correspondente à depreciação do capital, como vimos antes. Assim sendo, se considerarmos uma mercadoria em particular, ou mesmo um conjunto de mercadorias produzidas em um intervalo de tempo inferior ao período de duração do capital fixo, então o capital constante incluído no valor da produção dessa mercadoria, ou desse conjunto de mercadorias, não compreende todo o capital fixo utilizado na produção, mas apenas uma parcela dele, igual a sua depreciação. Nesse caso, o capital constante é igual ao valor dos insumos mais o valor da depreciação do capital fixo. Somente se considerarmos a totalidade de mercadorias produzidas durante o inteiro período de duração do capital fixo é que podemos incluir no capital constante (como correspondente do valor das mercadorias) o valor total do capital fixo.

O capital variável é o volume de recursos utilizados pelos capitalistas para pagamento dos trabalhadores e, portanto, é igual ao montante

de salários. Como somente o trabalho pode criar valor, como somente a força de trabalho produz não apenas um valor igual ao seu próprio valor (isto é, um valor igual ao dos meios necessários para a reprodução da força de trabalho), mas também um excedente de valor, então apenas o capital utilizado para a compra de força de trabalho é que acrescenta valor – daí sua denominação de capital variável. Se supusermos que os trabalhadores não poupam, isto é, que eles gastam todo seu salário na aquisição de bens de consumo, então o capital variável, que é igual ao montante de salários, é também igual ao consumo total dos trabalhadores.

Finalmente, a mais-valia é igual ao lucro, isto é, é a parte do valor criado pelo trabalho que, entretanto, fica nas mãos dos capitalistas. Do valor total criado pelo trabalho, uma parcela é usada como capital variável, isto é, como meios necessários para manter e reproduzir a força de trabalho, e a outra parcela é apropriada pelos capitalistas, constituindo a mais-valia, o lucro auferido pelos capitalistas no processo de produção.

Embora o montante de lucro seja igual ao montante de mais-valia, é necessário distinguir as taxas de lucro e de mais-valia. Como taxa de lucro Marx definia a relação entre o montante de mais-valia e o capital total (capital constante mais capital variável), enquanto a taxa de mais-valia é a relação entre o montante de mais-valia e o capital variável, apenas. A primeira taxa mede o rendimento do capitalista em função de sua aplicação total de capital, enquanto a segunda expressa esse rendimento em função de seus gastos com pagamento de força de trabalho (ou seja, o quanto o capitalista aufere por unidade de salário). Ou ainda, segundo Marx, a taxa de mais-valia mede o grau de exploração do trabalhador por parte do capitalista. Do valor total criado pelo trabalhador no processo de produção, uma parte (o capital variável) serve para pagar sua força de trabalho e a outra parte (a mais-valia) é apropriada pelo capitalista. A relação entre esta última parte e a primeira, isto é, a razão entre a mais-valia e o capital variável, corresponde à taxa de mais-valia, isto é, à taxa de exploração do trabalhador pelo capitalista. Representando por p' a taxa lucro e por m' a taxa de mais-valia, temos:

$$\begin{aligned} \text{taxa de lucro: } p' &= m/(c+v) \\ \text{taxa de mais-valia: } m' &= m/v. \end{aligned}$$

Outra relação estabelecida por Marx entre os componentes do valor da produção é denominada de composição orgânica do capital, e expressa a razão entre o capital constante e o capital variável. Como o capital constante é constituído pelos meios de produção, enquanto o capital variável corresponde ao montante de salários pagos aos trabalhadores, então a composição orgânica do capital representa a relação entre o volume de meios de produção e a força de trabalho, ou seja, aproximadamente, o volume de meios de produção por trabalhador empregado. Denotando por n' esta composição, temos:

composição orgânica do capital: $n' = c/v$.

O esquema de reprodução simples

O esquema de reprodução simples retrata uma situação em que a economia permanece estacionária: a produção do período seguinte é sempre igual à do período anterior; a produção simplesmente não cresce. Para que a economia pudesse ampliar-se seria preciso que uma parcela da produção fosse utilizada para aumentar a capacidade produtiva dessa economia, ou seja, para incrementar o capital constante (o volume de instrumentos de trabalho e de bens intermediários) e o emprego de força de trabalho (portanto, o capital variável). Sem esse acréscimo na capacidade produtiva, o nível de produção tende a repetir-se em todos os períodos, caracterizando um processo que Marx denominava de reprodução simples.

Vamos dividir a economia em dois departamentos (ou setores): o departamento 1 produz todos os meios de produção, isto é, todos os bens incluídos no capital constante, e o departamento 2 produz todos os bens de consumo, utilizados tanto pelos trabalhadores como pelos capitalistas. O valor da produção de cada departamento divide-se, como o valor de qualquer mercadoria, em seus três componentes: o capital constante (C) e o capital variável (V) aí aplicados e a mais-valia (M) gerada dentro do departamento. Empregando os subscritos 1 e 2 para denotar esses componentes e o valor da produção (W) nos setores 1 e 2, respectivamente, temos:

$$\begin{aligned} \text{departamento 1: } W_1 &= C_1 + V_1 + M_1 \\ \text{departamento 2: } W_2 &= C_2 + V_2 + M_2 \end{aligned}$$

Essas duas igualdades podem ser consideradas como as equações de demanda dos dois departamentos. Para efetuar sua produção, o setor 1 requer um capital constante C_1 ; por sua vez, os salários pagos aos trabalhadores (V_1) e os lucros auferidos pelos capitalistas (M_1) vão gerar uma demanda por bens de consumo (a qual será de $V_1 + M_1$). O setor 2 necessita de um capital constante C_2 e, via salários e lucros, provoca uma outra demanda por bens de consumo (igual a $V_2 + M_2$). Portanto, nesse caso, as duas equações expressam a demanda total dos dois departamentos.

Observemos agora o seguinte: como o departamento 1 produz todos os bens de capital constante, isso significa que é ele quem produz seu próprio capital constante (C_1), assim como o do outro departamento (C_2). Logo, o valor de sua produção pode também ser expresso como sendo igual à soma dessas duas parcelas de capital constante. Por seu turno, o departamento 2 produz todos os bens de consumo dos trabalhadores e dos capitalistas e, portanto, o valor de sua produção é igual ao consumo dos trabalhadores e dos capitalistas dos dois setores. Mas como se efetua esse consumo? É preciso adotar aqui duas hipóteses: 1) os trabalhadores gastam todo seu salário (isto é, o capital variável com que os capitalistas os pagam) com aquisição de bens de consumo; 2) os capitalistas aplicam toda a mais-valia (isto é, o lucro por eles auferido) também na compra de bens de consumo. Isso posto, o valor da produção do departamento 2 é igual à soma do capital variável e da mais-valia nos dois setores. Portanto, temos:

$$\begin{aligned} \text{departamento 1: } W_1 &= C_1 + C_2 \\ \text{departamento 2: } W_2 &= V_1 + M_1 + V_2 + M_2 \end{aligned}$$

Essas duas igualdades podem ser vistas como as equações da oferta dos dois departamentos. O departamento 1 produz o capital constante para toda a economia ($C_1 + C_2$). Por sua vez, toda a oferta de bens de consumo provém do segundo departamento, que produz tanto para os trabalhadores como para os capitalistas dos dois setores ($V_1 + M_1 + V_2 + M_2$).

Como podemos observar, o valor da produção de cada departamento é expresso por duas fórmulas diferentes: na primeira (que denominamos de equação da demanda), pela soma dos componentes do valor; na segunda (que chamamos de equação da oferta), pela soma das parcelas da produção. Juntando as duas fórmulas, encontramos para o departamento 1:

$$W_1 = C_1 + V_1 + M_1 = C_1 + C_2$$

E daí obtemos:

$$V_1 + M_1 = C_2$$

Juntando as duas fórmulas para o departamento 2:

$$W_2 = C_2 + V_2 + M_2 = V_1 + M_1 + V_2 + M_2$$

E daí obtemos o mesmo resultado:

$$C_2 = V_1 + M_1$$

Que significa esse resultado? Para facilitar a resposta, vamos colocar as duas fórmulas para cada departamento dentro de blocos, na Figura 4.1.

Figura 4.1

ESQUEMA DE REPRODUÇÃO SIMPLES COM DOIS DEPARTAMENTOS	
Departamento 1	$C_1 + V_1 + M_1 = C_1 + C_2$
Departamento 2	$C_2 + V_2 + M_2 = V_1 + M_1 + V_2 + M_2$

Os blocos à esquerda representam um intercâmbio de demanda e os à direita, uma troca de oferta. No departamento 1, usa-se uma parcela do capital constante (C_1) aí mesmo produzido, paga-se salário (V_1) aos trabalhadores, e os capitalistas auferem um lucro (M_1); com esses salário e lucro os trabalhadores e capitalistas compram bens de consumo do departamento 2. Neste setor, os trabalhadores também recebem um salário (V_2) e os capitalistas auferem seu lucro (M_2), com o que compram os bens de consumo produzidos pelo próprio departamento; mas, para realizar sua produção, é necessário adquirir seu capital constante (C_2) do departamento 1. Em resumo, o setor 1 vende ao setor 2 uma parcela (C_2) do total de capital constante que produz e compra uma parcela (igual a $V_1 + M_1$) dos bens de consumo produzidos pelo setor 2. Isso é expresso pela igualdade $C_2 = V_1 + M_1$.

Essa igualdade é definida como a condição básica da reprodução simples, da reprodução estacionária, onde não há acumulação de capital. Ao estabelecermos os pressupostos do esquema de reprodução simples, incluímos aí o fato de os capitalistas usarem todo seu lucro

para a compra de bens de consumo; isso significa que, na hipótese dessa reprodução, os capitalistas não acumulam capital, não empregam parte de seu lucro para ampliar seu capital, para aumentar os meios de produção da economia. Assim sendo, temos os dois sistemas de equações dos quais resulta a igualdade acima.

O esquema de reprodução mostra, assim, o fluxo de produção dentro de cada setor (parte do capital constante usada pelo próprio departamento 1 e parte dos bens de consumo sendo adquirida pelos próprios trabalhadores e capitalistas do departamento 2) e entre os dois setores (o departamento 1 fornecendo bens de capital ao departamento 2 e dele obtendo bens de consumo). Isso torna evidente que os dois departamentos devem funcionar de maneira integrada, ou melhor, que há estreita interdependência entre a produção de bens de capital constante e a produção de bens de consumo.

O esquema de reprodução é também muitas vezes apresentado para três departamentos, em vez de dois. Nessa nova apresentação, o departamento 1, como antes, produz os bens de capital constante, o departamento 2 produz bens de consumo apenas para os trabalhadores (que, para simplificar, podemos também denominar de bens essenciais de consumo) e o departamento 3 produz os bens de consumo para os capitalistas (ou, abreviadamente, bens de luxo). Os trabalhadores gastam todo seu salário (que corresponde ao capital variável) na compra de bens essenciais de consumo, enquanto os capitalistas aplicam todo seu lucro (mais-valia) na aquisição de bens de luxo. Assim, o valor da produção de cada departamento, pelo lado da demanda, expressa-se como:

$$\begin{aligned} W_1 &= C_1 + V_1 + M_1 \\ W_2 &= C_2 + V_2 + M_2 \\ W_3 &= C_3 + V_3 + M_3 \end{aligned}$$

E, pelo lado da oferta:

$$\begin{aligned} W_1 &= C_1 + C_2 + C_3 \\ W_2 &= V_1 + V_2 + V_3 \\ W_3 &= M_1 + M_2 + M_3. \end{aligned}$$

Comparando as duas equações de W_1 :

$$C_1 + V_1 + M_1 = C_1 + C_2 + C_3$$

$$V_1 + M_1 = C_2 + C_3,$$

Isto é, o departamento 1 fornece bens de capital constante (C_2 e C_3) aos outros dois setores, em troca de bens essenciais (no valor de V_1) para seus trabalhadores e de bens de luxo (no valor de M_1) para seus capitalistas. Outra parcela de capital constante (C_1) é retida dentro do próprio departamento 1, para ser usada na produção.

Igualando as duas equações de \underline{W}_2 :

$$C_2 + V_2 + M_2 = V_1 + V_2 + V_3$$

$$C_2 + M_2 = V_1 + V_3,$$

Isto é, o departamento 2 fornece bens essenciais de consumo (nos valores de V_1 e V_3) aos outros dois departamentos em troca de capital constante (C_2) e de bens de luxo (M_2). Outra parte dos bens essenciais (V_2) é usada dentro do próprio departamento 2, para consumo de seus trabalhadores.

Igualando as duas equações de \underline{W}_3 :

$$C_3 + V_3 + M_3 = M_1 + M_2 + M_3$$

$$C_3 + V_3 = M_1 + M_2,$$

Ou seja, o departamento 3 supre os outros dois departamentos com bens de luxo (nos valores de M_1 e M_2), em troca de capital constante (C_3) e de bens essenciais de consumo (V_3). Outra parcela dos bens de luxo (M_3) é consumida dentro do próprio departamento 3 pelos capitalistas.

Esse fluxo de produtos entre os três departamentos é expresso na Figura 4.2, onde os blocos representam as ofertas e as setas indicam as trocas efetuadas.

Figura 4.2

ESQUEMA DE REPRODUÇÃO SIMPLES COM TRÊS DEPARTAMENTOS		
Departamento 2	Departamento 1	Departamento 3
$V_1 \rightarrow$	$\leftarrow C_2 \ C_1 \ C_3 \rightarrow$	$\leftarrow M_1$
V_2		M_3
$V_3 \rightarrow$		$\leftarrow M_2$

O Esquema de Reprodução Ampliada

O esquema de reprodução ampliada descreve uma situação em que a economia se encontra em expansão: a produção do período seguinte é sempre maior do que a do período precedente. Nesse caso, os capitalistas não mais consomem todo seu lucro (como na reprodução simples), mas sim utilizam uma parte dele para ampliar seu capital, isto é, para adquirir maior volume de meios de produção, aumentando assim a capacidade produtiva da economia. Portanto, a reprodução ampliada corresponde à acumulação de capital.

O esquema de reprodução simples é usualmente representado do modo como o fizemos há pouco: no caso de dois departamentos, a partir das duas equações da produção de cada departamento, chega-se à igualdade $C_2 = V_1 + M_1$. Já o esquema de reprodução ampliada tem sido representado de diferentes maneiras, visto que sua construção é mais complicada. De nossa parte, procuraremos apresentá-lo de um modo que nos parece o mais fácil, e que tem a vantagem adicional de ser também o que mais de perto segue a estrutura do esquema de reprodução simples.

Novamente, a economia é dividida em dois setores: o primeiro produz meios de produção (capital constante) e o segundo produz bens de consumo para os trabalhadores e capitalistas. E, como antes, o valor da produção de cada departamento é igual à soma do capital constante, do capital variável e da mais-valia. Diferentemente, contudo, do que acontece no esquema de reprodução simples, agora não mais suporemos que os capitalistas usem toda a mais-valia para a aquisição de bens de consumo. Em vez disso, vamos supor que os capitalistas acumulem capital – o que, evidentemente, é uma hipótese mais realista. Assim sendo, o capital total da economia vai crescendo em cada período de produção, e é exatamente isso que caracteriza a reprodução ampliada. Por outro lado, continuaremos a supor que os trabalhadores gastam todo seu salário na compra de bens de consumo.

Para acumular capital, os capitalistas têm de reservar uma parcela de seu lucro para adquirir os produtos que integram esse capital. Consideremos, portanto, que a mais-valia seja dividida em partes, de acordo com a utilização que lhes é dada. Uma parte da mais-valia

(que denotaremos por M_m) é empregada para consumo dos capitalistas. Uma segunda parcela (M_c) é destinada à compra de novos meios de produção, isto é, à acumulação de capital constante. Note-se o seguinte: os capitalistas já adquirem meios de produção (C), que participam do valor da produção de cada período. Trata-se agora de ampliar esse volume de meios de produção, de aumentar o capital constante, e é para isso que os capitalistas utilizam uma parcela (M_c) de sua mais-valia. Dividindo a mais-valia nessas duas partes, o valor da produção de cada departamento³⁵ pode ser representado como:

$$\begin{aligned} \text{departamento 1: } W_1 &= C_1 + V_1 + M_{c1} + M_{m1} \\ \text{departamento 2: } W_2 &= C_2 + V_2 + M_{c2} + M_{m2} \end{aligned}$$

Vamos agora alterar um pouco essas expressões. Considerando-se que uma parcela da mais-valia vai ser usada para ampliação do capital constante, essa parcela pode ser colocada ao lado desse capital. Conceitual e matematicamente, essa pequena alteração em nada modifica as equações acima. Temos, portanto:

$$\begin{aligned} \text{departamento 1: } W_1 &= (C_1 + M_{c1}) + V_1 + M_{m1} \\ \text{departamento 2: } W_2 &= (C_2 + M_{c2}) + V_2 + M_{m2} \end{aligned}$$

Essas expressões podem ser consideradas como as equações da demanda dos dois departamentos.

Pelo lado da oferta, temos o quanto cada departamento fornece para si mesmo e para o outro departamento. Como no esquema de reprodução simples, o setor 1 produz seu próprio capital constante (C_1) e o do setor 2 (C_2). Mas agora, no esquema de reprodução ampliada, a situação se altera: o departamento 1 deve produzir também o acréscimo de capital constante demandado por ele mesmo (no valor de M_{c1}) e pelo outro departamento (M_{c2}). Por sua vez, o departamento 2 deve produzir os bens de consumo demandados por todos os capitalistas ($M_{m1} + M_{m2}$) assim como pelos trabalhadores ($V_1 + V_2$). Portanto, a produção de cada departamento deve ser:

35 Apresentamos aqui um esquema de reprodução ampliada com dois departamentos, embora, como o esquema de reprodução simples, ele possa também ser montado com três departamentos.

$$\begin{aligned} \text{departamento 1: } W_1 &= (C_1 + M_{c1}) + (C_2 + M_{c2}) \\ \text{departamento 2: } W_2 &= V_1 + V_2 + M_{m1} + M_{m2} \end{aligned}$$

Comparando-se as duas equações de W_1 , temos:

$$(C_1 + M_{c1}) + V_1 + M_{m1} = (C_1 + M_{c1}) + (C_2 + M_{c2})$$

E daí:

$$V_1 + M_{m1} = C_2 + M_{c2}$$

Comparando-se as duas equações de W_2 , encontramos o mesmo resultado:

$$\begin{aligned} (C_2 + M_{c2}) + V_2 + M_{m2} &= V_1 + V_2 + M_{m1} + M_{m2} \\ (C_2 + M_{c2}) &= V_1 + M_{m1} \end{aligned}$$

Essa igualdade pode ser considerada como a equação básica de reprodução ampliada em situação de equilíbrio na economia. Ela mostra que, nessa reprodução, a demanda do departamento 2 por meios de produção, que equivale a $C_2 + M_{c2}$, deve ser igual à demanda do departamento 1 por bens de consumo, a qual corresponde a $V_1 + M_{m1}$. É o capital constante adicional (M_{c2}) na demanda do departamento 2 que diferencia essa equação de reprodução ampliada da equação de reprodução simples.

Em resumo, na reprodução ampliada temos a situação descrita a seguir. Os capitalistas do departamento 1 mantêm parte de sua produção nesse mesmo departamento (C_1), pagam os trabalhadores (V_1) e consomem uma parcela da mais-valia (M_{m1}); com a parcela restante da mais-valia, eles aumentam seus meios de produção (M_{c1}), o que lhes possibilita incrementar sua produção total. Os bens de consumo dos capitalistas e dos trabalhadores existentes são comprados do departamento 2. Os capitalistas desse segundo departamento consomem parte de sua produção (M_{m2}), pagam os trabalhadores existentes (V_2) e compram os meios de produção ($C_2 + M_{c2}$) do departamento 1, sendo a aquisição de um maior volume de meios de produção o que lhes permite ampliar sua produção.

Devemos observar o seguinte: os capitalistas do departamento 1, ao converterem em capital constante uma parcela de sua mais-valia (M_{c1}), elevam a capacidade produtiva desse departamento, o que lhes permite,

no ciclo de produção subsequente (digamos, no ano seguinte), aumentar ainda mais a produção de bens de capital constante, dando prosseguimento a um processo contínuo de acumulação de capital nos dois departamentos. Por sua vez, os capitalistas do departamento 2, ao aumentar seu capital constante de C_2 para $C_2 + M_{c2}$, ampliam a produção de bens de consumo no ciclo seguinte. Com isso, torna-se possível elevar o capital variável em ambos os departamentos. Ou seja, ao se aumentar o capital constante (máquinas, matérias-primas etc.) da economia como um todo, é necessário expandir a força de trabalho empregada; se a taxa de salário (isto é, o salário por trabalhador) não diminui, então a expansão do emprego de força de trabalho implica um incremento no montante de capital variável (ou montante de salários); como os trabalhadores gastam todo seu salário em bens de consumo, o incremento no capital variável significa um aumento na demanda por bens de consumo; esse aumento na demanda só pode ser atendido por uma expansão da produção do departamento 2. Assim, no ciclo subsequente, o capital variável nos dois departamentos pode ser aumentado para $(V_1 + \Delta V_1)$ e $(V_2 + \Delta V_2)$, sendo $\Delta V_1 + \Delta V_2$ igual ao incremento na produção do setor 2 destinado ao consumo dos novos trabalhadores empregados.

Em resumo, ao converterem em capital constante uma parte de sua mais-valia, os capitalistas do departamento 1 permitem a produção de mais bens necessários à acumulação de capital constante nos dois departamentos, e os capitalistas do departamento 2 dão origem a uma maior produção de bens de consumo, indispensável para ampliar o capital variável (e o próprio consumo dos capitalistas) nos dois departamentos. E, assim fazendo, os capitalistas estão, ao mesmo tempo, expandindo o volume de sua mais-valia.

Modificações nos esquemas de reprodução

Muitos autores têm utilizado os esquemas de reprodução de Marx, seja em sua forma original, seja em formas modificadas, como base para a elaboração de outros esquemas – e isso para a análise de diferentes problemas econômicos. Entre essas diversas versões dos esquemas de reprodução, cabe destacar a elaborada por Kalecki.

Em 1933, Michal Kalecki (um dos mais eminentes economistas marxistas modernos) apresentou uma versão modificada do

esquema de reprodução ampliada de Marx. Essa versão, exposta de modo bastante resumido, consta do capítulo sobre “Os determinantes do lucro” de seu livro de 1954, *Teoria da dinâmica econômica*.³⁶ Posteriormente, em 1968, em artigo sobre “As equações marxistas de reprodução e a economia moderna”,³⁷ Kalecki apresentou seu esquema mais minuciosamente.

A economia é dividida em três setores. O departamento 1 produz todos os bens de investimento (isto é, de capital fixo) requeridos pela economia, diferentemente do que acontece no esquema de Marx, onde esse departamento abrange não só a produção de capital fixo mas também a de bens intermediários (insumos). O departamento 2 produz bens de consumo para os capitalistas e o departamento 3 produz bens de consumo para os trabalhadores. Para simplificar o esquema, adotam-se as seguintes suposições: a) não há receitas e gastos do governo; b) trata-se de uma economia “fechada”, isto é, sem comércio exterior, ou então as exportações são iguais às importações; c) a variação de estoques é desprezível ou então é computada como produção do departamento 1. Como os bens de investimento e os bens de consumo são produtos finais, isso significa que a produção dos três departamentos é igual ao produto interno bruto (em caso de dúvida, consulte na segunda seção do capítulo anterior). Assim, o produto interno bruto (ou despesa interna bruta) dessa economia resume-se ao valor da produção dos três departamentos, ou seja, é igual ao investimento bruto mais o consumo dos capitalistas mais o consumo dos trabalhadores.

Supõe-se também que os bens intermediários que entram na produção dos bens de investimento e dos bens de consumo são produzidos dentro dos próprios departamentos 1, 2 e 3. Assim, cada departamento produz não só seu bem final (de investimento ou de consumo), mas também os insumos que participam do bem final.

36 () *Theory of Economic Dynamics*. George Allen Unwin: Londres, 1954 (a tradução para o português desta obra encontra-se no volume 47 da série Os Pensadores. Editora Abril S.A.: São Paulo, 1976).

37 Publicado em *Social Science Information*, vol 7, 1968 (este trabalho foi publicado, em português, no livro *Crescimento e crise das economias capitalistas*, editora Hucitec: São Paulo, 1977).

Como vimos na segunda seção do capítulo anterior, o valor dos insumos que entram na produção dos bens finais é igual ao valor adicionado na produção dos próprios insumos. Assim sendo, o valor da produção dos três departamentos é igual ao valor aí adicionado, visto que esses departamentos produzem seus próprios insumos. Ou seja, o valor da produção de cada departamento é, nesse caso, igual ao valor adicionado no departamento e, portanto, o valor da produção de cada departamento não inclui o valor dos insumos aí utilizados (porque, como acabamos de dizer, o valor desses insumos é igual ao valor adicionado em sua produção, valor adicionado este que é computado juntamente com o valor adicionado na produção do bem final).

A renda gerada, ou valor adicionado (que, no caso, é igual ao valor da produção), em cada departamento, distribui-se entre salários e lucros. Denotando por \underline{I} o investimento bruto (ou valor da produção total dos bens de investimento), por \underline{C}_c o consumo dos capitalistas (ou valor da produção total dos bens de consumo dos capitalistas), por \underline{C}_a o consumo dos trabalhadores (ou valor da produção total dos bens de consumo dos trabalhadores), por \underline{L}_1 , \underline{L}_2 e \underline{L}_3 os lucros brutos auferidos pelos capitalistas dos três departamentos e por \underline{S}_1 , \underline{S}_2 e \underline{S}_3 os salários pagos nos três departamentos, temos as seguintes equações:

$$\begin{aligned} \text{departamento 1: } I &= L_1 + S_1 \\ \text{departamento 2: } C_c &= L_2 + S_2 \\ \text{departamento 3: } C_a &= L_3 + S_3 \end{aligned} \quad (1)$$

O lucro bruto total \underline{L} é igual à soma dos lucros brutos dos três departamentos e o salário total \underline{S} é igual à soma dos salários dos três departamentos:

$$\begin{aligned} L &= L_1 + L_2 + L_3 \\ S &= S_1 + S_2 + S_3 \end{aligned} \quad (2)$$

A partir dos conjuntos de equações (1) e (2), Kalecki estabelece algumas relações. Para começar, supondo-se (como nos esquemas de Marx, o que constitui uma hipótese realista) que os trabalhadores gastam todo seu salário na compra de bens de consumo, então:

$$S = C_a$$

Sabemos pelos conjuntos de equações (2) e (1) que $\underline{S} = \underline{S}_1 + \underline{S}_2 + \underline{S}_3$ e $\underline{C}_a = \underline{L}_3 + \underline{S}_3$, portanto podemos escrever a igualdade acima descrita como:

$$S_1 + S_2 + S_3 = L_3 + S_3$$

Eliminando-se \underline{S}_3 de ambos os lados dessa igualdade, temos:

$$S_1 + S_2 = L_3 \quad (3)$$

Ou seja, o lucro bruto do departamento 3 (onde se produz bens de consumo para os trabalhadores) é igual aos salários pagos nos departamentos 1 e 2. Isso é compreensível. Da produção total do departamento 3, os capitalistas usam uma parte (no valor de \underline{S}_3) para pagar seus trabalhadores e a parte restante, que é igual a seu lucro \underline{L}_3 , é vendida aos trabalhadores dos outros dois departamentos.

Pelas equações (2), temos que $\underline{L} = \underline{L}_1 + \underline{L}_2 + \underline{L}_3$. Substituindo \underline{L}_3 por seu valor dado na equação (3), encontraremos:

$$L = L_1 + L_2 + S_1 + S_2$$

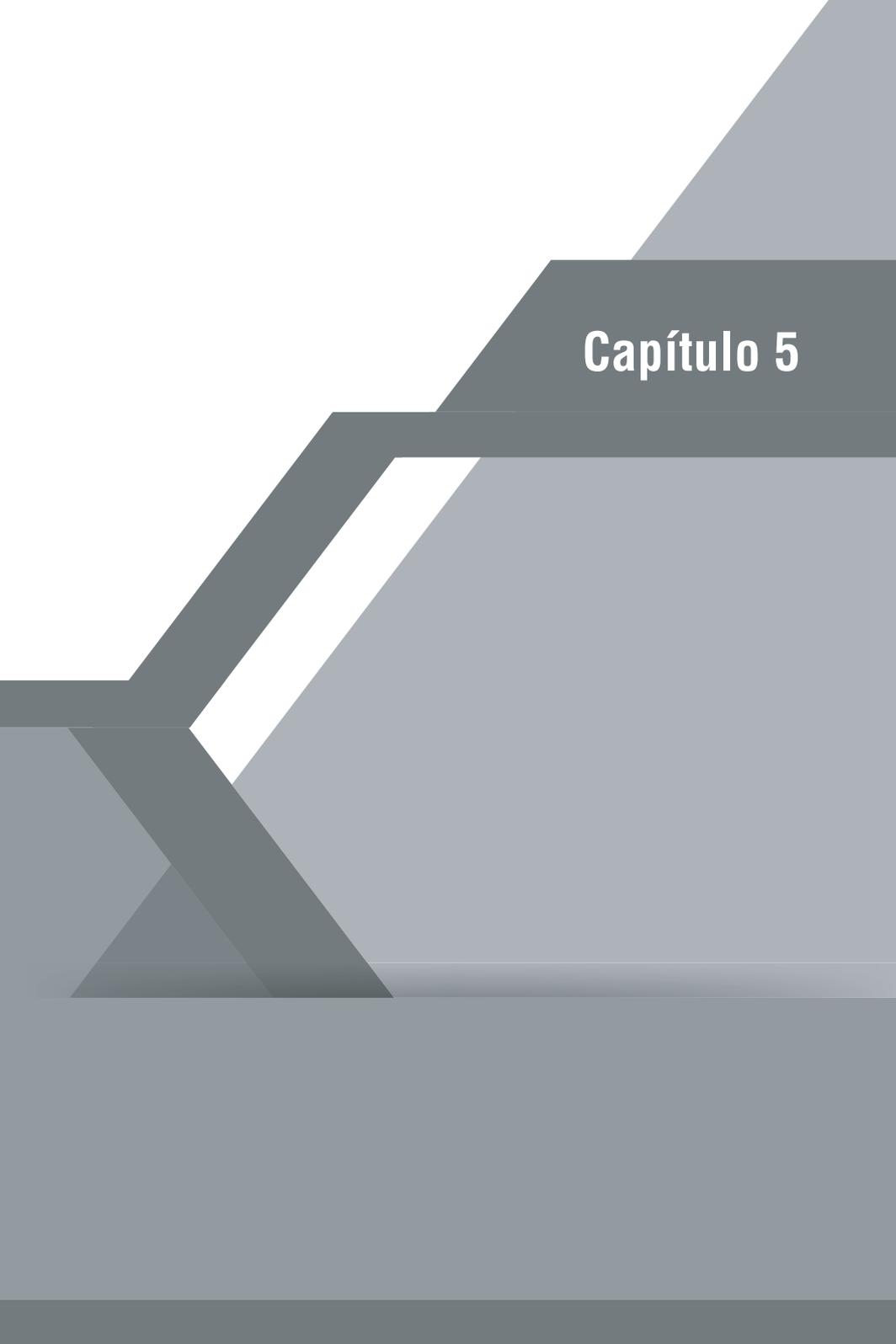
Pelas equações (1), sabemos que $\underline{L}_1 + \underline{S}_1 = \underline{I}$ e $\underline{L}_2 + \underline{S}_2 = \underline{C}_c$. Portanto, a igualdade acima pode também ser escrita como:

$$L = I + C_c \quad (4)$$

Ou seja, o lucro total dos capitalistas é igual ao investimento bruto mais o consumo dos capitalistas.

É sabido que os capitalistas utilizam seus lucros para realizar investimentos e para adquirir seus bens de consumo. Nesse sentido, a equação (4) não é novidade. Kalecki, contudo, tem em vista outro objetivo. Com base na equação (4), ele pretende mostrar que os investimentos e o consumo dos capitalistas não são determinados pelo lucro – como se acredita usualmente – mas, ao contrário, são os investimentos e o consumo dos capitalistas que determinam seu lucro. Ou seja, quanto mais os capitalistas investem e quanto mais gastam em consumo, maior é seu lucro.

Isso põe por terra a concepção corriqueira (por muitos e muitos anos aceita pelos economistas) de que somente por meio da poupança, por meio da frugalidade de seu consumo, os capitalistas como classe poderiam aumentar seus lucros. Kalecki demonstra o contrário: quanto maior os gastos dos capitalistas, mais elevados são seus lucros. E por isso se atribui a Kalecki a frase de que “os trabalhadores gastam o que ganham e os capitalistas ganham o que gastam”.



Capítulo 5

Preço e Lucro

O Limite Mínimo dos Preços

A interferência do governo sobre os preços

Vamos procurar examinar neste capítulo o problema da determinação dos preços, isto é, o processo de fixação de preços por parte das empresas. Para isto, devemos voltar, por um momento, à questão dos componentes nos preços, abordada no Capítulo 1.

Como vimos naquele capítulo, podemos distinguir três componentes do preço de um produto: os custos, o lucro e os impostos. Os custos abrangem tanto os custos de capital circulante (despesas com salários, matérias-primas, energia, transporte etc.) como os custos de capital fixo (a depreciação deste capital). O lucro corresponde à parcela do preço ganha pelo capitalista. Uma terceira parcela do preço é constituída pelos impostos incidentes sobre o produto, arrecadados pelo governo. Em alguns casos, o preço de um bem ou serviço é diminuído pelos subsídios dados pelo governo à sua produção; ao fazer isto, o governo está pagando uma parte do preço do produto, o qual pode, portanto, ser vendido a um preço mais baixo aos usuários (ou consumidores). Assim sendo, os subsídios entram como uma parcela negativa na formação dos preços; temos, portanto: $\text{preço} = \text{custo} + \text{lucro} + \text{impostos} - \text{subsídios}$.

Em nossa análise neste capítulo, deixaremos de lado os impostos e os subsídios. Isto não quer dizer que estes dois elementos sejam desprezíveis no processo de formação dos preços. Nada disso. Muitas vezes os subsídios e os impostos são mais importantes do que os custos e os lucros para explicar porque os produtos são vendidos a determinados preços. Por exemplo, durante muito tempo, no Brasil, o preço da gasolina foi baixo por ser subsidiado pelo governo, acontecendo o mesmo com o preço do trigo e das passagens dos trens de subúrbio nas grandes cidades. Isto assim acontecia porque o governo julgava que tanto a gasolina como o trigo e o transporte ferroviário urbano

constituíam bens e serviços de grande consumo popular, e por isto mesmo deveriam ter preços baixos. Isto significava que a população pagava apenas uma parte dos preços destes bens; a outra parte era paga pelo governo, via subsídios. O petróleo e o trigo eram comprados no exterior a determinados preços e vendidos dentro do país a preços mais baixos do que haviam custado, sendo que a diferença era paga pelo governo. O custo de manter e operar o transporte ferroviário era mais alto do que o preço cobrado da população pelo uso deste serviço, sendo a diferença também paga pelo governo. Nestes casos, os preços pagos pela população (ou melhor, os consumidores) são bem mais baixos do que seriam se não existissem subsídios; por meio deste mecanismo de subsídios, o governo atua, portanto, como principal responsável pela fixação dos preços destes produtos.

O mesmo acontece no caso dos impostos. Existem inúmeros produtos em que uma parcela muito grande dos preços é constituída por impostos, sendo que em muitos casos (por exemplo, as bebidas alcoólicas, os cigarros e outras mercadorias consideradas indesejáveis ou inteiramente supérfluas) os impostos são muito maiores do que a soma dos outros componentes.

Além disto, a magnitude dos tributos e dos subsídios pode também influenciar o próprio preço (e, conseqüentemente, o lucro) pretendido pelos capitalistas para seus produtos. Como sabemos, um imposto incidente sobre um produto aumenta seu preço. Isto pode fazer com que os consumidores deste produto comprem menores quantidades do que comprariam se o preço fosse mais baixo. Neste caso, desejando aumentar suas vendas, os capitalistas poderiam ser obrigados a reduzir sua margem de lucro para compensar o acréscimo do preço provocado pelo imposto. Contrariamente a isto, se o produto fosse subsidiado pelo governo, os capitalistas poderiam elevar seu preço (e seu lucro).

Acontece, todavia, que impostos e subsídios constituem um problema diferente do que pretendemos tratar aqui, que é o processo de fixação dos preços por parte dos capitalistas. Ao deixarmos de lado os impostos e os subsídios, não precisamos necessariamente considerá-los como inexistentes; basta-nos apenas supor que, ao fixar os preços de seus produtos, os capitalistas estão cientes da magnitude dos tributos incidentes sobre estes produtos ou dos subsídios de que dispõem para sua produção.

Para tratar adequadamente de nosso problema, precisamos também adotar outra hipótese – qual seja a de que não há controle governamental de preços, nem muito menos fixação de preços por parte do governo para bens e serviços produzidos pelas empresas. Em geral, o governo adota essas medidas para restringir a um nível determinado, ou dentro de certos limites, o preço de produtos considerados essenciais para a produção ou para o próprio funcionamento da economia. Isto pode acontecer, por exemplo, com o preço de vários gêneros alimentícios de primeira necessidade, com a tarifa de energia elétrica, com o preço do aço etc. Em certos casos, a intervenção governamental visa simplesmente a coibir abusos no processo de fixação de preços por parte das empresas – o que não é raro ocorrer, principalmente quando se trata de empresas com grande poder sobre os mercados. Mas, ao adotar essas medidas, o governo transfere para si parte da responsabilidade pela determinação dos preços e, portanto, este problema também está fora do âmbito de nossa análise no presente capítulo.

Os custos como base dos preços

Pelo que dissemos acima, torna-se claro que pretendemos examinar o processo de fixação de preços por parte das empresas na hipótese de não haver interferência governamental sobre esse processo, seja esta interferência realizada por meio do controle direto dos preços, seja ela efetuada por meio da política de impostos e subsídios. Isto posto, comecemos pelo problema dos custos.

Desde logo, devemos observar o seguinte: os custos também são preços. Para produzirem, as empresas usam diferentes tipos de insumos (matérias-primas, material de embalagem, energia elétrica, lubrificantes para as máquinas etc.). Para estas empresas, o material empregado na produção constitui custo, mas este custo nada mais é do que o preço pago por este material, ou, visto por outro lado, o preço recebido pelas empresas que produzem os insumos. Assim sendo, não existe – como pode parecer à primeira vista – um problema dos custos separado do problema dos preços, e, portanto, a teoria dos preços é também a teoria dos custos. A única diferença está no fato de que, ao falarmos de custos, estamos abordando os preços dos insumos pelo ângulo das empresas que os utilizam e não pelo prisma das empresas que os produzem.

O mesmo acontece com os salários. O pagamento de salários pelas empresas constitui um custo para elas, mas o salário nada mais é do que o preço da força de trabalho – que, embora de um tipo diferente, também é uma mercadoria, assim como os insumos utilizados na produção. À semelhança dos insumos materiais que, ao serem produzidos, implicam custos para empresas que os produzem, a mercadoria força de trabalho também requer custos para sua produção: são custos de manutenção e reprodução da força de trabalho, ou seja, são os custos dos bens e serviços consumidos pelos trabalhadores. Mas enquanto no preço dos insumos – assim como no preço de quaisquer outras mercadorias produzidas no sistema capitalista – encontramos uma parcela referente ao custo e outra parcela relativa ao lucro, no preço da força de trabalho não se inclui o elemento lucro. Este é um dos aspectos da força de trabalho que faz dela uma mercadoria de tipo especial.

Voltemos ao problema da determinação dos preços. Ao estabelecerem os preços de suas mercadorias, as empresas tomam como base os custos necessários à produção e, neste sentido, os custos são grandezas dadas, isto é, grandezas que precedem as magnitudes dos preços.

Isto não quer dizer, entretanto, que sendo determinado o preço de sua mercadoria, as empresas não tenham controle sobre seus custos. Na verdade, as empresas podem controlar, dentro de certos limites, seus custos de produção. Este controle pode ter dois significados diferentes. Em um primeiro sentido, as empresas não têm poder para determinar ou simplesmente influenciar os preços dos elementos que constituem seus custos: ao contratar trabalhadores, elas devem pagar salários determinados, e ao comprar seus equipamentos e suas matérias-primas, devem pagar por estes produtos os preços vigentes no mercado. Apesar disto, porém, as empresas podem, por meio de diferentes medidas, procurar diminuir seus custos: despedindo empregados supérfluos, eliminando desperdícios no uso dos equipamentos e dos insumos, substituindo insumos caros por insumos baratos, organizando melhor a sequência das operações produtivas etc. Neste caso, as empresas podem controlar seus custos, mesmo não tendo influência sobre os preços dos elementos constituintes destes custos.

No segundo sentido, as empresas podem controlar seus custos influenciando também diretamente sobre os preços dos elementos de custo. Isto geralmente acontece no caso das grandes empresas que,

exatamente por serem grandes, dispõem de maior poder para negociar, a seu favor, os preços dos diferentes componentes de seus custos, especialmente os preços de seus insumos. Este fato ocorre mais usualmente e com maior importância quando uma ou poucas empresas constituem as compradoras exclusivas ou quase exclusivas de bens ou serviços por elas utilizados como insumos.

Dá-se o nome de monopsônio (que deriva da palavra grega *opsônia*, significando compra de suprimentos) a este domínio de mercado quando exercido por uma única empresa compradora, e de oligopsônio quando este poder se concentra em umas poucas empresas compradoras. Sendo a única ou uma das poucas empresas compradoras de determinado produto, ela pode influenciar fortemente seu preço. Este fato é muito comum nas economias capitalistas, quando, de um lado, existe um grande número de produtores de determinada mercadoria e, de outro lado, umas poucas empresas se constituem nos principais compradores desta mercadoria. Isto acontece no Brasil, por exemplo, com as grandes empresas automobilísticas em suas relações com as pequenas empresas produtoras de autopeças; isto também se dá entre os grandes supermercados e seus pequenos fornecedores; e este mesmo fato acontece com maior frequência ainda no mercado de produtos agrícolas, onde se defrontam, de um lado, principalmente pequenos e médios agricultores e, de outro, grandes empresas comerciais e industriais, muitas delas poderosas empresas multinacionais. É preciso observar, porém, que mesmo nos casos de oligopsônio e monopsônio as empresas compradoras não podem determinar os preços dos produtos abaixo de certos limites, do contrário os produtores – passando a ter prejuízos ou mesmo simplesmente deixando de ter lucros – abandonariam suas atividades.

Evidentemente, todas as empresas (em geral) procuram reduzir seus custos, de um lado ou de outro, porque isto lhes permite aumentar seus lucros. Se, por hipótese, o preço de seus produtos não se altera, então uma diminuição de custos implica automaticamente um acréscimo de lucros. Se, por outro lado, uma redução de custos permite uma baixa do preço e daí uma ampliação do volume de vendas, os lucros também devem crescer. Assim, é uma característica das empresas que elas procurem diminuir seus custos como uma forma de ampliar seus lucros.

A redução dos custos faz parte da própria lógica de funcionamento do sistema capitalista, visto ser um dos mecanismos utilizados pelas

empresas para ampliar seus lucros. Ao mesmo tempo, no processo de redução dos custos exprimem-se também as duas contradições sociais básicas do sistema: em primeiro lugar, a oposição entre capitalistas e trabalhadores e, em segundo lugar, a competição entre os próprios capitalistas.

Entre os diferentes elementos dos custos estão os salários. Assim, um dos meios de reduzir os custos seria a diminuição dos salários. Existe, portanto, uma oposição inevitável entre os lucros e os salários, que se exprime socialmente na contradição entre capitalistas e trabalhadores. Por outro lado, os demais elementos dos custos são constituídos pelos equipamentos e insumos usados pelas empresas. Mas estes equipamentos e insumos são mercadorias produzidas por outras empresas. Ao reduzir o preço destas mercadorias, as empresas que as utilizam como equipamentos e insumos estarão diminuindo seus custos, porém as empresas que as produzem estarão reduzindo seus lucros. Logo, existe também uma oposição inevitável entre as empresas compradoras e as vendedoras, que se traduz socialmente na contradição dos capitalistas entre si. A contradição entre capitalistas tem ainda outra causa: a competição por mercado. Para ampliar suas vendas (e, conseqüentemente, seus lucros), uma empresa usualmente precisa conquistar uma parcela do mercado suprido por outras empresas. Esta competição por mercado é, na realidade, a competição pelos lucros, em que o aumento dos lucros de uma empresa pode significar a diminuição dos lucros das outras. E, nesta competição por mercados, a redução de custos constitui uma arma de extrema importância, uma vez que possibilita um rebaixamento de preços e, assim, uma elevação do volume de vendas e de lucro.

Sendo a redução de custos um elemento fundamental na lógica de funcionamento das economias capitalistas, é de se esperar que tal redução venha efetivamente ocorrendo ao longo da história dessas economias. E isto ocorre de fato. A competição dos capitalistas entre si, pela apropriação de maiores parcelas do lucro total, e a competição entre capitalistas e trabalhadores, na divisão da renda total em lucros e salários, têm constituído os principais geradores do progresso técnico no processo de produção, progresso este que, por sua vez, se traduz na constante diminuição dos custos ao longo do tempo. Assim, a produção (medida em horas de trabalho necessárias para efetuá-la) é hoje, em todos os setores da economia, realizada a custos mais baixos do que em qualquer outro momento da história.

Se os custos se vão alterando ao longo do tempo, o mesmo acontece com os preços onde estes custos se incluem. Em dado momento de tempo, contudo, os custos podem ser considerados como constantes, e é com base nesta suposição que vamos examinar o problema da formação dos preços. Como procuramos explicar acima, os custos não apenas podem ser controlados, dentro de certos limites, pelas empresas, como também apresentam tendência declinante ao longo do tempo. Neste sentido, os custos não podem ser considerados como parâmetros, isto é, como grandezas constantes, imutáveis. Mas é preciso observar que os preços não são também grandezas constantes, fixadas de uma vez para sempre. Muito pelo contrário, os preços são fixados para cada momento do tempo e dentro de circunstâncias determinadas. Portanto, no momento em que o preço é fixado, os custos têm uma grandeza específica e podem assim, neste momento, ser considerados como constantes. Ou seja, para resumir, estamos dizendo que, ao fixarem o preço de suas mercadorias em dado momento, os capitalistas devem estar ciente dos custos de produção neste mesmo momento.

Podemos agora formular a seguinte pergunta: por que temos de pagar um determinado preço \underline{P} por certo produto? Já conhecemos uma parte da resposta: temos de pagar um preço \underline{P} porque temos de pagar um custo de produção \underline{U} mais um lucro \underline{L} para a empresa. Agora, se o custo de produção é fixo, isto é, se é tomado como constante, então nossa pergunta se modifica: por que, além do custo \underline{U} , temos de pagar um determinado lucro \underline{L} por um produto, ou seja, por que este lucro específico e não outro qualquer? Em outras palavras, se o custo de produção é dado (isto é, constante), então o problema da determinação do preço é fundamentalmente um problema de determinação do lucro.

Para fixar o preço de sua mercadoria, o capitalista leva em conta o custo de produção e o lucro. Se o preço não for suficiente para, pelo menos, cobrir o custo, o capitalista estará incorrendo em prejuízo e, por isto, tenderá a fechar seu estabelecimento, abandonar sua atividade. O custo é, portanto, o limite mínimo do preço. É acima deste limite mínimo que o capitalista procurará fixar o preço de sua mercadoria. Assim, como a diferença entre o preço e o custo é o lucro, e como o custo é o limite mínimo do preço, a determinação do lucro constitui o problema fundamental da fixação do preço de um produto.

O Mecanismo de Mercado

O problema da concorrência entre as empresas

Embora o preço tenha um limite mínimo, raciocinando em abstrato ele não tem um limite máximo. Assim sendo, a partir do custo o preço poderia fixar-se em qualquer magnitude e, conseqüentemente, o lucro poderia também assumir qualquer grandeza. Como ao capitalista interessa obter o maior lucro possível, o lucro e, com ele, o preço tenderiam assim ao infinito. Não é isto, contudo, o que acontece, porque o sistema de funcionamento da economia se encarrega de estabelecer um limite superior ao preço e, daí, determinar a margem de lucro.

Para examinar este mecanismo, vamos considerar inicialmente o problema dos mercados, ou melhor, o problema da concorrência entre as empresas.

Para explicar o mecanismo de formação do preço nas economias capitalistas, a teoria tradicional (“neoclássica”) recorre à ideia da “concorrência perfeita”. Em resumo, supõe-se a situação descrita a seguir. Imaginemos uma mercadoria qualquer, produzida ao mesmo tempo por diversas empresas. Qualquer que seja a empresa que a produza, esta mercadoria seria sempre a mesma, em termos de qualidade, apresentação etc., de modo que, para o consumidor, seria indiferente adquiri-la de uma empresa ou de outra. Existiria um grande número de empresas e de consumidores, de tal modo que nenhuma empresa ou consumidor poderia, sozinho, determinar ou influenciar o preço da mercadoria. Além disso, cada empresa e cada consumidor teria pleno conhecimento da situação do mercado, de modo que poderiam atuar racionalmente em face de diferentes alternativas. Existiria também uma perfeita mobilidade de recursos, de modo que cada empresa poderia aumentar ou diminuir o emprego de força de trabalho, insumos e capital fixo sem encontrar obstáculo para isto. O preço seria determinado pelo ponto de equilíbrio entre a demanda total (por parte dos consumidores) e a oferta total (por parte das empresas) da referida mercadoria. Quanto mais alto o preço, maior a oferta, porém menor a demanda; quanto mais baixo o preço, menor a oferta e maior a demanda; assim sendo, o preço tenderia a situar-se em um nível onde a oferta e a demanda se equilibrassem. O preço assim determinado seria adotado por todas as empresas

produtoras da mercadoria. Como a mercadoria é suposta sempre igual, nestas circunstâncias nenhuma empresa poderia vender seu produto a um preço mais alto, porque os consumidores passariam a comprar de outras empresas. Logo, dentro deste esquema, haveria um único preço para um mesmo bem produzido pelas diferentes firmas, e para cada uma destas firmas o preço se apresentaria necessariamente como um dado, como uma grandeza determinada fora da empresa.

A concorrência perfeita é, porém, uma simples abstração. E, acrescentando-se, uma abstração elaborada sobre pressupostos inteiramente falsos. Porque, na realidade, as mercadorias produzidas por empresas diferentes não são exatamente iguais; existem compradores e vendedores com poder suficiente para influir sobre os preços; nem as empresas nem os consumidores têm completo conhecimento da situação do mercado; não há possibilidade de perfeita mobilidade de recursos; e assim por diante. Portanto, não há porque continuar sustentando a teoria da formação de preços sob a hipótese de concorrência perfeita, apesar da grande elegância lógica – é preciso reconhecer – desta teoria.

Em lugar da concorrência perfeita, vamos procurar apresentar aqui (embora resumidamente) um quadro bastante diferente, que leva em conta as características reais do mercado nas economias capitalistas.

Para começar, não existem mercadorias exatamente iguais produzidas por firmas diferentes. Embora qualitativamente estas mercadorias possam ser parecidas ou mesmo iguais (este é o caso principalmente de muitos gêneros alimentícios), existem características externas que as diferenciam. Estas características podem ser as mais diversas: simples aparência (em termos de formato, cor etc.), embalagem, a marca da empresa produtora, qualidades fictícias atribuídas pelos compradores sob a influência da propaganda, e muitas outras.

Para certos produtos, existe um grande número de compradores, sendo que nenhum deles isoladamente pode controlar os preços. Para outros produtos, há um número limitado de compradores, com capacidade de influenciar os preços (é o caso do oligopsonio ou do monopsonio, anteriormente citados). Os compradores – especialmente quando se trata de pessoas e não empresas – não têm conhecimento completo do mercado, dos diferentes produtos. Assim, um indivíduo, ou mesmo uma empresa, está sujeito a comprar uma mercadoria a um

preço mais alto do que o preço de mercadorias iguais ou semelhantes produzidas por outras firmas, porque o indivíduo ou empresa não está perfeitamente informado das alternativas de preço.

Pelo lado da oferta, a situação é semelhante. Ou seja, para determinados produtos existe um grande número de vendedores, enquanto para outros o número de vendedores é limitado. Quando o mercado de certo produto é inteiramente controlado por uma única firma vendedora, isto caracteriza uma situação de monopólio; quando o mercado é dominado por umas poucas empresas vendedoras, tem-se o oligopólio (o que não impede que muitas outras empresas de menor porte façam parte do mercado). No Brasil, por exemplo, há uma grande diversidade de produtos controlados por oligopólios: automóveis, distribuição de gasolina, aparelhos de televisão e outros eletrodomésticos, leite em pó, cerveja, remédios, cigarros etc.

Embora o significado de monopólio seja o assinalado acima (isto é, se refere à situação em que o mercado de um produto é inteiramente controlado por uma única firma vendedora), costuma-se também empregar este termo para designar uma empresa que, mesmo não sendo a única vendedora, detenha um grande poder sobre o mercado. Este tipo de empresa é também frequentemente chamado de truste. Criou-se também a denominação de empresa multinacional, pelo fato de que, em geral, este tipo de empresa opera em diversos países ao mesmo tempo. Cabe também assinalar que, quando o mercado é inteiramente ou em grande parte controlado por umas poucas firmas que atuam de comum acordo, a este grupo de firmas dá-se o nome de cartel. No próximo capítulo, trataremos destas questões.

Quanto menor for o número de firmas vendedoras de certo produto, maior é o poder de controle destas firmas sobre o mercado do produto, isto é, sobre a oferta total do produto e sobre seu preço. Isto não quer dizer, porém, que, quando o número de empresas é grande, estas empresas não tenham controle sobre seus mercados.

Mesmo as médias e pequenas empresas, inseridas em um mercado com extenso número de firmas concorrentes, podem manter um relativo domínio de seus mercados. Isto pode acontecer por diferentes motivos – entre outros, podemos mencionar os seguintes: 1) o produto de cada empresa é diferenciado dos demais em função de uma série

de características, tais como aparência exterior, embalagem, qualidades fictícias atribuídas ao produto etc; 2) os compradores habituem-se a determinados tipos e marcas de produtos; 3) são oferecidos créditos e outras facilidades para a compra de produtos de certas empresas; 4) os compradores são persuadidos a optarem por certas marcas de produto pela pressão da propaganda; 5) embora no país existam diversas firmas produtoras de um mesmo bem, cada firma pode ter um poder de monopólio localizado em áreas específicas; e assim por diante. Assim, por um ou outro destes motivos, cada empresa pode manter – dentro de limites, é claro – o controle de partes do mercado total de um produto.

É preciso ressaltar, todavia, que este fato não liquida a concorrência. A competição dentro de um ramo de produção só deixa de existir no caso do monopólio – é claro – ou quando, em situação de oligopólio, as empresas atuam coordenadamente entre si, combinando preço, divisão do mercado etc. Mas a concorrência existente não é feita apenas por meio do rebaixamento de preços. É certo que já aconteceram e até hoje continuam a existir casos de empresas que competem entre si baixando sucessivamente o preço de seus produtos, até o ponto de sofrerem grandes prejuízos e falirem. Mas isto não é frequente.

As empresas usualmente mantêm um nível de rivalidade que lhes permita continuar auferindo lucros, e lançam mão de outras armas no processo de concorrência: propaganda, créditos e outros expedientes para ampliação de suas vendas.

Diferenciação de produtos e preços

Consideremos um produto qualquer. Este produto é adquirido por uma população (indivíduos e/ou empresas) que dispõe de determinada renda; para simplificar, vamos supor que tanto a população como o montante de renda não se alteram dentro de certo intervalo de tempo. Imaginemos agora duas situações alternativas: 1) o produto é vendido por diversas empresas; 2) o produto é vendido por uma única empresa (monopólio).

Examinemos a primeira situação. Embora existam muitas firmas vendedoras, cada empresa mantém relativo controle sobre sua parcela na venda total do produto, porque este – conforme explicamos

anteriormente – apresenta alguma diferenciação de acordo com a firma vendedora: aparência, embalagem, marca de fabricação, hábito de compra dos consumidores etc. Assim sendo, cada empresa pode cobrar um preço diferente por seu produto. Mas a diferença do preço não pode ser muito acentuada, porque embora os produtos das diversas firmas sejam um tanto diferenciados, eles constituem essencialmente um mesmo tipo de produto. Se uma firma eleva o preço de seu produto muito acima da média, ela perderá seus compradores, ou seja, muitos de seus fregueses, mesmo que continuem preferindo qualitativamente (pelas razões de aparência, embalagem etc., mencionadas acima) o produto da firma, passarão a adquirir os produtos de outras empresas cujos preços são mais baixos.

Quanto menos diferenciados forem os produtos das diversas empresas, mais facilmente uns podem ser substituídos pelos outros nas preferências dos compradores. É o que acontece principalmente com os produtos agrícolas. E neste caso, embora possa haver diferença entre os preços cobrados pelas diversas empresas, esta diferença tende a ser bastante pequena. Em outras palavras, podemos dizer que, quanto menos diferenciados forem os produtos das diversas empresas (e, portanto, quanto mais facilmente uns possam ser substituídos pelos outros), maior será a variação na demanda (compra) do produto de determinada empresa em resposta a uma alteração de seu preço (muitos economistas diriam isto em linguagem mais sofisticada: a uma menor diferenciação do produto corresponde uma maior elasticidade-preço de sua demanda). Ou seja, no caso de um produto pouco diferenciado, um pequeno aumento no preço cobrado por uma firma vendedora pode provocar grande queda no volume de suas vendas, assim como uma pequena baixa no preço pode causar considerável elevação no volume de vendas. Agora, se cada empresa quisesse, via redução de seu preço, conquistar o mercado das demais firmas, isto levaria a uma guerra de preços que poderia ser ruïnosa para muitas das empresas concorrentes. Para evitar isto, cada firma procura fixar seu preço próximo do preço médio do produto.

A guerra entre as empresas passa a ser realizada com uso da propaganda e de outras armas: ofertas de brindes, vendas a longos créditos e outras artimanhas (tempos atrás, a fábrica Lockheed de aviões revelou ter pago muitos milhões de dólares a proeminentes políticos e funcionários públicos de diversos países para que estas pessoas dessem

preferência a seus aviões militares). Mas o instrumento principal nessa luta entre as empresas é mesmo a propaganda. Cada empresa pretende convencer seu eventual cliente de que seu produto é o melhor de todos, e criar no freguês o hábito de só adquirir seu produto. Daí as incríveis campanhas publicitárias a que somos submetidos todos os dias, via diferentes meios de comunicação e com os mais variados apelos. Mas o objetivo único de todos estes apelos é nos convencer de que o produto anunciado é um produto diferente (para melhor, é claro) dos outros. Portanto, se constatarmos que ele é mais caro do que os produtos concorrentes, não devemos estranhar: trata-se de um produto “diferente”. O dentifrício A não apenas limpa o dente, mas também produz o frescor da primavera; a lâmina de barbear B não só barbeia, mas também acaricia como uma mulher apaixonada; o aparelho de televisão C não apenas apresenta imagens e cores, como também suas cores são as da natureza; logo ao comprarmos os produtos A, B e C estaremos não somente adquirindo uma pasta de dente, uma lâmina de barbear e um televisor, mas também estaremos pagando pelo frescor da primavera, pela carícia da mulher e pelas cores da natureza. Em suma, a ideia da diferenciação do produto é fundamental para a empresa conquistar e manter um mercado cativo (isto é, fregueses fiéis), que lhe permite obter também um preço diferenciado para seu produto.

Consideremos agora a situação em que certo produto é vendido por uma única firma – o que corresponde a um caso de monopólio. É evidente que, nesta situação, o controle do mercado pela empresa monopolista é muito maior do que quando o mercado é dividido entre firmas concorrentes. Logo, é evidente também que a empresa monopolista dispõe de muito maior autonomia para fixar o preço de seu produto e que, por isto mesmo, este preço tenderá a ser o mais alto possível. Mas isso não implica a inexistência de um limite ao preço; se assim fosse, o preço tenderia a ser absurdamente alto. Na verdade, a demanda pelo produto atua como elemento limitador da magnitude do preço.

O fato de um bem ou serviço ser produzido por uma única firma não implica, de modo algum, que este bem ou serviço seja insubstituível; não existe produto absolutamente insubstituível, por mais diferente que ele seja. Quando um produto não tiver um similar que satisfaça a mesma necessidade ou proporcione a mesma satisfação, ele poderá ser substituído por um outro tipo de bem que atenda a uma outra necessidade ou proporcione satisfação semelhante. Por exemplo,

uma lâmina de barbear, uma navalha e um barbeador elétrico são produtos diferentes que, entretanto, podem ser facilmente substituídos entre si, visto que os três servem ao mesmo objetivo. Um aparelho de televisão não conta com um produto similar, mas pode ser substituído por um rádio, um toca-fitas ou um toca-discos, apesar de estes três últimos aparelhos não servirem ao mesmo objetivo da televisão.

É esta possibilidade de substituição do produto que estabelece um limite para seu preço. Quanto mais alto for seu preço, mais intensa será sua substituição por outros produtos na preferência dos compradores e, portanto, menor será o volume de suas vendas, de modo que o mais alto preço não representa necessariamente o maior montante de lucro para o vendedor.

Como dissemos antes, quanto mais facilmente um produto puder ser substituído, menos diferenciado ele é e, portanto, maior será a redução de sua demanda se seu preço se elevar. Assim sendo, mesmo no caso do monopólio, a empresa não está inteiramente livre para fixar o preço do produto: ela deve levar em conta o quanto seu produto deixará de ser vendido ao ter seu preço aumentado. Ou seja, a empresa monopolista estará concorrendo com firmas produtoras de bens substitutivos do seu, e portanto a existência de empresas monopolistas não elimina a concorrência – apenas a competição, neste caso, não se dará entre produtores de um mesmo tipo de bem, mas entre produtores de bens diversos. Em essência, qualquer que seja a concorrência entre empresas de um mesmo ramo ou de ramos diversos, todas elas estão competindo por um mesmo objetivo: a preferência dos compradores, que permite a elas a maximização de seus lucros.

Embora, neste sentido, possa-se tratar de um mesmo modo tanto as empresas monopolistas como as que atuam em mercado fragmentado, não resta dúvida de que as primeiras dispõem de maiores facilidades para obter preços mais altos por seus produtos. Isso se dá, em suma, porque elas só competem com as empresas de outros ramos, enquanto as firmas não monopolistas de um determinado ramo concorrem não apenas com as de outros ramos, mas também entre si.

Para tornar mais clara a diferença entre um mercado abastecido por diversas firmas e um mercado suprido por uma única empresa (monopólio), consideremos um exemplo como o da gasolina. Suponhamos

que o preço da gasolina não seja controlado pelo Estado, de modo que as empresas produtoras e distribuidoras deste produto possam vendê-lo pelo preço que desejarem. Imaginemos agora que a gasolina seja vendida por diversas empresas. Mesmo que cada empresa venda uma gasolina relativamente diferenciada das demais (ou sejamos apenas levados a crer na existência de uma diferenciação), permitindo a cada empresa certo controle sobre seu preço, o preço cobrado por qualquer uma das empresas não pode ser muito mais alto do que o das demais firmas. Isto porque, apesar da diferenciação real ou imaginária da gasolina vendida por esta empresa, se seu preço for elevado muito acima das outras, passaremos a comprar destas últimas firmas. Ou seja, estaremos simplesmente substituindo a gasolina A pela gasolina B, porque afinal, embora possa realmente haver uma diferença entre elas, ambas são gasolinas. Imaginemos agora que a gasolina seja vendida por uma só firma, a qual detém, assim, o monopólio deste combustível. Esta firma poderá cobrar um preço bastante alto, porque a gasolina, como combustível para automóveis e outros veículos, é um produto de difícil substituição. Não se pode simplesmente substituí-la por outro combustível qualquer, porque os motores dos carros e outros motores foram feitos para consumi-la. Somente se seu preço for fixado a um nível muito alto sua venda deverá cair, porque os possuidores de automóveis, por exemplo, tenderão a diminuir suas viagens e/ou procurar alternativas de transporte, e, em um período de tempo bem mais longo, se o preço da gasolina continuar muito alto, haverá também a tendência de se utilizar motores que façam uso de outro tipo de combustível mais barato.

Capacidade Produtiva e Custos

Na seção anterior, procuramos mostrar que os preços não podem ser fixados de modo inteiramente arbitrário, ou seja, que a concorrência entre as empresas se encarrega de estabelecer os limites máximos para os preços (os limites mínimos são dados pelos custos). Na seção seguinte, tentaremos explicar o processo adotado pelos capitalistas para fixar os preços. Mas, para isto, é ainda preciso abordar alguns outros problemas.

Estes problemas referem-se às seguintes suposições que adotaremos em nossa análise: 1) cada empresa produz um único tipo de bem ou serviço; 2) a capacidade produtiva da empresa (isto é, a quantidade de bens ou serviços que a empresa pode produzir em determinado

intervalo de tempo) é dada e não se altera durante o processo de fixação de preços; 3) o custo unitário de produção (isto é, o custo para produzir cada unidade de bem ou serviço) é conhecido e também não se modifica durante a fixação de preços.

Para simplificar nossa análise, temos de supor que cada empresa produz um único tipo de bem ou serviço. Como procuraremos mostrar daqui a pouco, ao fixar o preço de seu produto cada empresa visa a obter o lucro máximo com suas vendas. Se a empresa produz mais de um tipo de mercadoria, ela tentará maximizar seu lucro total (isto é, o lucro obtido pela venda de suas diferentes mercadorias) e não necessariamente o lucro auferido da venda de cada tipo de mercadoria em separado – e isto complica o problema da formação de preços.

Capacidade produtiva

A capacidade produtiva de uma empresa é determinada pelo montante de instrumentos de produção de que ela dispõe (no caso dos estabelecimentos agrícolas, inclui-se também a extensão da área cultivável). Mas a capacidade produtiva se mede pela quantidade de bens ou serviços que pode ser gerada em dado período de tempo – digamos, em um dia normal de trabalho. Acontece, porém, que o dia normal de trabalho pode ter diferentes durações de tempo, de acordo com as características técnicas das empresas. Para muitos ramos de atividade, o dia normal de trabalho corresponde a um único turno de oito horas durante cinco ou seis dias da semana; para outros, equivale a dois turnos de oito horas; e ainda, para outros ramos, corresponde a três turnos de oito horas durante todos os dias da semana, como acontece, por exemplo, nas siderúrgicas, onde os fornos de alta temperatura têm de funcionar ininterruptamente. Assim sendo, para medir a capacidade produtiva de uma empresa devemos também levar em conta suas características técnicas; não podemos dizer, por exemplo, que duas empresas têm a mesma capacidade produtiva simplesmente porque dispõem de um mesmo volume de capital fixo.

Quando um estabelecimento utiliza toda sua capacidade produtiva, dizemos que opera à plena capacidade; quando nem toda capacidade produtiva é usada, dizemos que o estabelecimento opera com capacidade ociosa. Nos países capitalistas desenvolvidos, a capacidade

ociosa é constatável em todos os setores e ramos da economia (com raras exceções), tornando-se maior ou menor nos períodos de depressão ou expansão econômica, respectivamente. Nos países capitalistas atrasados, ela é observável com menor frequência e intensidade, mas também existe. De qualquer modo, as economias capitalistas tendem naturalmente a operar com capacidade ociosa, e isto por três motivos principais: 1) o processo usual de fixação de preços, que – como veremos adiante – não requer a plena utilização da capacidade produtiva para que os lucros sejam maximizados; 2) as oscilações no nível das atividades econômicas, obrigando as empresas ora a diminuir, ora a aumentar sua produção e, conseqüentemente, em sentido oposto, ora a aumentar, ora a diminuir a utilização de sua capacidade produtiva; 3) a política de investimentos das empresas. Ao realizar seus investimentos (seja para se instalar, seja para ampliar suas instalações existentes), as empresas procuram tornar sua capacidade produtiva suficiente não apenas para atender à demanda por seus produtos, observada no momento em que o investimento é efetuado, mas também para suprir esperados ou eventuais acréscimos da demanda no futuro. Isto dá às empresas maior poder de manobra para enfrentar com rapidez os aumentos de demanda. Se uma firma não dispuser de capacidade produtiva ociosa, qualquer acréscimo de demanda poderá ser coberto por uma empresa concorrente, visto que, para elevar sua capacidade produtiva (isto é, efetuar novos investimentos, ampliar seu capital fixo), a firma levará tempo. Assim, as empresas tendem naturalmente a funcionar com reserva de capacidade produtiva, isto é, com capacidade ociosa.

Para nosso problema, não importa se as empresas estão operando ou não com capacidade ociosa. O que interessa destacar é o fato de os capitalistas, no momento de fixarem os preços de seus produtos, terem conhecimento da capacidade produtiva total de suas firmas, isto é, saberem qual a quantidade total de bens ou serviços que suas firmas podem produzir com o equipamento de capital existente – supondo-se também que eles não encontrem dificuldades em aumentar ou reduzir o emprego de força de trabalho e o uso de insumos de acordo com o volume de sua produção.

Esta suposição é fundamental. Embora o equipamento de capital de dada empresa determine sua capacidade produtiva total, esta capacidade pode não ser plenamente utilizada se houver falta de mão

de obra e/ou insumos. Esta situação não constitui uma raridade. Pelo lado da força de trabalho, pode ocorrer carência de certas categorias de trabalhadores especializados, provocando o funcionamento inadequado (e, portanto, abaixo da plena capacidade) das firmas. Este é um fato comum nas economias subdesenvolvidas, onde os capitalistas adquirem dos países industrialmente avançados certos equipamentos extremamente sofisticados, mas não conseguem os trabalhadores devidamente habilitados para a operação destes equipamentos. Por exemplo: todas as empresas e instituições oficiais, depois de atingirem certo porte, procuram utilizar-se de computadores para “racionalizar” e dar maior “eficiência” a suas atividades (o uso de computadores passa a representar um elemento de prestígio para estas empresas e instituições); acontece, porém, que por falta de pessoal habilitado muitos destes computadores permanecem parados por muito tempo, ou são utilizados apenas para certos tipos de operações que poderiam perfeitamente ser realizadas pelo pessoal administrativo existente, dispensando o uso dos computadores.

Também a carência de insumos pode impedir as empresas de funcionarem à plena capacidade. Isto ocorre em diferentes circunstâncias. Por exemplo: muitos ramos industriais utilizam insumos agrícolas ou insumos importados; qualquer fato que provoque uma redução no fornecimento destes insumos gerará capacidade ociosa nas indústrias que os utilizam. A situação se agrava quando se trata de uma empresa com produto de uso generalizado na economia, como é o caso, por exemplo, da energia elétrica, utilizada não apenas para iluminação, mas também para movimentar as máquinas; em um país em que o fornecimento de energia elétrica é precário, as empresas são forçadas a funcionar com capacidade ociosa a não ser que elas recorram a geradores elétricos próprios, como acontecia com frequência no Brasil.

Como estamos vendo, a capacidade produtiva total tecnologicamente definida – isto é, determinada pelo equipamento de capital – pode ser diminuída pela carência de força de trabalho e/ou insumos. Contudo, para não complicar ainda mais nossa análise, vamos supor que não exista esta espécie de limitação, ou seja, que os capitalistas possam adquirir facilmente maiores ou menores volumes de força de trabalho e de insumos de acordo com os níveis da produção de suas empresas.

Custos unitários de produção

Cabe-nos agora voltar a falar sobre os custos de produção. No início deste capítulo abordamos alguns aspectos deste problema; agora precisamos destacar outro aspecto, que diz respeito ao custo unitário conforme a produção vai crescendo – ou seja, trata-se de estabelecer a curva do custo unitário em função dos diferentes níveis de produção.

Vamos dividir o custo total em duas partes: custos fixos e custos variáveis. Os custos fixos são aqueles que não se alteram com o volume de produção, por exemplo: dado determinado volume de capital fixo, o montante anual de depreciação deste capital é sempre o mesmo, qualquer que seja a quantidade de bens ou serviços produzida pela firma; o mesmo acontece com o aluguel dos prédios ocupados pela firma; muitos empregados administrativos (como os gerentes, contadores, chefes de seção etc.) também são mantidos qualquer que seja o volume da produção. Assim sendo, existe todo um conjunto de custos fixos, isto é, de despesas que permanecem relativamente constantes independentemente das variações no volume de produção.

Por outro lado, existem os custos que variam de modo diretamente proporcional ao volume de produção. Estes são, por exemplo, os custos dos insumos (matérias-primas, embalagens, energia elétrica etc.) e da força de trabalho empregada diretamente na produção. Se, para produzir uma determinada mercadoria, requer-se sempre certa quantidade de insumos e força de trabalho, então os custos com estes dois elementos variarão proporcionalmente ao volume de mercadoria produzido.

Como sabemos, o custo unitário é o custo de cada bem ou serviço produzido, ou seja, é o montante global de custo de certo volume de produção dividido por este mesmo volume de produção. Agora, se para produzir uma mercadoria qualquer precisamos sempre de certas quantidades de insumos e força de trabalho, isso significa que o custo variável unitário (isto é, por cada unidade produzida) permanece constante qualquer que seja o nível da produção total.

Por sua vez, o custo fixo unitário vai decrescendo à medida que aumenta o volume total da produção. Como o custo total unitário nada mais é do que a soma do custo variável com o custo fixo unitário, então conforme este último vai diminuindo, o mesmo acontece com

o custo total unitário. Isto pode ser melhor entendido se usarmos um exemplo numérico.

Suponhamos uma empresa que produza certo tipo de mercadoria. A capacidade produtiva desta empresa é de 500 mil quilogramas de mercadorias por ano. Seu custo fixo por ano (com depreciação do capital fixo, aluguel, ordenado de pessoal administrativo etc.) é \$200.000 e, para produzir cada quilograma de mercadoria, a empresa gasta \$2 com insumos e força de trabalho. A variação dos custos, segundo os diferentes volumes de produção, é apresentada no Quadro 5.1.

Quadro 5.1
CUSTOS UNITÁRIOS DE PRODUÇÃO

Quantidade Produzida (a)	Custo Fixo Total (b)	Custo Variável Total (c)	Custo Fixo Unitário (b/a)	Custo Variável Unitário (c/a)	Custo Unitário Total (b/a) + (c/a)
1	200.000	2	200.000	2	200.002
2	200.000	4	100.000	2	100.002
3	200.000	6	66.666	2	66.668
.
.
.
10	200.000	20	20.000	2	20.002
100	200.000	200	2.000	2	2.002
1000	200.000	2.000	200	2	202
10.000	200.000	20.000	20	2	22
100.000	200.000	200.000	2	2	4
200.000	200.000	400.000	1	2	3
300.000	200.000	600.000	0,7	2	2,7
400.000	200.000	800.000	0,5	2	2,5
500.000	200.000	1.000.000	0,4	2	2,4

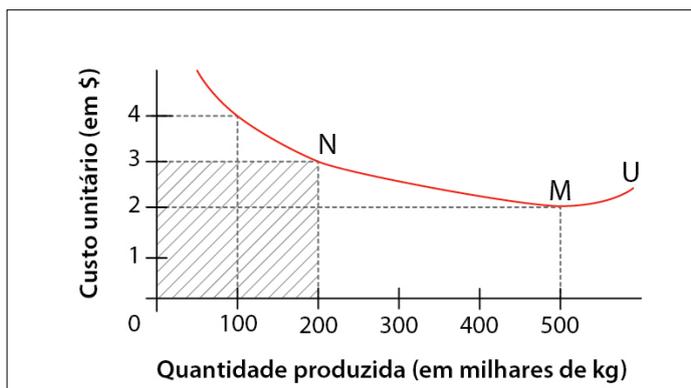
Vemos aí que o custo total unitário (última coluna do quadro) vai diminuindo rapidamente à medida que aumenta a quantidade produzida, até o ponto em que, quando a produção se torna bastante grande (por exemplo, em nosso quadro, quando a produção atinge 100.000kg), as variações do custo total unitário passam a se tornar cada vez menores.

A situação descrita no Quadro 5.1 pode também ser apresentada em forma de gráfico, como na Figura 5.1. Neste gráfico, o eixo horizontal mede a quantidade produzida e o eixo vertical mede o custo

unitário de produção, enquanto a curva U representa a curva do custo unitário, isto é, a curva que relaciona o custo unitário à quantidade produzida. Como no Quadro 5.1, a Figura 5.1 também nos mostra que, por exemplo, quando a quantidade produzida é de 100.000, 200.000 ou 500.000, o custo unitário é de \$4, \$3 ou \$2,4, respectivamente.

Precisamos fazer algumas observações adicionais sobre nosso gráfico. Em primeiro lugar, uma simples questão de desenho: não podemos traçar a extremidade esquerda da curva U até o fim (isto é, até o ponto correspondente a um único quilograma de produção), porque este fim é extremamente alto (em nosso exemplo, o fim da curva corresponde ao ponto em que o custo unitário é igual a \$200.002). Mas não devemos nos preocupar com isto, que em nada afeta nossa análise.

Figura 5.1
CURVA DE CUSTO UNITÁRIO DE PRODUÇÃO



O que mais merece nossa atenção é a extremidade direita da curva. Como dissemos ao apresentar nosso exemplo hipotético da firma cujos custos são apresentados no Quadro 5.1 e na Figura 5.1, a capacidade produtiva desta empresa é de 500.000kg de mercadorias por ano. Neste caso, a curva U deveria terminar no ponto M, que é o ponto correspondente aos 500.000kg. Acontece, entretanto, que a capacidade produtiva de uma empresa não possui uma magnitude tão rígida. Embora o equipamento de capital existente imponha determinados limites ao volume máximo de produção, é sempre possível esticar um pouco estes limites (diz-se, nestes casos, que as empresas estão operando com sobreutilização de sua capacidade produtiva). Mas é provável também

que, ultrapassado o que poderíamos chamar de “limite normal” da capacidade produtiva, os custos unitários de produção comecem a crescer (portanto, a partir do ponto M , nossa curva U se torna ascendente). Isto seria assim porque, por exemplo, com a sobreutilização do equipamento, aumentam os gastos de manutenção e salários; tendo de trabalhar horas extras, os empregados recebem adicionais de salários superiores a seus salários normais.

Observemos outro aspecto do gráfico. Embora se refira aos custos unitários, ele também nos permite calcular os custos totais da produção. Por exemplo, quando a produção é de 100.000kg, o custo unitário é de \$4; logo o custo total desta produção é de $100.000\text{kg} \times \$4 = \$400.000$ (observando o Quadro 5.1, verificamos que este é realmente o custo total, que se divide em \$200.000 de custo fixo e outros \$200.000 de custo variável). Quando a produção é de 200.000kg, o custo total é de $200.000\text{kg} \times \$3 = \$600.000$ (pelo Quadro 5.1 temos \$200.000 de custo fixo mais \$400.000 de custo variável). Notemos agora o seguinte: no gráfico, uma quantidade qualquer corresponde a certo comprimento do eixo horizontal, enquanto um custo unitário qualquer equivale a certo segmento do eixo vertical; assim quando multiplicamos determinada quantidade por seu respectivo custo unitário para obtermos aritmeticamente o custo total desta produção, isto, no gráfico, corresponde a multiplicarmos certo segmento do eixo horizontal por outro segmento do eixo vertical, sendo o produto desta multiplicação igual à área do retângulo que tem por lados estes dois segmentos (como sabemos, a área de uma figura retangular é igual ao produto de seu comprimento por sua altura). Assim, por exemplo, quando a produção é de 200.000kg, seu custo total (igual a $200.000\text{kg} \times \$3 = \$600.000$) corresponde à área tracejada do gráfico.

Uma observação final: dissemos que, no processo de fixação de preços, os capitalistas conhecem os custos unitários de produção de suas empresas. Podemos agora precisar o significado desta afirmação; queremos dizer que os capitalistas conhecem os custos unitários dos diferentes volumes possíveis de produção de suas empresas, ou, para resumir, conhecem a curva de custos unitários de suas empresas. Dissemos também que iríamos adotar a suposição de que os custos unitários não se alteram durante o processo de fixação de preços. Mais exatamente, isto implica adotarmos a hipótese de que, para cada empresa, no momento de fixação de preços, os custos unitários dos

diferentes volumes de produção são dados, isto é, não se modificam, embora variem ao se passar de um volume de produção para outro – ou seja, a curva dos custos unitários não se altera.

Como estamos preocupados em evitar suposições irrealistas, parece-nos necessário explicar um pouco mais a hipótese de que os capitalistas conhecem as curvas de custos de suas empresas. Talvez este seja efetivamente o caso nas empresas administradas com precisão, onde haja um perfeito controle de custos. Em geral, porém, é provável que os capitalistas tenham apenas uma visão aproximada de suas curvas de custos unitários: eles sabem que estes custos são muito altos quando são pequenas as quantidades produzidas, e que estes custos se aproximam de certo valor médio depois que a produção atinge determinado volume. Em nosso exemplo numérico do Quadro 5.1, isto corresponde a dizer que, depois de ultrapassar a produção de 200.000kg, o custo unitário se estabilizaria por volta de \$2,5 até atingir a capacidade produtiva total, isto é, 500.000kg. Em nosso gráfico, isto significaria que, do ponto N ao ponto M, a curva de custo se transformaria em uma linha horizontal, passando a uma altura equivalente ao custo unitário de \$2,5. Seria, então, este custo médio aproximado de \$2,5 que a empresa utilizaria para fixar seu preço quando sua produção estivesse entre 200.000kg e 500.000kg.

O Processo de Fixação de Preços

Preço e demanda

Vamos voltar, por um momento, a uma questão abordada anteriormente, qual seja, a da relação entre os preços e a demanda.

Como havíamos dito, conforme o preço de determinado produto vai aumentando, sua demanda (isto é, o volume de suas vendas) tende a ir decrescendo, porque este produto passa a ser substituído por outros na preferência dos compradores. E quanto menos diferenciado for este produto, mais facilmente ele será substituído e, portanto, maior será a queda de sua demanda quando seu preço se elevar. No caso de ser uma mercadoria produzida por várias empresas do mesmo ramo, o aumento de preço efetuado por uma das empresas

levaria a uma queda de suas vendas, à qual corresponderia um acréscimo nas vendas de outras empresas do mesmo ramo. No caso de ser uma mercadoria produzida por uma empresa que detém o monopólio de um ramo de produção, haveria também uma queda nas vendas, porque muitas pessoas deixariam de comprar este produto, substituindo-o por um similar ou outro qualquer.

O Quadro 5.2 fornece exemplo numérico da relação entre o preço e a demanda. Se o preço é \$3,00, a demanda é de 500.000kg, e pode-se observar que a demanda decresce à medida que o preço se eleva para \$3,75, \$4,50 etc. Poderíamos também ler o quadro de baixo para cima: a demanda vai crescendo conforme os preços se tornam mais reduzidos.

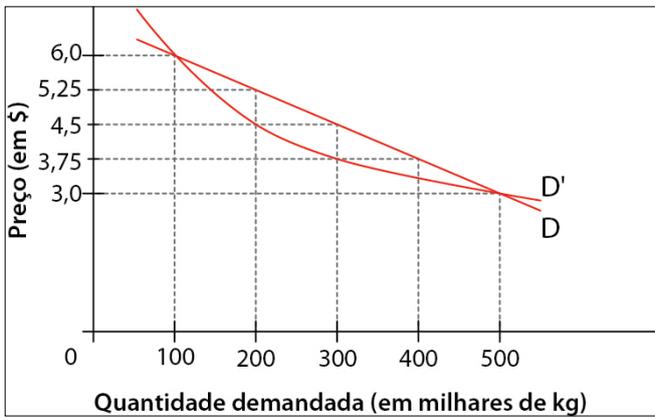
Quadro 5.2
RELAÇÃO ENTRE PREÇO E DEMANDA

Preço do produto (em \$)	Quantidade Demandada (em Kg)
3,00	500.000
3,75	400.000
4,50	300.000
5,25	200.000
6,00	100.000

A relação entre preço e demanda também pode ser representada graficamente, como na Figura 5.2, onde o eixo horizontal mede a quantidade demandada e o eixo vertical mede o preço. A relação entre estas duas grandezas é dada pela curva de demanda. A curva de demanda que corresponde aos valores do Quadro 5.2 é a reta D da Figura 5.2, por onde podemos ver que a quantidade demandada de 500.000kg se relaciona ao preço \$3,00, a demanda de 400.000kg se liga ao preço \$3,75, e assim sucessivamente.

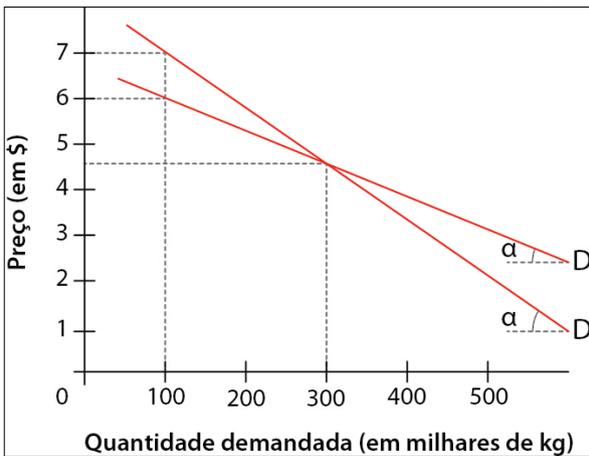
É preciso ressaltar o seguinte: a reta D da Figura 5.2 é apenas um exemplo hipotético da relação quantitativa entre preço e demanda. Na prática, esta relação para um produto qualquer pode assumir tanto a forma de uma reta como a forma de diferentes tipos de curvas, como, por exemplo, a curva D' (de acordo com a qual a demanda de 300.000kg se relacionaria ao preço \$3,75, e não ao preço \$4,50, como acontece no caso da reta D). Contudo, para maior simplicidade, continuaremos a representar a curva de demanda por meio de retas.

Figura 5.2
CURVA DE DEMANDA



Observemos agora um aspecto importante da curva de demanda, recorrendo ao exemplo apresentado na Figura 5.3, onde temos duas curvas de demanda: a reta D (igual à Figura 5.2) e a reta D', que tem inclinação mais acentuada (pode-se observar sua maior inclinação pelo fato de o ângulo por ela formado com o eixo horizontal ser maior do que o ângulo da reta D).

Figura 5.3
CURVAS DE DEMANDA COM DIFERENTES INCLINAÇÕES



Temos que, quando o preço é de \$4,5, a demanda é de 300.000kg, de acordo com ambas as curvas. Agora, a demanda de

100.000kg corresponde ao preço \$6 pela curva D, e ao preço \$7 pela curva D', ou seja, uma igual variação na quantidade demandada (passando de 300.000kg para 100.000kg) corresponde a uma menor variação no preço pela curva D (passando de \$4,5 para \$6) do que pela curva D' (passando de \$4,5 para \$7). Em outras palavras: no caso da curva D, uma elevação de \$1,5 no preço (passando de \$4,5 para \$6) provoca uma queda de 200.000kg na demanda (que passa de 300.000kg para 100.000kg), enquanto no caso da curva D' esta mesma queda da demanda é causada por uma elevação de \$2,5 no preço (que passa de \$4,5 para \$7). Logo, a curva D retrata uma situação em que a demanda é mais sensível às variações de preço, porque a diminuição de 200.000kg na demanda decorre de uma elevação de apenas \$1,5 no preço (enquanto no caso da curva D' esta mesma diminuição na demanda resulta de um aumento de \$2,5 no preço).

À esta sensibilidade da demanda em relação às mudanças de preço dá-se o nome de elasticidade-preço da demanda. Uma demanda mais sensível é, portanto, uma demanda mais elástica e o grau de sensibilidade da demanda é medido pelo coeficiente de elasticidade, que expressa a relação entre a variação relativa da demanda e a variação relativa do preço. Se denotarmos por Q a quantidade demandada de um produto quando seu preço é P, e denotarmos por ΔQ a variação na demanda quando o preço varia de ΔP , o coeficiente de elasticidade-preço da demanda (que representaremos por e) corresponde, então, a:

$$e = \frac{\Delta Q/Q}{\Delta P/P}$$

Na situação retratada pela curva D temos $Q = 300.000$ quando $P = \$4,5$, sendo que a demanda diminui em 200.000 (isto é, $\Delta Q = 200.000$) quando o preço aumenta em \$1,5 (isto é $\Delta P = \$1,5$). Logo, neste caso, o coeficiente de elasticidade é igual a:

$$e = \frac{\frac{200.000}{300.000}}{\frac{1,5}{4,5}} = \frac{0,666}{0,333} = 2$$

Na situação descrita pela curva D', temos: $Q = 300.000$, $P = \$4,5$, $\Delta Q = 200.000$, $\Delta P = \$2,5$. Logo:

$$e = \frac{\frac{200.000}{300.000}}{\frac{2,5}{4,5}} = \frac{0,666}{0,555} = 1,2$$

Ou seja, o coeficiente de elasticidade no caso da curva D (onde $\underline{e} = 2$) é maior do que no caso da curva D' (onde $\underline{e} = 1,2$). E, como regra, podemos afirmar que, quanto maior for a inclinação da curva da demanda (inclinação esta medida com referência ao eixo horizontal), menor será seu coeficiente de elasticidade, ou seja, menor será a variação da demanda em resposta a uma dada alteração do preço.

Mas não devemos nos preocupar aqui com a mensuração do coeficiente de elasticidade. Ao recorrermos a este coeficiente, estamos apenas querendo mostrar, de um modo mais formalizado (ou mais exato), como a inclinação de uma curva de demanda reflete (ou melhor, expressa) o grau de sensibilidade da demanda em relação ao preço. O importante é o que está por trás desta sensibilidade. Quanto mais sensível é a demanda por um produto, isto é, quanto maior a elasticidade-preço da demanda por um produto, menos diferenciado ele é, e mais facilmente poderá ser substituído por outro ou outros. Assim, em geral, caso um mesmo tipo de mercadoria seja produzido por diversas empresas (mesmo que cada empresa produza uma mercadoria relativamente diferenciada das demais), a curva de demanda pelo produto de cada empresa será menos inclinada (ou, em outros termos, a demanda pelo produto de cada empresa terá uma maior elasticidade-preço) do que caso esta mesma mercadoria seja produzida por uma empresa monopolista. Isto porque, no primeiro caso, o produto de cada empresa compete com os das demais firmas do mesmo ramo, e portanto é mais facilmente substituível.

Fixação de preço e maximização de lucro

Vamos agora juntar alguns elementos da análise anterior para analisarmos como as empresas fixam os preços de seus produtos. A fim de facilitar a exposição, podemos retomar o exemplo numérico utilizado antes – qual seja, o de uma empresa que tem capacidade produtiva total de 500.000kg de determinada mercadoria. E para tornar nosso exemplo

ainda mais simples, continuaremos supondo – como no Quadro 5.2 – que a empresa se vê em face de apenas cinco alternativas de preço para sua mercadoria, sendo que para cada preço corresponde um diferente nível de demanda. Estes dados são novamente relacionados no Quadro 5.3: na coluna a temos os níveis de demanda e na coluna b os preços. Além disto, a empresa conhece também seus custos unitários (coluna c do Quadro 5.3) para seus diferentes níveis de produção (os dados dos custos foram extraídos do Quadro 5.1).

Quadro 5.3
PRODUÇÃO E LUCRO

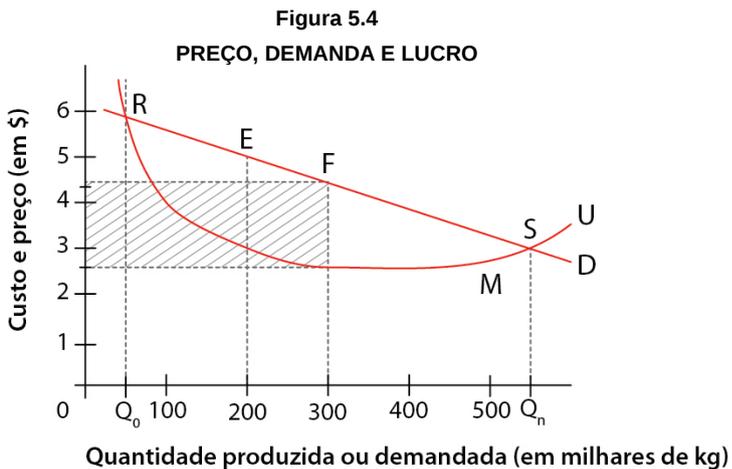
Quantidade Produzida ou Demandada	Preço	Custo Unitário	Lucro Unitário	Lucro Total
(a)	(b)	(c)	(d) = (b)-(c)	(e)=(a) x (d)
100.000	6,00	4,00	2,00	200.000
200.000	5,25	3,00	2,25	450.000
300.000	4,50	2,70	1,80	540.000
400.000	3,75	2,50	1,25	500.000
500.000	3,00	2,40	0,60	300.000

Como havíamos dito na primeira seção deste capítulo, sendo o custo o limite mínimo do preço, o problema da determinação do preço é, ao mesmo tempo, o problema da determinação do lucro, que é a parcela excedente do custo. Mas, como indicado na presente seção, o preço não pode ser fixado arbitrariamente a fim de tornar o lucro o maior possível, porque quanto maior o preço, menor tende a ser o volume de vendas da empresa. Neste sentido, é a demanda que estabelece os limites superiores do preço. Deve-se observar, porém, que a demanda não determina o preço que será efetivamente cobrado pelo produto e, conseqüentemente, o lucro total a ser auferido pela empresa. O lucro determinado pela demanda é apenas o lucro unitário, isto é, o lucro por cada unidade do produto, equivalente à diferença entre o preço e o custo unitário: se para cada nível de produção o custo unitário é dado e o preço é estabelecido pela demanda, então lucro unitário é também automaticamente determinado (na quarta coluna do Quadro 5.3, estão relacionados os lucros unitários correspondentes aos diversos níveis de produção).

Assim, repetindo, é a demanda que determina (dados os custos unitários) o lucro unitário para cada volume de produção. Como o lucro unitário varia para cada volume de produção e, conseqüentemente,

para cada nível de preço, poder-se-ia pensar que o preço escolhido pela empresa seria aquele que lhe dá o maior lucro unitário. Por exemplo, de acordo com os dados do Quadro 5.3, este preço seria de \$5,25, que dá um lucro unitário de \$2,25. Mas na verdade, não é necessariamente o maior lucro unitário que estabelece o preço a ser cobrado pela empresa. Dentre as diferentes alternativas de preço de que a empresa dispõe, ela escolherá o preço que lhe dê o maior lucro total (e não o maior lucro unitário). Pelo exemplo numérico do Quadro 5.3, o preço escolhido seria de \$4,50, porque é este o preço que lhe permite auferir o maior volume total de lucro, isto é, \$540.000, que corresponde à multiplicação do lucro unitário de \$1,80 pela quantidade produzida de 300.000kg.

Este exemplo numérico pode também ser explicado graficamente. Na Figura 5.4, combinamos a curva de custo U da Figura 5.1 com a curva de demanda D das Figuras 5.2 e 5.3.



Em nosso exemplo utilizamos, para simplificar, apenas cinco dados referentes à quantidade demandada, aos quais correspondem cinco níveis de custo unitário e cinco níveis de preço; porém, na realidade, o número de alternativas é muito maior – ou seja, o número de alternativas vai do ponto R ao ponto S, que correspondem, respectivamente, às quantidades demandadas Q₀ e Q_n. Estes dois pontos dão os limites das alternativas de produção da empresa porque são os pontos em que a curva de demanda corta a curva de custo unitário; ou seja,

nestes dois pontos o preço que a empresa pode cobrar é exatamente igual ao custo unitário e, portanto, a empresa não auferir lucro, e não haveria sentido, para o capitalista, em uma produção que não lhe rendesse lucro.

Como sabemos, a distância vertical entre o eixo horizontal e a curva U equivale ao custo unitário de produção, e a distância entre a curva U e a curva D corresponde ao lucro unitário. Assim, somente entre os pontos R e S (isto é, entre as quantidades Q_o e Q_n) o preço excede o custo e, portanto, existe uma margem de lucro. É entre estes limites que o capitalista procura fixar o preço de seu produto. Observamos que o lucro unitário (a distância entre a curva D e a curva U) se vai ampliando a partir do ponto R e depois volta a se estreitar até o ponto S. Entre estes limites, há um ponto em que o lucro unitário alcança sua maior grandeza; em nosso gráfico, este é o ponto E, correspondente à produção de 200.000kg. Contudo, o ponto de maior lucro unitário não é necessariamente aquele que permite ao capitalista auferir o maior lucro total. Como sabemos, o lucro total é igual ao lucro unitário multiplicado pela quantidade produzida. Logo, ao fixar o preço do produto, o capitalista deve levar em conta não apenas o lucro unitário, mas também a quantidade produzida. Em nosso gráfico, é o ponto F que assinala o preço a ser cobrado, porque é aí que o lucro total atinge seu máximo; este lucro corresponde à área tracejada do gráfico.

Em geral, o preço fixado por uma firma para seu produto depende de sua escala de custos unitários e da escala de demanda por seu produto – ou seja, depende das curvas de custo e de demanda.

Vejamos agora como o problema da determinação do preço se relaciona com a utilização da capacidade produtiva da empresa. Ao fixar o preço no ponto F (que, em nosso exemplo numérico, é igual a \$4,50), a empresa venderá determinada quantidade de mercadorias (300.000kg), ou seja, ela estará usando uma dada capacidade produtiva. A capacidade produtiva total é assinalada pelo ponto M na curva U; até este ponto os custos unitários são decrescentes e a partir daí (isto é, se a empresa quiser produzir mais do que sua capacidade) tornam-se crescentes. Mas, com preço fixado no ponto F, a quantidade produzida é menor do que a capacidade produtiva da empresa: sendo de 300.000kg a capacidade produtiva e de

500.000kg a capacidade produtiva, vemos que a empresa utiliza apenas $\frac{300.00}{500.00} \cdot 100 = 60\%$ de sua capacidade produtiva, ou seja, opera com 40% de capacidade ociosa.

Vejamus um novo exemplo. Suponhamos uma empresa cuja curva de custos unitários seja a mesma curva U que temos utilizado até aqui e, como antes, para simplificar, consideremos apenas cinco pontos desta curva, correspondentes às produções de 100, 200, 300, 400 e 500 mil quilogramas. Imaginemos, porém, uma curva de demanda D' que tenha uma inclinação menor do que a curva D que vem sendo usada (a diferença de inclinação entre estas duas curvas pode ser observada na Figura 5.5). Os preços desta nova escala de demanda estão relacionados na coluna b do Quadro 5.4; conhecendo-se os custos unitários, podemos calcular os lucros unitários que, multiplicados pelas respectivas quantidades produzidas, dão os lucros totais.

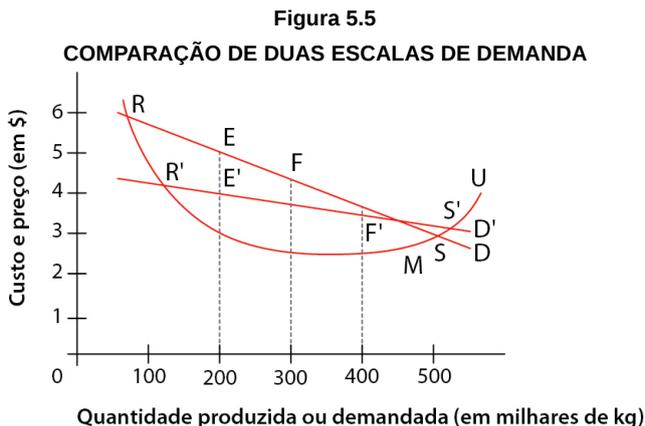
Quadro 5.4
PRODUÇÃO E LUCRO EM NOVA ESCALA DE DEMANDA

Quantidade Produzida ou Demandada	Preço	Custo Unitário	Lucro Unitário	Lucro Total
(a)	(b)	(c)	(d) = (b) - (c)	(e) = (a) x (d)
100.000	4,80	4,00	0,80	80.000
200.000	4,40	3,00	1,40	280.000
300.000	4,00	2,70	1,30	390.000
400.000	3,60	2,50	1,10	440.000
500.000	3,20	2,40	0,80	400.000

Como se pode ver, o preço que permite o maior lucro unitário é o preço de \$4,40, porém o maior lucro total é obtido com preço de \$3,60. Logo, deve ser este o preço fixado pela empresa.

Agora para tornar mais facilmente comparáveis as escalas de demanda D e D', vamos colocá-las em um mesmo gráfico (Figura 5.5). Observamos o seguinte: 1) na curva D é o ponto E que assinala o maior lucro unitário (de \$2,25) e corresponde a uma produção de 200.000kg, e na curva D' o ponto E' de maior lucro unitário (\$1,40) também corresponde, coincidentemente, à produção de 200.000kg; 2) na curva D', o maior lucro total é obtido no ponto E, em que a quantidade produzida é de 300.000kg, enquanto na curva D o maior lucro total é obtido no ponto E', em que a quantidade produzida é 400.000kg. E é este aspecto que desejamos assinalar: em uma curva de

demanda menos inclinada em relação ao eixo horizontal (como acontece com a curva \underline{D}' quando comparada com a curva \underline{D}), o maior lucro total é obtido com um maior volume de produção (400.000kg no caso da curva \underline{D}' , comparados com os 300.000kg no caso da curva \underline{D}).



A explicação para isto é complicada. Uma curva de demanda menos inclinada tem um maior coeficiente de elasticidade-preço, como explicamos anteriormente. Ou seja, uma dada variação no preço provoca uma alteração maior no volume de demanda do que no caso de uma curva mais inclinada. Assim, por exemplo, no caso da curva \underline{D} , é preciso que o preço diminua em \$0,75 para a demanda aumentar 100.000 kg, enquanto no caso da curva \underline{D}' este mesmo aumento da demanda é obtido com redução de apenas \$0,40 no preço. Suponhamos agora, para simplificar, que o produto esteja sendo vendido a \$1,00. No caso da curva \underline{D} , teremos: se o preço continuasse sendo de \$1,00, a venda adicional de 100.000kg daria uma receita de \$100.000; mas como para realizar essa venda adicional o preço teve de ser reduzido de \$0,75, passando, portanto, para \$0,25, a receita da venda adicional seria de \$25.000 (isto é, \$0,25 x 100.000kg). No caso da curva \underline{D}' , para realizar a venda adicional de 100.000kg, o preço teve de ser diminuído em \$0,40, passando de \$1,00 para \$0,60; assim, a venda adicional de 100.000kg daria uma receita de \$60.000 (isto é, \$0,60 x 100.000kg), que é maior do que no caso da curva \underline{D} . Em conclusão, é mais vantajoso aumentar a produção no caso da curva \underline{D}' do que no da curva \underline{D} .

Isto explica porque, em nosso gráfico, o ponto F' se situa à direita do ponto F , ou seja, porque, nas condições de demanda

representadas pela curva D' (que é menos inclinada do que a curva D), a quantidade produzida tem de ser maior para a empresa poder auferir maiores lucros. Logo, generalizando, podemos afirmar que, quando duas empresas têm a mesma capacidade produtiva e a mesma escala de custos unitários, mas diferentes escalas de demanda para seus produtos, a empresa cuja curva de demanda for menos inclinada precisará produzir maior quantidade de mercadorias a fim de maximizar seu lucro total – ou seja, esta empresa deverá operar com maior utilização de sua capacidade produtiva total. Em nosso exemplo, temos que a capacidade produtiva é de 500.000kg; a empresa que tivesse uma curva de demanda D fixaria seu preço no ponto F e produziria 300.000kg, utilizando, portanto, apenas $\frac{300.000}{500.000} \cdot 100 = 60\%$ de sua capacidade produtiva; a empresa cuja curva de demanda fosse D' fixaria seu preço no ponto F' e produziria 400.000kg, usando, assim, de $\frac{400.000}{500.000} \cdot 100 = 80\%$ sua capacidade produtiva.

Recordemos agora que uma curva mais inclinada de demanda por um produto qualquer representa uma situação em que este produto é mais diferenciado e, portanto, de mais difícil substituição. Recordemos também que, neste caso, a firma vendedora deste produto goza de maior poder de controle sobre o mercado, poder este que alcança seu limite máximo quando a firma se constitui em monopólio. Portanto, quanto maior for o controle da empresa sobre o mercado – ou seja, quanto maior for seu poder de monopólio – mais inclinada tenderá a ser a curva de demanda por seu produto e, conseqüentemente, menor deverá ser, em geral, a utilização da capacidade produtiva total dessa empresa. Em resumo, podemos dizer que as firmas com o poder de monopólio costumam operar com maior capacidade ociosa do que as empresas que operam em mercados mais competitivos.

Preço, lucro e utilização da capacidade produtiva

Devemos agora esclarecer uma dúvida que pode eventualmente surgir em decorrência do mau entendimento do problema da formação de preço. Alguém poderia indagar: se a empresa, de acordo com o exemplo usado, produz 300.000kg, porque ela não instala uma capacidade produtiva desta mesma grandeza, em vez de uma capacidade produtiva de 500.000kg, evitando assim o surgimento de capacidade

ociosa? Esta indagação tem sentido, porém inverte a colocação do problema. Segundo o argumento exposto até aqui, a empresa produz 300.000kg porque é com esta quantidade que ela maximiza seu lucro total, e ela maximiza seu lucro total com esta quantidade produzida em decorrência de sua curva de demanda e de sua curva de custo – e sua curva de custo, por seu turno, depende da capacidade produtiva da firma. Se a empresa instalasse uma capacidade produtiva total de 300.000kg, sua curva de custo se modificaria, alterando também o nível de produção que maximiza o lucro total.

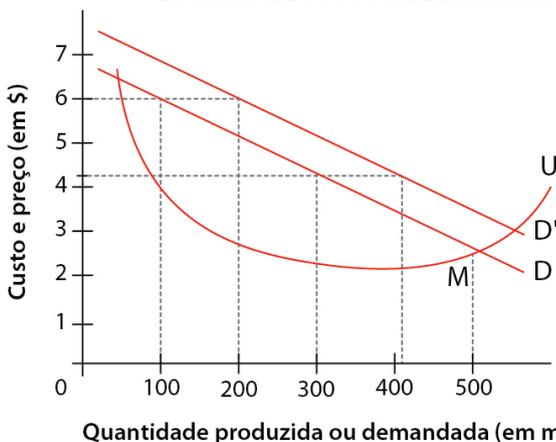
Suponhamos que, ao instalar uma capacidade produtiva de 500.000kg, a empresa pretenda efetivamente produzir esta quantidade de mercadorias. Com essa capacidade produtiva, a curva de custos unitários é determinada (por exemplo, a curva U de nossos gráficos); agora, independentemente de sua capacidade produtiva, a firma vê-se em face de uma dada curva de demanda (por exemplo, a curva D de nossos gráficos). É pela relação entre curva de demanda e a curva de custo que a empresa pode saber qual a quantidade que deve produzir a fim de maximizar seu lucro. Em nosso exemplo, ela decide produzir 300.000kg porque é esta produção que lhe permite auferir o maior lucro total. Mas, se quiser, a empresa pode também produzir todos os 500.000kg previstos, só que com esta produção seu lucro total será menor – porque, para vender esta maior produção, ela teria de adotar um preço muito mais baixo (esta é a situação descrita numericamente no Quadro 5.3). A empresa se vê, assim, diante da seguinte alternativa: maior lucro ou maior produção.

Em certas condições concretas, este dilema pode não existir, porque a maior produção significaria ao mesmo tempo o maior lucro. Isto aconteceria, continuando a utilizar nosso exemplo, se a curva de demanda se elevasse. Na Figura 5.6, as curvas U e D (representando as escalas de custo e de demanda, respectivamente) são as mesmas de antes. Suponhamos agora que, por um motivo qualquer (por exemplo, em decorrência do aumento da população com dado nível de renda por pessoa), a demanda se eleve, passando a situar-se na posição da curva D' > D.

É preciso chamar a atenção para o seguinte: a curva D' representa a elevação de toda a escala de demanda, e não aumento de demanda dentro de uma dada escala. Consideremos a curva D: quando o preço cai de \$6 para \$4,5, a demanda aumenta de 100 mil para 300 mil unidades

de produto, mas este é um aumento que ocorre dentro de uma mesma escala de demanda, escala esta representada pela curva \underline{D} e que ocorre em face de uma diminuição do preço. A curva \underline{D}' , por sua vez, expressa uma elevação de toda escala de demanda; por exemplo, ao preço de \$6, a demanda já não é de 100 mil unidades (como ocorrida na escala \underline{D}), mas sim de mais de 200 mil unidades; ao preço de \$4,5, a demanda já não é de 300 mil, mas sim de mais de 400 mil unidades; em suma, a um preço qualquer, a curva \underline{D}' expressa uma demanda maior do que a assinalada pela curva \underline{D} .

Figura 5.6
ESCALAS DE CUSTO E DE DEMANDA



Quando a escala da demanda correspondia a \underline{D} , a empresa fixava seu preço em \$4,5 e vendia 300 mil unidades, porque era com este preço e este volume de vendas que ela maximizava seu lucro total. Agora, se a escala da demanda se eleva para \underline{D}' , a situação se modifica. Ao preço de \$4,5, a empresa venderá agora mais de 400 mil unidades e, portanto, aumentará seu lucro total, e poderá mesmo ocorrer que a empresa busque um novo preço que maximize seu lucro total com a nova escala de demanda.

Antes, isto é, no caso \underline{D} , tínhamos que as demandas de 100, 200, 300, 400 e 500 mil unidades correspondiam aos preços de \$6,00, \$5,25, \$4,50, \$3,75 e \$3,00, respectivamente. Agora, com a elevação da escala de demanda (curva \underline{D}'), suponhamos que aqueles níveis de demanda correspondam aos preços de \$7,00, \$6,25, \$5,50, \$4,75 e \$4,00, respectivamente. No Quadro 5, calculamos o lucro total que a firma pode

obter e encontramos que o maior lucro total é atingido quando a firma vende seu produto por \$4,75 (volume de venda de 400 mil unidades) ou por \$4,00 (volume de venda de 500 mil unidades), porque em ambos os casos o lucro total é de 900 mil. De qualquer modo, não importa se a empresa fixará o preço em \$4,00 ou \$4,75, ou outro valor entre estes dois; o fato é que, com a elevação da escala da demanda, a firma deverá também aumentar sua produção, a fim de maximizar seu lucro total.

Quadro 5.5
PRODUÇÃO E LUCRO COM A ELEVAÇÃO DA ESCALA DE DEMANDA

Quantidade Produzida ou Demandada	Preço	Custo Unitário	Lucro Unitário	Lucro Total
(a)	(b)	(c)	(d) = (b) - (c)	(e) = (a) x (d)
100.000	7,00	4,00	3,00	300.000
200.000	6,25	3,00	3,25	650.000
300.000	5,50	2,70	2,80	840.000
400.000	4,75	2,50	2,25	900.000
500.000	4,00	2,40	1,60	900.000

Nesta situação – isto é, com a elevação da escala de demanda que normalmente ocorre com o tempo, em decorrência do desenvolvimento da economia –, não se apresenta a alternativa anteriormente mencionada de maior lucro ou maior produção, porque, para aumentar o lucro, torna-se necessário ampliar a produção. E, expandindo sua produção, a empresa pode atingir o nível de plena utilização de sua capacidade produtiva (o que, em nosso exemplo, aconteceria se a empresa produzisse 500 mil unidades).

O que pretendemos destacar aqui é o seguinte: não existe necessariamente uma contradição entre o maior lucro e a maior produção, como se, para maximizar seu lucro total, uma empresa qualquer tivesse sempre de produzir com capacidade ociosa, isto é, a um nível abaixo de sua capacidade produtiva total. Nada disto: o grau de utilização da capacidade produtiva que torna máximo o lucro da empresa vai depender concretamente da posição das curvas de custo e de demanda. Se, ao instalar-se uma empresa com capacidade produtiva total de 500 mil unidades e com uma escala de custo unitário igual à curva U da Figura 5.6, esta empresa se deparasse com uma escala de demanda igual à curva D', então desde o início de seu funcionamento esta empresa estaria utilizando toda, ou quase toda, sua capacidade

produtiva, porque, para maximizar seu lucro, ela deveria vender mais de 400 mil unidades. Ou então, como no exemplo analisado acima, se no início a curva de demanda fosse D , mas, com o tempo (ou melhor, com o desenvolvimento da economia ao longo do tempo), a escala de demanda se elevasse para D' , a empresa começaria suas atividades com grande capacidade ociosa, a qual, entretanto, iria sendo reduzida com a elevação da escala da demanda, até atingir a plena utilização da capacidade produtiva.

Assim, repetindo, não existe necessariamente uma contradição – ou alternativa – entre maior lucro e maior produção. Em geral, esta alternativa apresenta-se porque, como já assinalado, as empresas procuram – ao se instalarem ou ao ampliarem suas instalações – manter certa reserva de capacidade produtiva para fazer face ao crescimento da demanda no futuro. E quando esta alternativa se apresenta, a empresa tende naturalmente a optar pelo maior lucro, a não ser, é claro, que algum motivo específico a leve a preferir a maior produção. Isto aconteceria, por exemplo, em uma situação de aguda concorrência com outras firmas: para conquistar maior parcela do mercado e, se possível, para eliminar firmas concorrentes, a empresa adotaria preço mais baixo para seu produto e passaria, assim, a vender maiores quantidades. Este seria um caso típico de *dumping* (palavra inglesa que significa escoamento de massa, liquidação de mercadorias), situação em que uma empresa, para eliminar concorrentes, passa a vender seu produto a preço extremamente baixo, podendo até mesmo ser mais baixo do que o custo. Eliminadas as concorrentes, a empresa teria completo domínio do mercado, em situação de monopólio, e poderia então ditar as regras do jogo. Mas, mesmo sem chegar ao caso extremo de *dumping*, uma empresa pode ver-se obrigada a reduzir bastante seu preço simplesmente para conquistar maior parcela do mercado e, neste caso, embora ela passasse a operar com maior utilização de sua capacidade produtiva, a empresa não estaria maximizando seu lucro.

Em um ramo produtivo qualquer onde existe grande número de firmas produtoras de uma mesma mercadoria, a extensão e a intensidade da concorrência entre as empresas tendem a ser bastante acentuadas, mesmo que cada firma produza uma mercadoria relativamente diferenciada das demais. A curva da demanda para cada empresa será pouco inclinada e se situará em um nível mais baixo – isto é, para

maximizar seu lucro total, cada firma terá de produzir mais, dentro de sua capacidade total, e este lucro total será menor porque mais estreita é a margem de lucro (a diferença entre o preço e o custo). Muitas firmas, para ampliar sua participação no mercado, terão de produzir a preços mais baixos e, portanto, auferirão lucros menores. Nestas condições, a taxa de lucro deste ramo produtivo como um todo deverá ser menor. Em um ramo onde o número de concorrentes seja reduzido ou, em caso extremo, inexistente (situação de monopólio), a taxa de lucro será maior.

Preço e grau de monopólio

Assim como não existe concorrência perfeita, também dificilmente podemos encontrar uma situação de monopólio absoluto. O que efetivamente existe e prepondera na economia como um todo, e em cada ramo específico de atividade, é uma situação em que, para a produção de cada tipo de bem e serviço, há variado número de empresas de diferentes tamanhos (isto é, com diferentes capacidades produtivas) que competem entre si com maior ou menor intensidade. Embora cada empresa detenha certa parcela do mercado total deste tipo de bem ou serviço, esta parcela é mais ou menos fluida, e por isto mesmo as empresas lutam entre si para ampliar ou simplesmente manter sua participação no mercado. Evidentemente certas empresas têm maior controle de seu próprio mercado do que outras, por serem mais poderosas (em termos de capacidade produtiva e financeira), pelo fato de seu produto gozar de maior prestígio, por operarem com custos mais baixos etc. A este controle de mercado, usa-se dar o nome de grau de monopólio: quanto mais uma empresa dominar o mercado de seu produto, maior será seu grau de monopólio. E este se expressa no preço do produto.

Como tentamos explicar, uma empresa procura fixar para seu produto um preço que torne seu lucro o maior possível, e, para esse fim, se baseia em seu custo de produção e na demanda por seu produto. Isto não significa que, no momento de estabelecer o preço, a empresa tenha conhecimento de toda a escala de demanda por seu produto. O processo se dá, na verdade, por meio de tentativas sucessivas: o preço vai sendo alterado de acordo com a reação dos compradores e com o modo como isto afeta o lucro total. Se um

aumento de preço pode provocar queda da demanda, mas, apesar disto, o lucro cresce, então o referido aumento será mantido; se a elevação do preço causa diminuição muito grande no volume de vendas, a ponto de provocar redução do lucro total, a empresa procurará voltar ao preço anterior.

Neste processo de fixação de preço, a empresa toma como referência dois elementos: de um lado, o custo unitário do produto (que é o limite mínimo do preço) e, de outro, o volume de demanda por seu produto. Mas é preciso considerar o seguinte: em um ramo de atividade onde operam diversas firmas concorrentes, o volume de demanda pelo produto de uma empresa qualquer é, por sua vez, dependente do preço cobrado pelas outras firmas que competem no mercado do mencionado produto.

Consideramos uma empresa z qualquer que produz determinada mercadoria M . O volume total de demanda por esta mercadoria (isto é, a demanda pelo produto não apenas da empresa z , mas de todas as empresas que o produzem) depende fundamentalmente das seguintes causas: a) a magnitude da população do país; b) o nível de renda desta população; c) o padrão de consumo desta população (se a mercadoria M é um bem de consumo) ou a tecnologia de produção adotada (se a referida mercadoria é um bem de produção); d) o grau de diferenciação do produto; e) o preço médio do produto no mercado. Mas o volume de demanda pela mercadoria M produzida especificamente pela empresa z não depende de todas estas causas, mas somente da última; ou seja, este volume é determinado diretamente pelo preço cobrado pelas empresas concorrentes e pela própria empresa z – ou, em suma, pelo preço médio do produto. Embora a empresa em questão possa ter controle de uma parcela do mercado total da mercadoria M , ela não pode fixar arbitrariamente seu preço, porque, se este preço for muito superior ao preço cobrado pelas outras firmas, a empresa z começará a perder fregueses, os quais passarão a comprar das outras firmas. Suponhamos, por um instante, que não houvesse firmas concorrentes, isto é, que a empresa z constituísse um monopólio absoluto. Seria possível, então, a esta empresa, maximizar seu lucro vendendo a mercadoria a um preço bastante alto. Mas, na verdade, existem empresas concorrentes. E é o fato de estas empresas venderem a mercadoria M por determinados preços, em torno de um preço médio qualquer, que faz com que a

demanda pelo produto da empresa \underline{z} se limite a determinadas quantidades de acordo com o preço por ela cobrado – ou seja, estabelece a escala de demanda pelo produto da referida empresa. Isto a leva a fixar seu preço em certo nível, nível este que corresponde ao maior lucro que a empresa pode obter dentro das limitações impostas pela concorrência.

Assim, podemos dizer que o preço fixado pela empresa para o produto depende de: a) seu custo unitário; b) o preço médio do produto no mercado. Se representarmos por P_i o preço fixado pela empresa, por U seu custo unitário e por P o preço médio do produto no mercado, então podemos escrever:

$$P_i = f(U, P).$$

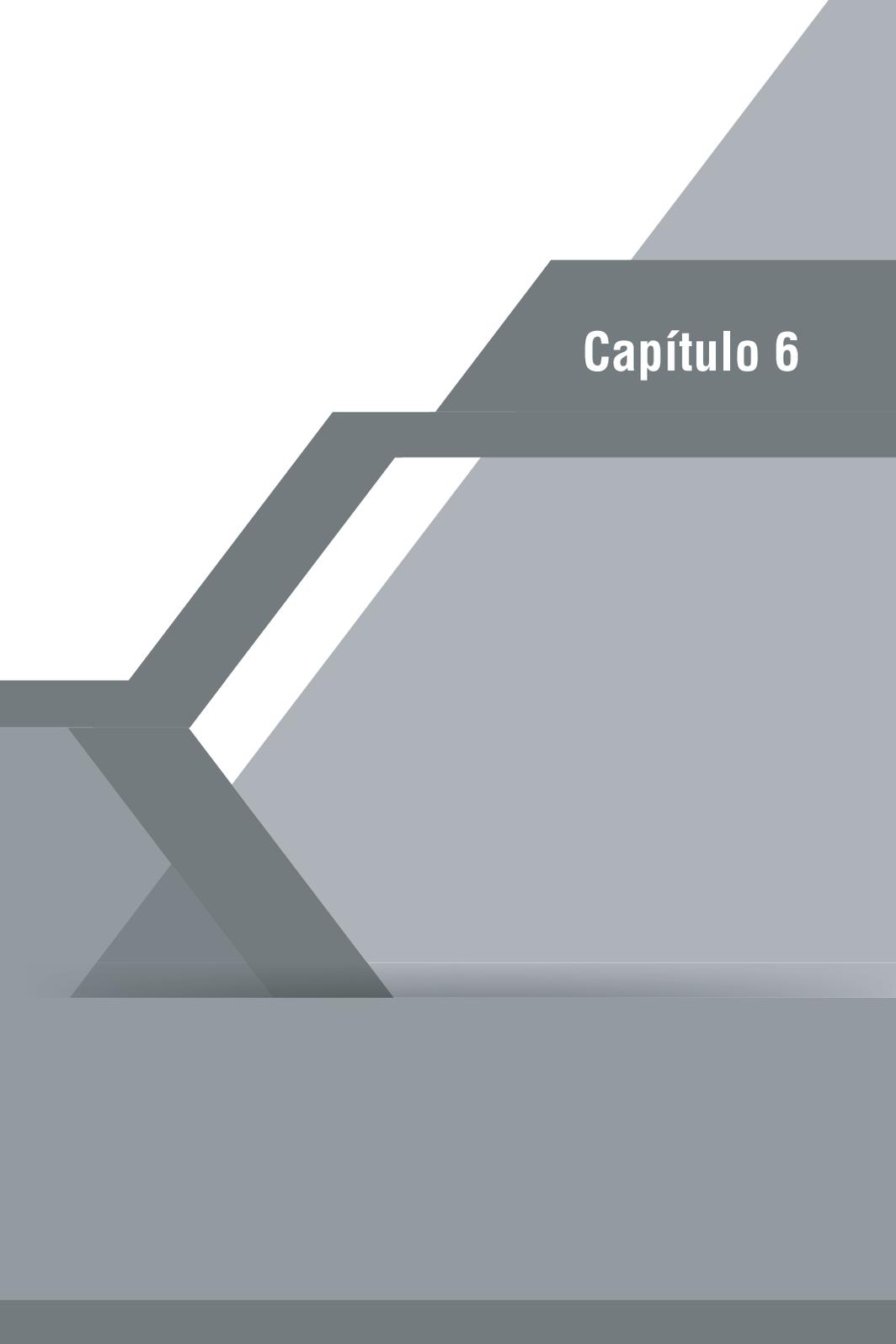
Vamos considerar isoladamente as variáveis P e U . Se uma empresa fixasse seu preço exclusivamente em função do preço médio do produto no mercado, poderíamos escrever: $P_i = n \times P$, onde n é o coeficiente que relaciona o preço cobrado pela empresa (P_i) ao preço médio (P) do produto. Por exemplo, se $P = 10$ e $P_i = 12$, então $n = 1,2$ porque $12 = 1,2 \times 10$; se $P = 10$ e $P_i = 9$, então $n = 0,9$, porque $9 = 0,9 \times 10$. Agora, se a empresa fixasse o preço em função apenas seu custo unitário, teríamos $P_i = m \times U$, onde m é o coeficiente relacionando o preço ao custo unitário.

Na verdade, porém, o preço de ambas variáveis (P e U) atuam ao mesmo tempo. Assim, juntando o que acabamos de explicar acima a respeito da relação entre P_i e P , e entre P_i e U , a equação do preço fixado pela empresa pode ser escrita como propõe Kalecki:

$$P_i = (m \times U) + (n \times P).$$

Os coeficientes m e n , considerados em conjunto, servem para medir o grau de monopólio de uma empresa: quanto maiores forem estes coeficientes, mais alto o grau de monopólio. Quanto maior for m , maior a diferença (ou a relação) entre o preço cobrado e o custo de produção; quanto maior for n , maior a diferença (ou a relação) entre o preço cobrado pela empresa e o preço médio do produto no mercado. Em ambos os casos, isto significa que a empresa tem grande controle do mercado (elevado grau de monopólio), o que lhe permite fixar para

seu produto um preço bem acima de seu custo de produção e do preço médio vigente no mercado. Se a firma em questão tivesse apenas um pequeno controle do mercado, ela se veria obrigada a vender seu produto por um preço igual, ou mesmo inferior, ao preço médio, e para poder ampliar suas vendas teria que reduzir ainda mais seu preço, o qual, assim, se aproximaria do próprio custo de produção – ou seja, neste caso os coeficientes m e n seriam pequenos.

The background features a series of overlapping geometric shapes in various shades of gray and white. A prominent dark gray shape in the upper right contains the chapter title. Below it, a lighter gray shape extends across the middle. A white diagonal stripe cuts through the lower-left portion of the composition. The overall aesthetic is clean and modern.

Capítulo 6

Taxa de Lucro e Movimento de Capital

Taxa Orientadora da Taxa de Lucro

Taxa de lucro e objetivo da produção

Como vimos no capítulo anterior, os capitalistas procuram fixar os preços de seus produtos nos níveis em que estes preços, multiplicados pelos volumes de vendas, tornem máximos os montantes de lucro. Dado o capital total aplicado na produção, o montante máximo de lucro auferido pelos capitalistas corresponde à taxa máxima de lucros que eles obtêm.

É preciso distinguir entre montante (ou massa) de lucro e taxa de lucro, porque é com base nesta última – e não no montante de lucro – que os capitalistas orientam suas atividades. Como sabemos, a massa de lucro corresponde, em termos contábeis, à diferença entre o valor total da produção e o custo total necessário para efetuar esta produção, enquanto a taxa de lucro é a razão entre a massa de lucro e o capital total (fixo e circulante) aplicado nesta produção. Suponhamos uma empresa A qualquer que obtenha, por ano, um montante de lucro de \$2 milhões e tenha um capital de \$10 milhões; sua taxa de lucro será de $(2/10).100 = 20\%$ ao ano. Suponhamos agora uma empresa B com lucro anual de \$1,5 milhões e capital de \$5 milhões e, portanto, taxa de lucro de $(1,5/5).100 = 30\%$. A empresa A obtém montante de lucro maior do que a firma B (\$2 milhões, em A, e \$1,5 milhões, em B), mas esta última apresenta taxa de lucro maior (30%, em comparação com os 20% de A). Assim, se um capitalista fosse inteiramente livre para decidir onde aplicar seu capital, ele optaria, digamos, pela implantação de duas empresas B em lugar de uma empresa A; porque, com os mesmos \$10 milhões necessários para constituir o capital da firma A, ele constituiria duas firmas B que, com uma taxa de lucro de 30%, lhe renderiam um montante de lucro de \$3 milhões – enquanto a empresa A, com uma taxa de lucro de 20%, renderia apenas \$2 milhões. Assim, não é a massa de lucro, mas a taxa de lucro que orienta os capitalistas em suas atividades econômicas e, mais especificamente, em suas aplicações de capital.

Agora, quando o capital já se encontra aplicado (ou, em outras palavras, quando as empresas estão instaladas, em funcionamento ou prontas para funcionar), os capitalistas, ao maximizar seu montante de lucro, estão ao mesmo tempo maximizando sua taxa de lucro. Neste caso, quando falamos em maximização do lucro – como o fizemos ao analisar o processo de fixação dos preços –, estamos nos referindo tanto ao montante quanto à taxa de lucro. A maximização do lucro é o objetivo fundamental perseguido pelos capitalistas no processo de determinação de preços para seus produtos, e isto não poderia deixar de ser assim, porque o lucro – ou melhor, a obtenção de lucro – é o motivo essencial, se não o único, que leva os capitalistas a aplicarem capital em determinada produção, é a própria razão de ser do sistema capitalista.

É usual encontrar-se, em manuais de Economia, a afirmação de que o objetivo da produção é o consumo, a satisfação das necessidades humanas. No que se refere ao capitalismo, esta é uma afirmação enganadora, que leva a interpretação inteiramente falsa acerca do funcionamento da economia (vide segundo item da terceira seção do Capítulo 3). Para cada capitalista individual e para a classe de capitalistas como um todo, não importa se a produção satisfaz ou não uma necessidade humana; o que interessa é se esta produção é vendável e se gera um lucro satisfatório. E como são os capitalistas que decidem o que e quanto produzir, não tem sentido afirmar que a produção é efetuada para satisfazer as necessidades humanas. Se uma parte da produção atende a este objetivo, não é porque ela tenha sido efetuada precipuamente com tal objetivo, mas sim porque esta parte da produção gera lucro suficientemente alto para induzir os capitalistas a continuarem operando neste setor. Ao capitalista como tal – por mais humanitário que ele possa ser como pessoa –, é indiferente produzir (para usar de uma velha alternativa) canhão ou manteiga, ou (para usar de uma alternativa mais atual) bomba nuclear ou pão. Ele aplicará seu capital na produção de canhão ou manteiga, bomba ou pão, conforme a taxa de lucro que ele possa auferir em cada uma destas alternativas.

Sendo o lucro a própria razão de ser do sistema capitalista, é evidente, portanto, que entre diferentes alternativas de lucro associadas a diferentes níveis de preço, os capitalistas optarão naturalmente – e isto só não ocorrerá em situações especiais – pela alternativa de maior lucro. É por esta razão que o problema da determinação dos preços

torna-se, na realidade, um problema de maximização dos lucros. Neste sentido, o lucro – ou, mais exatamente, a taxa de lucro – constitui o elemento determinante do preço.

Este mecanismo foi visto ao examinarmos o processo de fixação de preços pelas empresas. Pretendemos agora observar outro aspecto do problema; qual seja, como a taxa de lucro orienta a aplicação de capital na produção de mercadorias e, assim, influencia seus preços. Em outras palavras: examinamos anteriormente como o lucro serve de base para os capitalistas estabelecerem os preços de seus produtos; agora intencionamos mostrar como o lucro serve também para dirigir o movimento do capital entre as diferentes atividades produtivas e como isto afeta os preços e as próprias taxas de lucro.

Tendência à igualização das taxas de lucro

Se observarmos uma economia capitalista qualquer em determinado momento do tempo, veremos que, em certos ramos de atividade, a taxa de lucro é mais alta (às vezes bastante mais elevada) do que em outros setores. Isto se deve a diferentes motivos: a taxa de lucro pode ser mais baixa devido à intensa concorrência entre as empresas, ou porque o governo controla os preços, mantendo-os em níveis menores etc.; ou a taxa de lucro pode ser alta porque ocorre uma grande ampliação da demanda, permitindo às empresas a elevação de seus preços, e assim por diante.

A desigualdade entre as taxas de lucro dos diferentes ramos produtivos provoca uma situação de desequilíbrio na economia, gerando constante movimentação de capital dos ramos menos lucrativos para os mais lucrativos. Os capitalistas, ao aplicarem seu capital em um empreendimento qualquer, fazem-no baseados fundamentalmente na taxa de lucro que esperam auferir. Ou seja, é a taxa de lucro que orienta a aplicação de capital. Podendo optar entre atividades que apresentam diferentes taxas de lucro, é evidente que os capitalistas investirão seu capital naqueles de maior lucratividade.

Acontece, entretanto, que as taxas de lucro são instáveis ao longo do tempo: elas decrescem em certos ramos e aumentam em outros, alterando a situação anterior que servira de base para os capitalistas

orientarem seus investimentos. Isto causa removimentação do capital entre os ramos de atividade, o qual tende a se deslocar dos ramos menos lucrativos para os de maior lucratividade.

Em que se constitui este movimento do capital? Quando dizemos que o capital se desloca de um setor para outro, isto não significa que o capitalista transfere toda sua empresa de uma atividade para outra, isto é, que a empresa deixe inteiramente de produzir determinado tipo de bem ou serviço e passe a produzir outro tipo; por exemplo, abandone a produção de sapatos e passe a produzir queijos ou tratores. Dentro de certos limites, este tipo de transferência pode também ocorrer, se for tecnologicamente possível mudar o tipo de mercadoria produzido pela empresa sem grandes alterações do equipamento existente. Mas esta forma de transferência é muito limitada, porque, em regra, cada tipo de produto requer equipamentos específicos, que dificilmente podem ser convertidos para a produção de outros bens.

Quando falamos em deslocamento do capital, temos em vista fundamentalmente outra forma de transferência, que não implica a reconversão do equipamento existente de uma empresa para a produção de outros bens. Ou seja, temos em mente o fato de os capitalistas de certos ramos de atividade passarem a investir não mais em seus próprios ramos, mas em outros. Consideremos um ramo qualquer de produção, constituído por diversas firmas. Enquanto a taxa de lucro aí for alta ou, pelo menos, considerada satisfatória, os capitalistas deste ramo continuarão operando aí mesmo. Se, por um motivo qualquer (crescimento da população e/ou de renda), a demanda pela produção deste ramo estiver aumentando, os capitalistas continuarão a investir neste ramo; ampliando sua capacidade produtiva total: as empresas existentes serão aumentadas e devem surgir novas firmas. Se, pelo contrário, a taxa de lucro torna-se baixa ou considerada insatisfatória, o investimento neste ramo deverá cessar: os capitalistas dos outros ramos não mais estarão interessados em aplicar capital neste ramo, o mesmo acontecendo com os capitalistas dele mesmo, de modo que não surgirão aí novas empresas e as firmas existentes deixarão de ser ampliadas. Em suma, a capacidade produtiva do ramo em questão não aumentará, podendo mesmo decrescer.

Com o uso, ao longo do tempo, o equipamento produtivo se vai desgastando e sendo retirado do processo de produção. Se este

equipamento for substituído por um novo, a capacidade produtiva é mantida inalterada, mas se não houver substituição a capacidade produtiva diminuirá. Assim, nos ramos de atividade onde a taxa de lucro for baixa, a capacidade produtiva pode simplesmente permanecer inalterada como também pode diminuir.

O fato de a taxa de lucro ser baixa não significa que ela seja nula ou negativa. É possível que seja assim para empresas específicas, as quais, operando com prejuízos, tenderão a encerrar suas atividades; mas, no ramo como um todo, os capitalistas devem continuar a auferir lucros, embora a taxa de lucro seja pequena. É de uma parte dos lucros que os capitalistas se utilizam para ampliar seu capital. Enquanto em determinado setor a taxa de lucro estiver satisfatória e a demanda continuar crescendo, parte dos lucros auferidos neste setor será investida aí mesmo; mas, se a taxa de lucro tornar-se insatisfatória, parte dos lucros aí auferidos será utilizada para investimento em outros ramos onde a taxa de lucro seja mais elevada, e, neste sentido, estará ocorrendo transferência de capital dos ramos menos lucrativos para os mais lucrativos.

Suponhamos agora uma situação especial na economia: a de que existe perfeita mobilidade do capital, isto é, a de que o capital pode movimentar-se livremente entre os diferentes ramos de atividade, de modo que nada impede os capitalistas de investirem nos ramos que desejarem. Nesta situação especial, a economia apresentará duas tendências intimamente relacionadas entre si: a queda do nível dos preços e a igualização da taxa de lucro em todos os ramos de produção.

Ao investirem na produção de mercadorias de maior lucratividade, os capitalistas provocarão a queda de seus preços e, daí, também de sua taxa de lucro (supondo-se, é claro, que o nível dos custos de produção destas mercadorias não decresça proporcionalmente). Este investimento significa tanto a ampliação das empresas existentes como a criação de novas empresas. Com isso, será intensificada a concorrência entre as firmas produtoras do mesmo tipo de mercadoria. As novas firmas, para conquistarem uma parcela do mercado, tenderão a cobrar preços mais baixos, e as firmas existentes, para ampliarem ou simplesmente manterem suas parcelas, ver-se-ão compelidas a reduzir seus preços, de modo que o preço médio da mercadoria deverá cair. E como os custos unitários de produção devem permanecer mais ou

menos inalterados (ou, pelo menos, não caem proporcionalmente à diminuição dos preços), então tanto a margem como a taxa de lucro declinarão juntamente com os preços.

Temos assim o seguinte processo: inicialmente, por um motivo qualquer, certos ramos apresentam taxa de lucro mais elevada. Isto leva os capitalistas a orientarem seus investimentos para estes ramos. Com a ampliação do capital (o surgimento de novas empresas e o aumento das existentes), cai a taxa média de lucro destes ramos. A partir daí, eles deixam de ser tão atraentes como antes, e os capitalistas passarão a investir em outros ramos que sejam mais lucrativos, e assim sucessivamente. Considerando o processo como um todo, em que o capital está em constante movimento, orientando-se sempre para os setores de atividade que sejam mais lucrativos, haverá uma tendência geral para a queda de preço de todos os produtos e, junto com isto, para a redução da taxa de lucro em todos os setores. Na medida em que este processo se estende, a taxa de lucro em todos os setores tenderá a aproximar-se de uma taxa média de lucro da economia como um todo – isto é, a taxa de lucro em cada setor tenderá a igualar-se à taxa de lucro dos demais setores; ou ainda, em outras palavras, haverá uma tendência geral à igualização da taxa de lucro da economia como um todo. Somente quando isto acontecer, quando a taxa de lucro de cada ramo for aproximadamente igual à taxa dos demais ramos, os capitalistas deixarão de deslocar capital de uns ramos para outros.

Estas tendências – queda dos níveis de preço e igualdade das taxas de lucro – só se apresentam, todavia, na situação especial antes referida: a da livre movimentação do capital entre os diferentes setores de atividade, que implica também a constituição de setores onde as empresas operam em regime de intensa concorrência. Esta situação corresponde aproximadamente à primeira fase do sistema capitalista, conhecida como capitalismo concorrencial, quando a maioria dos ramos de atividade (principalmente industriais) hoje existentes encontrava-se ainda em formação e era composta por pequenas e médias empresas que competiam fortemente entre si, e, ademais, não tinham condições de impedir que novas empresas entrassem em seus ramos de atividade, intensificando ainda mais a concorrência. Com a transformação do capitalismo – o surgimento das grandes empresas, o nível cada vez maior de especialização das atividades, a crescente complexidade dos processos tecnológicos de produção, o domínio cada vez maior do

mercado por umas poucas empresas, a centralização do capital em mãos de grupos capitalistas –, em suma, com a passagem do capitalismo concorrencial ao capitalismo monopolista, o deslocamento de capital entre os setores torna-se cada vez mais difícil e, com isto, são contidas as tendências à queda dos níveis de preço e à igualdade das taxas de lucro.

Movimento de Capital e Formas de Organização das Empresas

Formas de organização jurídica das empresas

Como vimos, é a taxa de lucro que orienta o investimento dos capitalistas, os quais buscam sempre, como regra, os ramos mais lucrativos para aplicarem seu capital. E na medida em que o capital pode se movimentar livremente entre os diferentes ramos de produção, isto tende a provocar uma igualização da taxa de lucro em todos os setores.

Deve-se observar, porém, que mesmo no capitalismo concorrencial existiam alguns obstáculos à movimentação do capital na direção das atividades mais lucrativas. Dentre estes obstáculos, deve-se destacar – talvez como o mais importante – a tradição, associada à falta de conhecimento técnico de produção nas demais atividades, e mesmo à falta de conhecimento das taxas de lucro nestas atividades. Imaginemos, por exemplo, um capitalista individual no ramo de produção de sapatos, ramo este onde o referido capitalista se encontra há bastante tempo e no qual tem grande experiência. Mesmo se sua taxa de lucro cair consideravelmente, não será fácil para ele se decidir a deslocar seu capital para outros setores. Primeiro, porque é no ramo de produção de sapatos que este capitalista se sente “à vontade”, porque conhece minuciosamente o processo de produção, já tem constituídos seu mercado e sua fonte de suprimento das matérias-primas utilizadas e, além disto, talvez acredite que a queda da taxa de lucro na produção de sapatos seja um fenômeno apenas passageiro; em suma, há o elemento da tradição ligando o capitalista à sua atividade. Em segundo lugar, é possível também que este capitalista não saiba exatamente quais os outros setores que podem lhe assegurar uma taxa de lucro não apenas elevada, mas também estável, de modo que seu investimento

não esteja sujeito a grandes riscos. Em terceiro lugar, estes setores podem representar para ele uma atividade inteiramente estranha, no que se refere tanto ao processo técnico de produção quanto às fontes de abastecimento de insumos e ao mercado para o produto. Para o capitalista no ramo de sapatos seria uma alteração radical se ele passasse a se dedicar, por exemplo, aos ramos de máquinas, siderurgia, produtos químicos, e muitos outros.

Estes tipos de obstáculos foram em grande parte superados com o desenvolvimento das sociedades por ações, o qual teve grande impulso na segunda metade do século XIX, nos países capitalistas mais avançados.

Antes de prosseguirmos com o exame do problema, cabe alguma explicação sobre a organização jurídica das empresas. Do ponto de vista jurídico, as formas mais comuns de constituição das empresas são as empresas individuais, as companhias limitadas e as sociedades por ações (também conhecidas como sociedades anônimas). A empresa individual é aquela cujo proprietário é um único indivíduo, o qual é inteiramente responsável pela firma; esta forma de organização é muito comum entre as pequenas firmas. Na companhia limitada, a propriedade é de um pequeno número de sócios, cuja responsabilidade é proporcional à participação percentual que cada um tem no capital da empresa; esta forma de organização é também comum entre pequenas e médias firmas, embora também seja encontrada entre as grandes.

Mas a forma de organização mais usual das grandes empresas é a sociedade anônima (ou, abreviadamente, S.A.). Nesta, o capital é dividido em ações de determinado valor. Uma ação nada mais é do que um título que assegura a seu portador, o acionista, a participação no capital da empresa; assim, quanto maior for o número de ações em poder de um indivíduo, maior é a parcela que ele detém do capital da empresa. As ações são usualmente divididas em dois tipos: ações ordinárias e ações preferenciais. Estas últimas dão a seus portadores posição de prioridade na distribuição dos lucros da empresa (os lucros distribuídos são denominados dividendos), ou seja, os portadores de ações preferenciais têm direito a receber anualmente pelo menos uma remuneração mínima, previamente fixada, a qual pode ser maior se o lucro distribuído o permitir. Os portadores de ações ordinárias não

têm este direito; sua remuneração depende inteiramente do quanto a empresa distribui como dividendos. Anualmente, feito o balanço da empresa, determina-se o quanto ela auferiu de lucro. Uma parte deste lucro é usada para pagar dividendos aos proprietários das ações preferenciais. A parte restante pode ter diferentes destinos, dependendo da decisão da diretoria: pode ser inteira ou parcialmente usada para constituição de reservas da empresa, ou para ampliação do capital, ou para distribuição entre os acionistas. Somente neste caso os portadores de ações ordinárias recebem dividendos.

Em compensação, apenas os portadores de ações ordinárias têm direito a voto nas assembleias da empresa. Assim, para que um indivíduo ou grupo de indivíduos tenha o controle da empresa, é necessário que detenha grande parcela das ações ordinárias (sobre este assunto voltaremos adiante). A responsabilidade jurídica pela empresa é assumida pela diretoria (que não necessariamente é composta por acionistas, mas em geral o é), a qual é eleita na assembleia dos acionistas, sendo que a cada ação ordinária corresponde um voto. Esta é a razão pela qual os portadores de maior número de ações ordinárias podem escolher a diretoria que lhe convier e, assim, manter o controle sobre a sociedade.

A designação de sociedade anônima provém do fato de o nome dos acionistas não ser necessariamente conhecido. No caso de uma empresa individual ou de uma companhia limitada, a mudança de proprietários (ou sócios) requer registro oficial; no caso das sociedades anônimas, os portadores de ações podem transferi-las para outros indivíduos sem necessidade deste registro, e isto facilita extremamente a compra e venda de ações, como se elas fossem uma mercadoria qualquer. As ações são transacionadas nas Bolsas de Valores.

A Bolsa de Valores

Suponhamos que um capitalista pretenda criar ou ampliar uma firma, e que isto custe Cr\$ 100 milhões, mas o capitalista só dispõe de Cr\$ 40 milhões. Para obter os restantes Cr\$ 60 milhões, ele pode recorrer a empréstimos de bancos, ou pode associar-se a alguns outros capitalistas, constituindo uma companhia limitada. Mas ele pode também optar pela formação de uma sociedade anônima. A sociedade

emitiria 100 milhões de ações no valor de Cr\$ 1,00 cada uma.³⁸ Nosso capitalista adquiriria, então, 40 milhões de ações e as restantes 60 milhões seriam postas à venda no mercado de títulos, ou, mais especificamente, na Bolsa de Valores, que é o lugar usualmente utilizado para as operações de compra e venda de ações.

Cada ação tem determinado valor nominal, digamos de Cr\$ 1,00. Isto significa que cada ação dá direito à participação de Cr\$ 1,00 no capital total da empresa. Embora tendo valor nominal, o preço da ação no mercado de títulos pode ser maior ou menor do que este valor.

Se a demanda pelas ações for pequena (porque, por exemplo, os eventuais compradores não depositam muita confiança na empresa), o preço da ação tenderá a ser menor do que o valor nominal. Neste caso, se uma empresa pretende ampliar seu capital via venda de ações em um montante igual ao valor da ampliação, o volume de recursos arrecadados com esta venda será inferior ao previsto, porque as ações são vendidas a preços menores do que seu valor nominal. Se, ao contrário, a demanda pelas ações for muito grande, o preço tenderá a ser maior do que o valor nominal, e neste caso a venda das ações dará à empresa um volume extra de recursos.

No caso em exame (do capitalista que pretende criar ou ampliar uma empresa), as ações correspondem a um investimento efetivo, porque os recursos obtidos com a venda delas são usados para aumentar o capital real da economia, ou seja, para montar uma nova empresa ou para ampliar uma empresa existente. Mas a Bolsa de Valores não opera apenas com este tipo de ações (ações “novas”): ela opera também com ações “velhas”, ações referentes a investimentos reais já efetuados. A venda das ações “velhas” não serve para arrecadar recursos para as empresas realizarem novas aplicações de capital; esta venda corresponde apenas a uma transferência de ações (e, portanto, transferência de uma parcela da propriedade de uma empresa qualquer) de uns indivíduos para outros. Quando a Petrobrás, por exemplo, lança novas ações no mercado, isto corresponde a uma ampliação de capital

38 Cabe um esclarecimento adicional: isto não significa que teriam de ser impressos 100 milhões de títulos, ou papéis; poderiam ser impressos, por exemplo, 100 mil títulos correspondentes a 1000 ações cada um, perfazendo, ao valor de Cr\$ 1,00 por ação, o valor dos Cr\$100 milhões.

daquela empresa; mas quando um indivíduo vende a outro suas ações da Petrobrás, isto significa que ele está transferindo a este outro sua participação no capital existente da Petrobrás.

Como as ações de quaisquer sociedades anônimas podem ser vendidas a quaisquer preços (independentemente de seus valores nominais), isto dá origem a um verdadeiro jogo de especulação na Bolsa de Valores: comprar ações “na baixa” (isto é, quando seus preços estão baixos) para vendê-las “na alta”. Muita gente vive exclusiva ou principalmente deste tipo de atividade, mas muito mais gente perde dinheiro neste jogo, por calcular mal o movimento de baixa e alta das ações. Teoricamente, a Bolsa de Valores é concebida como um mecanismo de captação de recursos monetários para investimentos, para a ampliação do capital real da economia, como acontece no caso da venda de novas ações com o fim de criar ou ampliar uma empresa. Mas, na verdade, somente parte de suas operações cumpre este papel, porque grande parcela do movimento de compra e venda de ações tem caráter puramente especulativo – constitui muitas vezes simples jogo de azar, onde somente as pessoas mais enfiadas com o mecanismo do jogo (o qual nem sempre é limpo) conseguem ganhar dinheiro e até mesmo fazer disto sua principal fonte de renda. Este caráter especulativo, que normalmente já é grande, às vezes assume enormes dimensões. Foi isto o que aconteceu no Brasil, por exemplo, nos anos de 1970 e 1971, quando a Bolsa de Valores se tornou “moda” não apenas entre os ricos, mas também dentro da classe média, e as ações de muitas empresas passaram a ser negociadas a preços dezenas de vezes superiores ao valor nominal.

Movimento e controle do capital por meio das sociedades anônimas

A organização da empresa sob a forma de sociedade anônima e a captação de recursos monetários por meio do chamado “mercado de capitais” (no qual a Bolsa de Valores é um elemento de fundamental importância) oferecem diversas vantagens aos capitalistas, especialmente no que se refere à movimentação de capital.

No primeiro item da segunda seção deste capítulo, fizemos referência a alguns elementos que – especialmente na fase do capitalismo

concorrencial, quando as empresas eram organizadas principalmente como firmas individuais – constituíam obstáculos à movimentação do capital entre os diferentes ramos de atividade e, assim, limitavam a tendência de igualização da taxa de lucro. Imaginemos o caso de um capitalista individual há muito tempo ligado a determinada atividade e desinformado acerca do processo de produção e da taxa de lucro vigente nos demais ramos. O que ele pode fazer com o lucro auferido em sua empresa?

Uma parcela do lucro é usada para pagar o imposto devido ao Estado e uma segunda parcela é empregada para a aquisição de bens e serviços de consumo (alimentos, roupas, diversões etc.). Que fazer da parcela restante? Se sua taxa de lucro é alta e existem boas perspectivas de aumento do volume de vendas, o capitalista pode utilizá-la para ampliar as instalações (prédio, máquinas etc.) de sua empresa. Mas se a taxa de lucro é baixa e não existem boas perspectivas de vendas, não há razão para ampliar a empresa. Que fazer, então, com a parcela restante do lucro? Empregá-la para criar uma nova empresa, em outro ramo onde a taxa de lucro seja mais elevada? Esta decisão pode ser arriscada, se nosso capitalista não conhece adequadamente este outro ramo. Assim sendo, para não correr risco de perda, ele poderá optar por outras alternativas. Por exemplo, ele poderá aplicar a parcela restante do lucro em: 1) compra de mais bens de consumo, particularmente bens de luxo se suas necessidades básicas de consumo já se encontram satisfeitas; 2) compra de bens imóveis (terras e prédios) que ele poderá arrendar para outras pessoas, auferindo daí uma renda adicional; 3) depósito bancário ou empréstimo pessoal, que lhe rende um juro. Mas, em nenhuma destas alternativas, o capitalista estará diretamente aplicando seu lucro na criação ou ampliação de um empreendimento produtivo, nem, portanto, estará ocorrendo movimentação de capital de uma atividade produtiva para outra.

Nosso capitalista poderá aplicar seu capital (ou seja, seu lucro, que se converte em capital no momento em que é empregado na compra de meios de produção) em outra atividade, se ele encontrar um sócio para gerir a nova empresa. Ele sozinho não se aventurará a criar esta nova empresa porque o novo ramo de produção lhe é estranho. Porém, se o capitalista encontra um sócio que conhece este ramo de produção e pode, portanto, dirigir adequadamente a empresa, de modo a obter uma taxa de lucro satisfatória, ele poderá aplicar aí seu capital.

Este processo torna-se extremamente mais simples quando existem empresas organizadas sob a forma de sociedades anônimas e existe uma Bolsa de Valores onde se pode comprar e vender as ações destas empresas. Para investir em outra firma, nosso capitalista não precisará procurar um sócio conhecedor do ramo de atividade onde esta firma se situa. Para tanto, basta-lhe comprar, na Bolsa de Valores, ações desta firma – a qual se encontra já organizada ou em organização, e que conta, pelo menos por suposto, com um quadro de pessoal técnico devidamente capacitado para dirigi-la. E se, depois, a taxa de lucro auferida for insatisfatória, é fácil movimentar novamente o capital para outra empresa onde a taxa de lucro seja mais atraente: basta vender as ações da firma anterior e comprar ações desta outra empresa. Em suma, a existência de sociedades anônimas e da Bolsa de Valores permite uma grande movimentação do capital entre os diferentes ramos de atividade.

Além disto, o ato de compra e venda de ações constitui uma transação tão simples que, para uma pessoa tornar-se “sócia” de uma sociedade anônima, para participar do capital de uma empresa, não precisa ser um capitalista, mas tão somente dispor de algum dinheiro para adquirir ações. Consideremos um indivíduo qualquer (seja um funcionário público, ou um profissional liberal, ou um empregado de uma firma) cuja renda seja suficientemente alta para permitir que ele forme uma poupança, isto é, não gaste toda a renda com a compra de bens e serviços de consumo. Se não existissem as sociedades anônimas, dificilmente este indivíduo poderia participar do capital de uma empresa. Mas, com as sociedades anônimas e a Bolsa de Valores, ele pode facilmente adquirir ações e, assim, tornar-se “sócio” de grandes empresas, até mesmo das maiores empresas do mundo, como a General Motors, a Standard Oil of New Jersey, a Ford Motor, a Royal Dutch-Shell, a General Electric.

Este fato tem levado algumas pessoas a falar em “democratização do capital” e em “capitalismo popular”, como se todo mundo se convertesse em capitalista pela simples razão de possuir uma dúzia de ações de alguma grande sociedade anônima. Mas a realidade é muito diferente. O que ocorre, na verdade, com o desenvolvimento da instituição das sociedades anônimas e o mecanismo de captação de recursos monetários via Bolsa de Valores, é que até mesmo as parcas poupanças individuais, aplicadas em ações, passam a ser controladas e manejadas

pelos grandes grupos capitalistas, que são os verdadeiros donos destas empresas. Enfim, é preciso ter em conta que as sociedades anônimas não são instituídas com a finalidade de “democratizar” seu capital, isto é, reparti-lo entre um grande número de associados (acionistas), mas sim, ao contrário, com o objetivo de acumular um grande montante de recursos sob controle direto dos capitalistas.

A organização das empresas sob a forma de sociedades anônimas permite aos capitalistas em geral e a grupos de capitalistas em particular o comando direto sobre um volume de capital muito maior do que o pertencente a eles mesmos. Mencionamos anteriormente o exemplo do capitalista que, dispondo pessoalmente de Cr\$ 40 milhões, constituiu uma empresa com o capital total de Cr\$ 100 milhões, captando Cr\$ 60 milhões por meio da venda de ações; ou seja, com um capital próprio de Cr\$ 40 milhões, este capitalista estará controlando, na realidade, um capital total de Cr\$ 100 milhões.

Se o grupo de acionistas de uma empresa é muito fragmentado (isto é, se cada acionista possui apenas pequena percentagem do capital total da empresa), então é possível a um acionista que possua parcela um pouco maior controlar toda a empresa. Por exemplo, se a propriedade de uma firma está dividida entre centenas ou milhares de acionistas, os quais nem sequer se conhecem entre si, e cada um possui, digamos, menos de 1% do total das ações, então um capitalista ou um grupo de capitalistas que detenha, digamos, 10% (ou até mesmo menos) das ações poderá eleger a diretoria que for de seu interesse e, com isto, dominar toda a empresa. Na realidade, nas grandes sociedades anônimas americanas, com dezenas de milhares de acionistas, existem exemplos de empresas onde o domínio é mantido por indivíduos ou grupos de indivíduos que detêm pouco mais do que 1% do total de ações.

Este fato explica porque os grupos dominantes dentro das sociedades anônimas procuram fragmentar ao máximo a propriedade da parcela restante de ações: para não surgirem outros grupos que possam retirar-lhes o controle sobre as empresas. Na história do capitalismo existem muitos exemplos de lutas entre poderosos capitalistas – ou grupos de capitalistas – pelo controle acionário de grandes empresas. Isto ocorria, em geral, quando o controle da empresa disputada era essencial para assegurar a um dos grupos o domínio monopólico de

todo o ramo de atividade onde se situara a empresa. Hoje em dia, porém, quando o domínio dos diferentes mercados (nacionais e internacionais) se encontra mais ou menos assegurado pelos grandes capitalistas, este tipo de luta é mais raro.

É extraordinária a capacidade de controle sobre o capital por meio do mecanismo das sociedades anônimas. Para termos uma noção aproximada desta capacidade de controle, consideremos um exemplo simples. Um capitalista qualquer dispõe de Cr\$ 500 milhões e, com apenas 10% das ações de uma sociedade anônima, ele pode dominar toda a empresa. Suponhamos, portanto, que ele constitua cinco empresas com um capital de um bilhão cada uma, sendo que em cada empresa ele aplica Cr\$ 100 milhões; logo, dispondo de Cr\$ 500 milhões, ele controla um capital total de Cr\$ 5 bilhões, isto é, dez vezes mais do que seu capital próprio. Mas a capacidade de controle não acaba aí. Cada uma das cinco empresas pode, por seu turno, ter o controle acionário de outras empresas, e assim sucessivamente. Deste modo, um capitalista pode deter o controle de um capital total dezenas ou centenas de vezes maior do que seu capital próprio.

Assim fazendo, o capitalista não estará necessariamente multiplicando seu lucro, porque embora ele detenha o controle de um enorme capital apenas uma parcela deste capital lhe pertence. Se ele possui, digamos, 10% do capital total sob seu comando, ele deverá auferir também 10% do lucro total, e não mais. Porém, se ele auferir um lucro apenas proporcional a seu próprio capital, e não mais do que isto, o controle de um capital muito maior do que o seu próprio lhe confere uma série de vantagens. Em primeiro lugar, seu poder econômico e político é muito maior. Em segundo lugar, ao controlar um capital muito maior do que o seu próprio, ele poderá estar assegurando também o domínio monopólico de todo um mercado; por exemplo, ao controlar o capital das maiores companhias petrolíferas americanas, a família Rockefeller domina o mercado de petróleo nos Estados Unidos e em grande parte de todo o mundo capitalista. Em terceiro lugar, na medida em que um capitalista controla ao mesmo tempo o capital de várias firmas em ramos diversos, ele pode fazer com que estas firmas atuem de modo integrado, apoiando-se mutuamente; por exemplo, se ele controla o capital tanto de empresas industriais como de um banco, ele pode utilizar-se deste último para apoiar financeiramente as atividades daquelas empresas. No final das contas, todas estas vantagens

específicas devem traduzir-se em uma vantagem geral: a obtenção de maior taxa de lucro. Ao utilizar sua influência política junto às autoridades de um país, ao usar de seu domínio monopólico sobre dado mercado e ao integrar a atuação de diversas empresas, o capitalista estará visando principalmente a obter uma taxa de lucro mais alta para o capital total sob seu controle (onde se inclui seu capital próprio).

Em resumo, a sociedade anônima (associada ao mecanismo de captação de recursos por meio da Bolsa de Valores) é a forma de organização jurídica da empresa que permite, e efetivamente realiza, a maior movimentação possível do capital entre os diferentes ramos de atividade. Ao mesmo tempo, porém, na medida em que esta forma de organização da empresa permite também a constituição de firmas gigantes e a grande concentração de recursos sob o controle de reduzido grupo de capitalistas, ela estimula e desenvolve a formação de monopólios; e, neste sentido, restringe o movimento de capital entre os diferentes ramos de atividade, como será mostrado adiante (na última seção do presente capítulo).

Movimento Internacional do Capital

Balanco de pagamentos e fluxo de capitais

Ao buscar maiores taxas de lucro, o capital movimenta-se não apenas entre os diversos ramos de produção dentro de um mesmo país, mas também de uns países para outros. Assim como existe uma diferenciação na taxa de lucro dos diversos ramos de atividade dentro de um mesmo país, há também uma diferenciação na taxa média de lucro dos diferentes países dentro do sistema capitalista. Isto porque, em certos países os preços dos produtos são mais altos e/ou os custos de produção (especialmente força de trabalho e matérias-primas) são mais baixos do que nos outros países, permitindo assim a obtenção de maiores taxas de lucro para o capital aí investido. Esta diferenciação provoca um movimento internacional do capital que, quando não existem barreiras, passa a se deslocar para os países onde a lucratividade seja mais elevada.

Este processo, porém, é mais complicado do que o que acabamos de descrever e merece exame mais minucioso. Para começar, parecemos necessário tratar, mesmo que brevemente, dos diferentes tipos de

transações econômicas que um capitalista qualquer mantém com os outros países (os quais, para facilitar nossa exposição, serão daqui por diante designados em conjunto como resto do mundo).

Todas as transações econômicas de determinado país com o resto do mundo são registradas em uma conta anual denominada balanço de pagamentos daquele país. Nesta conta, toda entrada de recursos financeiros (dinheiro) no país é computada como crédito (ou receita) e toda saída de recursos financeiros é computada como débito (ou despesa). Assim, por exemplo, quando o país exporta mercadorias, há, em contrapartida, uma entrada de recursos financeiros correspondente ao valor da venda das mercadorias; e quando o país importa mercadorias, ele paga por elas e, portanto, há saída de recursos financeiros.

Existem diferentes maneiras de classificar as transações econômicas internacionais. Usaremos aqui a classificação mais difundida entre os países do mundo capitalista, que é também a oficialmente adotada no Brasil. De acordo com ela, o balanço de pagamentos é dividido em duas partes: transações correntes e transações de capital. A primeira parte, por sua vez, pode ser subdividida em: 1) balanço comercial; 2) balanço (ou conta) de serviços; 3) transferências e 4) conta de rendas de capitais. Na realidade, segundo a classificação usual, esta última conta é incluída no balanço de serviços, em decorrência de razões metodológicas que não discutiremos aqui. Para nosso propósito, todavia, é mais conveniente colocar em separado a conta de rendas de capitais.

No balanço comercial são computados exclusivamente os valores das exportações e importações de mercadorias (isto é, de produtos materiais, originários da agricultura e indústria). Assim, por exemplo, as exportações brasileiras de café, soja, minérios de ferro, calçados etc. entram como crédito no balanço comercial do Brasil, e as importações de trigo, petróleo, máquinas etc. entram como débito neste mesmo balanço comercial.

No balanço de serviços são computadas as receitas e despesas dos diferentes tipos de serviços, por exemplo: de viagens, transportes, seguros, atividades governamentais etc. Quando um indivíduo residente no Brasil viaja ao exterior e gasta lá dinheiro levado do Brasil,

este gasto corresponde a um débito na conta de serviços; quando um indivíduo residente em outro país vem ao Brasil e aqui despense seu dinheiro obtido no exterior, isto equivale a um crédito nesta mesma conta. Quando uma empresa brasileira importa mercadorias fazendo uso de navios ou aviões estrangeiros, o custo de transporte entra como débito na conta de serviços; quando uma empresa no exterior utiliza navio ou avião de firma brasileira para o transporte de mercadorias, a receita desta firma brasileira corresponde a um crédito na conta de serviços. Os gastos das embaixadas, consulados e outros órgãos oficiais brasileiros no exterior constituem débito, enquanto os gastos de embaixadas, consulados e outros organismos estrangeiros no Brasil constituem crédito.

Se juntarmos o balanço comercial (isto é, a conta de mercadorias) com o balanço de serviços e classificarmos todo crédito (receita) como sendo exportação e todo o débito (despesa) como sendo importação, podemos dizer que se trata do balanço de mercadorias e serviços. É isto que fazemos, por exemplo, em Contabilidade Nacional, quando, na conta de despesa interna ou nacional, computamos tanto a exportação como a importação de mercadorias e serviços (ver segundo item da quarta seção do Capítulo 3).

Na conta de transferência, no balanço de transações correntes, a receita e a despesa não se referem a vendas nem a compras. Nas contas de mercadorias e de serviços, uma receita ou uma despesa corresponde sempre ao recebimento ou ao pagamento de dinheiro por alguma coisa (produtos, viagens, transporte etc.); na conta de transferências, isto não ocorre: receitas e despesas referem-se às entradas e saídas de donativos (os quais podem ser tanto em dinheiro como em gêneros), feitos seja por indivíduos, entidades privadas ou organismos oficiais. Por exemplo, quando um brasileiro residente no exterior envia dinheiro para sua família no Brasil, isto é computado como crédito na conta de transferência; quando, do Brasil, são remetidos remédios, alimentos etc., como ajuda a um país qualquer, o valor desta remessa é computado como débito. As ajudas militares também entram na conta de transferências.

A conta de rendas de capitais compreende o movimento de lucros e juros do país para o exterior e do exterior para o país. Por exemplo: as empresas e entidades governamentais brasileiras

tomam dinheiro emprestado do exterior; o pagamento anual de juros sobre este empréstimo constitui débito na conta de rendas do Brasil. Os juros anuais recebidos por brasileiros por empréstimos concedidos ao resto do mundo constituem créditos. Capitalistas estrangeiros investem no Brasil e aqui obtêm lucros; a remessa destes lucros para o exterior é computada como débito na conta de rendas. Se capitalistas brasileiros auferem lucros de suas empresas situadas em outros países, a entrada no Brasil destes lucros constitui crédito.

As transações de capital são registradas em duas contas do Balanço de Pagamentos: 1) capitais autônomos e 2) capitais (ou financiamentos) compensatórios.

Como vimos há pouco, a entrada e a saída de lucros e juros são computadas na conta de rendas do balanço de transações correntes. Mas este fluxo de rendas depende, é claro, do movimento internacional de capitais: os lucros e os juros que saem de um país correspondem, respectivamente, aos investimentos e aos empréstimos estrangeiros que entraram no país em períodos anteriores.

A conta de capitais autônomos registra, principalmente, três tipos de entrada e saída anuais de capital em um país. a) Empréstimos: por exemplo, quando uma empresa ou um órgão governamental qualquer no Brasil toma dinheiro emprestado em outro país, isto corresponde a uma entrada de capital no Brasil e a uma saída de capital do país que concedeu o empréstimo. b) Amortizações: ao se tomar um empréstimo, é preciso pagá-lo, e isto significa não apenas o pagamento dos juros, mas também a restituição do valor total do empréstimo – isto é, sua amortização, a qual pode ser feita de uma só vez como pode também ser efetuada em parcelas periódicas. Porém, enquanto os juros sobre empréstimos estrangeiros são computados na conta de renda, suas amortizações são registradas na conta de capitais, uma vez que as amortizações não são rendimentos auferidos pelo capital, mas tão somente uma devolução (total ou parcelada) do capital emprestado. c) Investimentos: um capitalista de determinado país pode investir – isto é, aplicar capital – em atividades produtivas de outro país; neste caso, haverá uma saída de capital (sob a forma de investimento) do primeiro país e uma entrada de capital no segundo.

Muitas vezes costuma-se distinguir o investimento estrangeiro entre dois tipos: investimento direto e o que podemos chamar de participação de capital. O investimento direto caracteriza-se pelo fato de ser aplicado na criação ou ampliação de uma empresa que é propriedade dos próprios investidores estrangeiros, ou sobre a qual estes têm o controle; no segundo caso, os investidores estrangeiros apenas participariam do capital de uma empresa, cujo controle, todavia, estaria em mãos de investidores nacionais. Assim, por exemplo, quando a General Motors ou a Ford Motor, dos Estados Unidos, criam ou ampliam suas empresas subsidiárias no Brasil, este é um caso de investimento direto de capital americano no Brasil; quando, porém um capitalista dos Estados Unidos se limita a comprar ações de uma empresa brasileira, isto caracteriza um caso de simples participação de capital americano. Acontece, porém, que não é fácil distinguir entre investimento direto e participação de capital. É por isso mesmo que o Departamento de Comércio dos Estados Unidos, para simplificar, define como investimento direto no exterior o investimento americano em empresas nas quais os capitalistas americanos detêm no mínimo 25% do capital total (ou do total das ações).

Na conta de capitais autônomos, o adjetivo “autônomo” é usado com a finalidade de distinguir o movimento de capital que independe da situação do próprio balanço de pagamentos. Na conta de capitais compensatórios, o fluxo de capital serve para compensar dada situação do balanço de pagamentos. Ou seja, se o total de transações correntes mais o movimento de capitais autônomos de um país em dado ano resultar em superávit, isto é, em um saldo positivo (receita maior do que a despesa), isto significa que o país está concedendo, nesse ano, um crédito ao resto do mundo, crédito este igual ao valor do superávit; este crédito entra no balanço de pagamentos como se fosse um empréstimo de capital ao resto do mundo, sendo computado, portanto, como uma saída de capital; assim, no total, o balanço de pagamentos torna-se necessariamente equilibrado, isto é, o total de receitas é igual ao total de despesas, em decorrência do movimento de capital compensatório. Se a soma total de transações de capitais autônomos resultar em déficit (receita menor do que a despesa), então o país estará obtendo um crédito no resto do mundo, de valor igual ao do déficit, o qual entrará como receita na conta de capitais compensatórios e, assim, equilibrará o total do balanço de pagamentos.

Na verdade, o capital compensatório pode ser constituído de diferentes elementos. Suponhamos que o total de transações correntes e de capitais autônomos dê um saldo negativo (déficit). Este déficit pode ser totalmente convertido em dívida do país em questão, como dissemos acima; ou seja, o déficit seria compensado pela obtenção de um crédito internacional de igual valor. Mas, para compensar total ou parcialmente o déficit, o país poderia também recorrer a outras medidas, por exemplo, pagar o déficit com ouro. O ouro é um metal internacionalmente aceito como reserva de valor e pode, portanto, ser usado como moeda internacional. Assim, um país que tenha saldo negativo em suas transações econômicas com um segundo país pode utilizar-se do ouro para pagar esse déficit. O ouro que sai ou entra em um país para compensar um saldo negativo ou positivo do balanço de pagamentos é denominado ouro monetário. Esta designação é empregada para diferenciar este ouro do ouro que pode ser exportado ou importado como uma mercadoria qualquer. Por exemplo, a África do Sul é grande produtora de ouro, parte do qual é vendida para outros países; este ouro vendido é computado em seu balanço de pagamentos como exportação de mercadorias; mas se a África do Sul tiver déficit em seu balanço de pagamentos, ela pode também utilizar-se do ouro para compensar este déficit, e o ouro usado para este fim será computado como ouro monetário na conta de capitais compensatórios.

Um saldo negativo ou positivo do balanço de pagamentos pode também ser total ou parcialmente compensado com uma saída ou uma entrada de moedas estrangeiras. Por exemplo, o dólar americano é considerado uma “moeda forte”, isto é, uma moeda usualmente aceita por todos os países em suas transações econômicas internacionais. Suponhamos agora um país que disponha de reservas de dólares; se este país tiver déficit em suas transações com outro país, ele pode pagar este déficit com os dólares de que dispõe. Esta saída de dólares para compensar o déficit será registrada como crédito (como se fosse a concessão de um empréstimo) na conta de capitais compensatórios; por outro lado, uma entrada de dólares para cobrir um superávit do balanço de pagamentos será computada como débito (como se fosse a obtenção de um empréstimo) naquela mesma conta.

Estamos falando de déficit e superávit no balanço de pagamentos, mas é preciso esclarecer esta questão. Como vimos, o balanço de

pagamentos inclui tanto as transações correntes como as transações de capital, as quais, por sua vez, compreendem capitais autônomos e capitais compensatórios. Cada conta em separado, ou mesmo um conjunto de contas, pode apresentar saldo positivo ou saldo negativo; isto, porém, não é possível para o balanço de pagamentos considerado como um todo. Não é possível porque qualquer déficit (ou superávit) na soma das transações correntes com as transações de capitais autônomos é automaticamente compensado por um superávit (ou déficit) na conta de capitais compensatórios, de modo que, no total, o saldo do balanço de pagamentos é sempre igual a zero. Não há segredo nisto. Um saldo positivo ou negativo naquela soma é compensado, digamos, em parte pelo fluxo de ouro monetário, em parte pelo movimento de moedas estrangeiras, e se houver ainda uma parte faltante, esta parte corresponderá necessariamente a um débito ou um crédito na conta de capitais compensatórios.

Este é um procedimento contábil, que pode ser mais facilmente compreendido por meio de um exemplo simples. Imaginemos que um indivíduo A venda a um indivíduo B uma mercadoria qualquer no valor de Cr\$ 1000, mas B não tenha dinheiro para pagar a A. Isto significa, então, que A não apenas vendeu uma mercadoria a B, mas também concedeu-lhe um empréstimo, no mesmo valor da mercadoria. A conta de A seria a seguinte: como crédito, venda de mercadorias no valor de Cr\$ 1000; como débito, concessão de empréstimo no valor de Cr\$ 1000, logo, saldo igual a zero. A conta de B seria assim: como crédito, obtenção de empréstimo no valor de Cr\$ 1000; como débito, compra de mercadoria no valor de Cr\$ 1000; logo, saldo igual a zero. O caso de A é análogo ao de um país que tem superávit em suas transações internacionais, e o caso de B é análogo ao de um país que tem déficit.

Agora, se, no total, o saldo do balanço de pagamentos de um país é sempre igual a zero, como podemos falar em déficit ou superávit do balanço de pagamentos? Quando assim fazemos, estamos a nos referir não ao total do balanço de pagamentos, mas sim ao balanço de pagamentos excluindo-se a conta de capitais compensatórios, que é a conta que elimina a possibilidade de qualquer saldo (positivo ou negativo) no total deste balanço. Em suma, quando falamos em saldo (superávit ou déficit) do balanço de pagamentos, estamos considerando a soma

da conta de transações correntes (incluindo mercadorias, serviços, transferências e rendas) com a conta de capitais autônomos.

Para complementar nossa exposição, apresentamos no Quadro 6.1, como exemplo, o balanço de pagamentos do Brasil no ano de 1973. Vemos aí que o balanço apresentou superávit de US\$ 2179 bilhões (linha H do Quadro 6.1), graças ao grande montante de capitais autônomos que entraram no país (ver linha E), posto que o balanço de transações correntes foi deficitário (ver linha E). Na conta de capitais compensatórios, vemos que o Brasil recebeu US\$ 6 milhões em ouro monetário e US\$ 33 milhões em moedas estrangeiras. Mas se o país recebeu estes valores, por que eles estão registrados na coluna de despesa? A explicação para isso é puramente contábil. Para simplificar, podemos raciocinar do seguinte modo: se o superávit do balanço de pagamentos é um valor com sinal positivo, e se o ouro e as moedas estrangeiras entraram no país para compensar uma parte daquele superávit, então os valores do ouro e da moeda têm de ter sinal negativo (e, portanto, são registrados na coluna da despesa).

Na conta de capitais compensatórios, encontramos também uma linha referente a “haveres (-) e obrigações (+) a curto prazo”. Que significa isto? As palavras haveres e obrigações são sinônimos de créditos e débitos, respectivamente. Então, por que os haveres entram no quadro com sinal negativo e as obrigações entram com sinal positivo? Isto é assim porque os haveres significam que o Brasil concedeu créditos a outros países e, portanto, houve uma saída de recursos financeiros (no caso, não uma saída real, mas apenas contábil), a qual é registrada na coluna de despesa. As obrigações significam que o Brasil obteve empréstimos de outros países e, portanto, ocorreu entrada (contábil) de recursos financeiros, computada na coluna de receita. A existência de haveres e obrigações ao mesmo tempo explica-se pelo fato de que o Brasil, em suas relações econômicas internacionais, teve superávit com alguns países e teve déficit com outros países.

Daqui em diante, ao falarmos de movimento internacional de capital, estaremos nos referindo ao fluxo de capitais autônomos e, mais especificamente ainda, ao fluxo de investimentos.

Quadro 6.1
BALANÇO DE PAGAMENTOS DO BRASIL EM 1973

Especificação	Milhões em US Dólares		
	Receita	Despesa	Superávit (+) ou Déficit (-)
I. Transações Correntes			
A. <u>Mercadorias</u>	<u>6199</u>	<u>6192</u>	<u>7</u>
B. <u>Serviços</u>	<u>618</u>	<u>1628</u>	<u>-1010</u>
Viagens	58	264	-206
Transportes	240	858	-618
Seguros	16	34	-18
Atividades Governamentais	66	189	-123
Diversos	238	283	-45
C. <u>Transferências</u>	<u>128</u>	<u>101</u>	<u>27</u>
D. <u>Rendas de Capitais (1)</u>	<u>326</u>	<u>1038</u>	<u>-712</u>
Juros	325	839	-514
Lucros	1	199	-198
E. <u>Subtotal (A+B+C+D)</u>	<u>7271</u>	<u>8959</u>	<u>-1688</u>
II. Transações de Capital			
F. <u>Capitais Autônomos</u>	<u>5472</u>	<u>1960</u>	<u>3512</u>
Investimentos	977	37	940
Empréstimos	4495	197	4298
Amortizações (2)		1673	-1673
Outros (2)		53	-53
G. <u>Erros e Omissões (2)</u>	<u>355</u>		<u>355</u>
H. <u>Subtotal (E+F+G)</u>	<u>13098</u>	<u>10919</u>	<u>2179</u>
I. <u>Capitais Compensatórios</u>	<u>658</u>	<u>2837</u>	<u>-2179</u>
Ouro monetário (2)		6	-6
Operações com o FMI		33	-33
Haveres (-) e Obrigações (+) a curto prazo	658	2798	-2140
III. Total (H+I)	<u>13756</u>	<u>13756</u>	<u>0</u>

Fonte: Banco Central do Brasil, reproduzido no Anuário Estatístico do Brasil – 1975.

(1) No balanço elaborado pelo Banco Central do Brasil, as rendas de capitais constam da conta de serviços.

(2) No balanço original, os valores destes itens são líquidos, isto é, referem-se à diferença entre receitas (+) e despesas (-). Contudo, para dar maior padronização a nosso quadro, estes valores foram também colocados na coluna da receita ou da despesa, conforme os valores sejam positivos ou negativos.

O fluxo de investimentos de uns países para outros – ou, abreviadamente, a exportação de capitais – teve início na segunda metade do século XIX. Já nas primeiras décadas desse século, havia algum capital inglês investido no exterior, mas este processo só se expande efetivamente a partir da segunda metade do século, e neste período também a França e a Alemanha se tornam exportadoras de capital. Mais tarde, com o desenvolvimento do capitalismo em outros países europeus, nos Estados Unidos e no Japão, todos esses países passam a ser exportadores de capital. Depois da 2ª Guerra Mundial, os Estados Unidos passam a liderar incontestavelmente este processo. O volume de capital americano em outros países é de tal magnitude que, como observou um economista, aquele país é, ao mesmo tempo, a primeira e a segunda maior potência industrial do mundo: a primeira é constituída pelas empresas americanas dentro dos Estados Unidos e a segunda é formada pelas firmas americanas no exterior. A maior parte do capital exportado é investida em outros países capitalistas desenvolvidos (por exemplo, investimento americano no Canadá, na Inglaterra, na Alemanha etc.), mas a parte restante constitui investimento dos países capitalistas desenvolvidos em países capitalistas subdesenvolvidos, tanto na América Latina como na Ásia e na África. Por exemplo, dos investimentos americanos no exterior, no fim da década de 1960, cerca de 20% encontrava-se na Europa, 20% na América Latina e outros 20% em outras áreas.

Embora o capital apresente natural tendência de se deslocar não apenas para os setores mas também para as regiões de maior lucratividade, é preciso ter em conta que o movimento internacional de capital surgiu e se expandiu em decorrência de razões históricas concretas. Em primeiro lugar, este movimento só se tornou possível a partir do momento em que a acumulação de capital, nos países capitalistas mais avançados, atingiu grandes proporções – isto é, a partir do momento em que, nesses países, surgiu um excedente de capital. Até esse momento, esses países encontram-se envolvidos em seu próprio processo de industrialização; o capital movimentava-se dentro de cada país, preenchendo os espaços econômicos vazios, ou seja, criando ou desenvolvendo os diferentes setores e ramos de produção. A Inglaterra, por exemplo, até a metade do século XIX ainda estava em plena revolução industrial, ocupada em

instalar suas fábricas (que as grandes transformações tecnológicas da época tinham tornado possíveis), ampliar suas ferrovias, abrir novos canais de navegação interna, construir novas docas e assim por diante, de modo que os capitalistas ingleses dispunham de muitas oportunidades de investimento altamente lucrativo dentro da própria Grã-Bretanha. Somente a partir daí, quando diminuem essas oportunidades de investimento, surge e cresce um excedente de capital, uma parte do qual passa a deslocar-se para o exterior. Isto explica porque apenas os países capitalistas desenvolvidos se tornam exportadores de capital.

A existência de um excedente de capital nos países economicamente mais avançados é uma condição necessária, mas não suficiente, para explicar o fluxo internacional de investimento. Durante muito tempo, a forma quase única (e até hoje a forma principal) de relacionamento econômico entre os países efetuava-se por meio do comércio exterior, isto é, pela exportação e importação de mercadorias e serviços. E, se certos motivos não intervissem nesse processo, é possível que, em vez de exportar o capital, ou seja, investir diretamente nos outros países, os capitalistas das economias avançadas continuassem a exportar somente mercadorias e serviços para esses países e a importar deles outros produtos. A pergunta que se coloca, então, é a seguinte: quais os motivos que levam os capitalistas de uns países a investir em outros? Evidentemente, a resposta está na busca dos lucros, na procura de atividades que ofereçam taxas mais elevadas de lucro; mas esta resposta não esclarece inteiramente o problema.

Embora a procura de maiores lucros seja a própria razão de ser do fluxo internacional de capital, os motivos específicos que levam os capitalistas de uns países a investirem em outros são de diferentes ordens, ordens estas que se modificam com a evolução do capitalismo mundial. Assim, podemos distinguir, na história dos investimentos estrangeiros, duas grandes fases (embora em cada fase possam ser encontrados investimentos estrangeiros característicos da outra). Na primeira fase, que se estende da segunda metade do século XIX até o período da 2ª Guerra Mundial, os investimentos internacionais relacionam-se, principalmente, às atividades ligadas ao comércio exterior; na segunda fase, que chega aos anos 1970, o fluxo internacional do capital volta-se, principalmente, para a produção industrial de consumo interno.

Os primeiros investimentos estrangeiros estavam intimamente ligados ao mecanismo do comércio internacional: os capitalistas dos países mais desenvolvidos investiam em outras regiões com a finalidade de aí produzir mercadorias e exportá-las, principalmente para seus próprios países. Com a expansão econômica na Europa Ocidental e nos Estados Unidos, crescia e diversificava-se a demanda por matérias-primas e diversos bens de consumo (por exemplo, carvão, petróleo, minérios de ferro, minérios não ferrosos, borracha, algodão, açúcar, chá etc.), mas sua produção local era impossível, insuficiente ou mesmo, em certos casos, inconveniente. Por exemplo: na Europa Ocidental não se pode produzir borracha natural, algodão, chá, café etc.; não existem reservas de muitos minérios ou as reservas existentes são pequenas; e mesmo quando existem grandes reservas, os capitalistas europeus (assim como os capitalistas de outras regiões) muitas vezes preferem explorar as reservas de outros países, para não esgotar as suas próprias e também para impedir que outros o façam – evitando, portanto, o surgimento de concorrência.

Com o crescimento da demanda por estas mercadorias, a taxa de lucro de sua produção tendia a elevar-se e isto atraía os capitalistas internacionais. No caso de certas mercadorias, o aumento de sua produção (para atender ao acréscimo da demanda) era realizado com capitais locais, como ocorreu, por exemplo, como a produção do café no Brasil. No caso das outras mercadorias (especialmente petróleo e minérios), o aumento da produção em diferentes regiões foi efetuado quase que exclusivamente com capitais estrangeiros: exploração de petróleo no Canadá, Venezuela, Norte da África, Oriente Médio; extração de minérios no Canadá, Bolívia, Chile, Congo etc.; produção de borracha natural na Amazônia, depois na Malásia; e assim por diante.

Mas os investimentos estrangeiros não se limitavam às atividades produtoras de bens para exportação. Eles voltavam-se também para atividades complementares deste processo: construção e operação de portos, canais, ferrovias. Grande parte dos investimentos britânicos, franceses, alemães e também americanos na segunda metade do século XIX e nas primeiras décadas do século XX dirigia-se para estas atividades: o Canal de Suez, em sua forma atual, foi oficialmente aberto em 1869; o Canal do Panamá, em 1914; a extensão das linhas ferroviárias fora da Europa e dos Estados Unidos quase triplicou entre 1890 e

1913. No Brasil, muitos portos e ferrovias pertenciam a capitalistas ingleses, e foram construídos com o objetivo de facilitar o escoamento para o exterior do café e outros produtos de exportação.

Evidentemente, os capitais estrangeiros não se dirigiam exclusivamente às atividades ligadas à exportação ou à importação de mercadorias. Por exemplo: ao ocorrer certa expansão econômica e crescimento das cidades em determinados países, isto também atraía capitais externos, que se aplicavam na produção e distribuição de energia elétrica, gás e gasolina, em serviços urbanos de transporte e até mesmo na produção de certas mercadorias de consumo interno.

Todavia, apesar disto, são os capitais aplicados em atividades relacionadas com o comércio exterior que caracterizam o fluxo internacional de investimentos dessa época.

Mesmo o capital financeiro internacional encontrava-se ligado ao comércio exterior. Evidentemente, tanto no passado quanto hoje, os bancos e outras agências financeiras dos países capitalistas mais desenvolvidos concedem empréstimos a outros países para que estes adquiram mercadorias produzidas também nos países mais desenvolvidos, e isto assim ocorre porque há estreita associação entre o capital financeiro e o capital industrial (ou, em palavras mais simples, entre os bancos e as empresas industriais) nas economias capitalistas mais avançadas. Neste caso, os empréstimos concedidos ajudam a aumentar a exportação de produtos industriais e, neste sentido, estão integrados no mecanismo de comércio exterior. Contudo, na fase a que estamos nos referindo, os empréstimos internacionais se ligavam também de outro modo ao comércio exterior: serviam para financiar, nos países tomadores de empréstimos, a produção de mercadorias de exportação demandadas por aquelas economias mais avançadas, ou a produção de serviços correlatos (como as atividades ferroviárias etc.). E serviam para financiar tanto as empresas estrangeiras como os produtores nacionais nesses países. Assim, por exemplo, no Brasil, muitas ferrovias pertencentes a capitalistas ingleses foram financiadas por banqueiros ingleses, assim como também muitos fazendeiros brasileiros obtiveram empréstimos de banqueiros ingleses. No primeiro caso, o capital estrangeiro entrava no país como investimento direto e como empréstimo; no segundo, entrava apenas como empréstimo; mas, em ambos os casos, o capital estrangeiro usufruía de parcela do lucro gerado nas atividades

em que era aplicado. E, para facilitar o fluxo internacional de capital financeiro, os bancos britânicos, franceses, alemães e, depois, americanos etc. passaram a implantar filiais e agências em outros países.

Na segunda fase da história das exportações de capital, que se inicia logo após a 2ª Guerra Mundial, os investimentos estrangeiros voltam-se principalmente para as atividades industriais. Nesta fase, os capitais americanos constituem a maior parcela do fluxo internacional de investimentos: em 1914, metade desse fluxo era de capital britânico, seguido de longe pelos capitais da França e da Alemanha, enquanto os capitais americanos compreendiam apenas 6% do total; em 1960, porém, os capitais americanos contribuem com quase 60% do total de investimentos no estrangeiro, enquanto a participação dos capitais britânicos passam para o segundo lugar, com cerca de 25%.³⁹ E, na década de 1960, do total de investimentos diretos americanos no exterior, cerca de 40% eram aplicados em indústrias manufatureiras, cerca de 30% na produção e distribuição de petróleo, 8% em mineração, outros 8% em comércio e os 14% restantes em outras atividades (entre as quais os serviços de utilidade pública, como por exemplo a produção de energia elétrica).⁴⁰

Por que esta mudança de orientação dos investimentos estrangeiros? A situação da fase anterior pode ser resumidamente descrita do seguinte modo: um país capitalista desenvolvido – digamos, a Inglaterra – exportava produtos industrializados (tecido de lã, utensílios domésticos, ferramentas, máquinas, veículos etc.) para um país mais atrasado – digamos, o Brasil – e dele importava bens de consumo e matérias-primas de origem agrícola ou de mineração (café, açúcar, algodão, manganês etc.); se o Brasil não tivesse capital para a produção dessas mercadorias, os capitalistas ingleses investiam diretamente nessas atividades, em atividades correlatas (necessárias para o escoamento dessas mercadorias) e/ou concediam empréstimos para os capitalistas brasileiros investirem. O lucro dos capitalistas ingleses nessas transações com o Brasil pode ser separado em três partes: 1) o lucro auferido com o investimento direto; 2) o lucro (sob a denominação de

39 Dados extraídos de Harry Magdoff, *A Era do Imperialismo*. Porto: Portucalense Editora, 1972, quadro VIII, p. 65.

40 Dados extraídos de diferentes números da revista *Survey of Current Business*, do Departamento do Comércio dos Estados Unidos.

juízo) auferido com o empréstimo de capital; 3) o lucro correspondente ao saldo de seu comércio com o Brasil. Acerca deste último ponto, é preciso esclarecer que, para os capitalistas como um todo, não é o valor total das exportações que corresponde a um lucro, mas somente o saldo das exportações sobre as importações.

Suponhamos agora que possamos separar, em um grupo, à parte, todos os capitalistas ingleses que exportam mercadorias para o Brasil. Suas empresas produzem um montante qualquer de mercadorias, do qual uma parcela é vendida na Inglaterra, uma segunda parcela é exportada para outros países e uma terceira parte é exportada para o Brasil. Em suas exportações para o Brasil, esses capitalistas auferem um lucro que é igual ao valor das exportações menos o valor de seu custo de produção. Se eles auferem lucro em suas exportações para o Brasil, qual é seu interesse em investir no Brasil para produzir aí as mesmas mercadorias que eles exportam? Ao produzir no Brasil estas mercadorias, os capitalistas ingleses estarão, ao mesmo tempo, deixando de exportá-las da Inglaterra para o Brasil e, portanto, estarão apenas alterando o processo de obtenção de lucro, sem necessariamente alterar o montante de lucro arrecadado: agora, em vez de obter lucro com as exportações, eles o obterão com investimentos diretos no Brasil.

Esta mudança traz alguma vantagem para os capitalistas ingleses? Talvez sim, talvez não. Se as empresas, na Inglaterra, operam com capacidade ociosa, os capitalistas ingleses não terão interesse em investir no Brasil. Por que produzir aí, com novos gastos de capital, mercadorias que podem ser produzidas na Inglaterra sem novos gastos de capital e depois exportadas para o Brasil, levando-se ainda em conta que as empresas inglesas dispõem de capacidade produtiva ociosa? Esta desvantagem pode ser compensada ou superada por algumas vantagens: 1) se os custos de produção no Brasil são mais baixos e/ou 2) se, produzindo no Brasil, o volume de vendas for maior do que o montante de exportações para este país.

Se, no Brasil, os custos de produção (custos de matérias-primas e salários) são menores, produzindo dentro deste país, em vez de na Inglaterra, os capitalistas ingleses obterão maiores lucros – supondo-se, é claro, que o preço das mercadorias produzidas não diminua. Além disto, produzindo no Brasil, o volume de vendas dentro do país deve ser maior do que seria se os capitalistas ingleses continuassem

exportando estas mercadorias para o Brasil. Isto seria assim por diferentes motivos. Alguns deles estão relacionados com o preço das mercadorias; não o preço recebido pelas empresas produtoras (preço este que, supomos, permanece inalterado), mas sim o preço pago pelos compradores. Este último preço é igual ao preço recebido pelas empresas, mais os gastos de comercialização (onde incluímos os gastos de transporte) das mercadorias, mais os impostos incidentes sobre elas. Se as mercadorias são produzidas dentro do país, os preços pagos pelos compradores devem ser menores e isto eleva o montante de vendas; por sua vez, os preços pagos pelos compradores devem ser menores porque menores são os gastos de transporte, e menor deve ser o valor dos impostos incidentes sobre as mercadorias. Usualmente os impostos sobre mercadorias importadas são bastante altos, o que constitui uma forma de restringir suas importações; a restrição de importações é um objetivo comumente perseguido por todos os países, no sentido de evitar que seus balanços de pagamentos sejam deficitários. Assim, sendo produzidas dentro do país, as mercadorias não estão sujeitas aos impostos de importação.

Estas duas vantagens – menores custos de produção e maiores vendas decorrentes dos preços mais baixos pagos pelos compradores – são suficientes para explicar a mudança de orientação dos investimentos estrangeiros? Além destas, poderíamos mencionar ainda algumas vantagens eventuais, como, por exemplo, incentivos fiscais concedidos às empresas estrangeiras que se instalam no país. Em muitos países capitalistas subdesenvolvidos, interessados em implantar ou acelerar sua industrialização, o governo concede diferentes tipos de incentivos fiscais a empresas industriais estrangeiras que se estabeleçam em seu país: isenção de imposto sobre a importação de equipamentos e/ou matérias-primas, isenção ou redução de imposto sobre o lucro, liberdade para remessa de lucros aos acionistas no exterior etc.

Apesar de todas estas vantagens serem importantes para os capitalistas estrangeiros decidirem se investem ou não investem em outros países, não acreditamos que elas sejam suficientes para explicar porque os investimentos internacionais passaram a voltar-se principalmente para as atividades industriais. Em nosso entender, o motivo fundamental da mudança de orientação dos investimentos internacionais está na concorrência entre as grandes empresas capitalistas, interessadas em ampliar seus mercados.

Para simplificar nossa argumentação, consideremos um ramo industrial qualquer; por exemplo, o da indústria automobilística. Para vender seus automóveis à Grã-Bretanha, competindo com a própria indústria automobilística local, a Chrysler americana teve de montar uma fábrica na Inglaterra. O mesmo fez a General Motors americana na Alemanha Ocidental, passando a competir, dentro do país, com a indústria alemã de automóveis. Se quisessem simplesmente exportar automóveis dos Estados Unidos para a Grã-Bretanha e a Alemanha, a Chrysler e a General Motors, respectivamente, não teriam condições de competir, no mercado desses países, com as empresas britânicas e alemãs.

Um exemplo ainda mais interessante é o da indústria automobilística no Brasil. Até a primeira metade da década de 1950, quando o país não dispunha desta indústria, as três maiores exportadoras de carros para o Brasil eram a Ford Motor Company, a General Motors (fabricante dos automóveis Chevrolet) e a Chrysler (fabricante de diversas marcas), que são as grandes empresas automobilísticas dos Estados Unidos. Embora o Brasil também importasse automóveis da Inglaterra, da França, da Alemanha, da Itália etc., as empresas desses países não tinham condições de competir, via comércio exterior, com as três firmas americanas que dominavam o mercado automobilístico brasileiro. Foi feita uma tentativa por parte do governo brasileiro de convencer as empresas americanas a instalarem fábricas no país, o que não deu resultado, visto estas empresas já dominarem o mercado por meio de exportações para o Brasil. A oportunidade foi aproveitada por algumas empresas europeias, que estabeleceram fábricas no Brasil: a Volkswagen e a DKV alemãs, a Renault francesa e a Simca italiana. Deste modo, estas empresas puderam conquistar o mercado brasileiro, anteriormente dominado pelas firmas americanas. Posteriormente, estas firmas voltaram a competir pelo mercado automobilístico brasileiro, ao instalarem fábricas no país.⁴¹

Em resumo, anteriormente, as empresas capitalistas competiam entre si no mercado internacional por meio do mecanismo de exportações. Depois da 2ª Guerra Mundial, este tipo de concorrência

41 Não apenas no Brasil, mas em todo o mundo houve acentuada queda do domínio americano sobre o mercado automobilístico: em 1953, as empresas dos Estados Unidos participavam com 70% da produção mundial de veículos a motor; em 1968, sua participação caiu para 40%. Estes dados estão em Richard J. Barnet e R. Müller, *Poder Global*. Rio de Janeiro: Record, 1975, p. 27.

continuou, mas, agora, cresce uma nova forma de competição, efetuada por meio dos investimentos diretos nos outros países.

Frequentemente, ao investir em determinado país, uma empresa consegue penetrar não apenas no mercado deste país, mas também no mercado de países vizinhos. Isto acontece não apenas em função da vizinhança geográfica, mas também em decorrência da aproximação econômica entre estes países. A Comunidade Econômica Europeia (mais conhecida como “Mercado Comum Europeu”, criada em 1957) é constituída por vários países da Europa Ocidental: França, Alemanha, Itália, Holanda, Bélgica, Luxemburgo e Grã-Bretanha. Dentre os diferentes regulamentos de funcionamento desta Comunidade, cabe destacar um de especial interesse para nós: as mercadorias podem ser livremente exportadas de uns países para outros dentro da Comunidade, ao passo que as mercadorias exportadas para os países do Mercado Comum por um país de fora encontram as barreiras alfandegárias usuais, constituídas principalmente pelos elevados impostos de importação. Assim, por exemplo, se uma empresa americana quiser exportar para um país do Mercado Comum Europeu, sobre sua mercadoria poderá incidir um pesado imposto de importação, fazendo com que o preço pago pelo comprador dentro daquele país seja muito alto. Mas se esta mesma empresa estabelecer uma fábrica dentro daquele país, sua mercadoria poderá circular livremente para todo o Mercado Comum Europeu. Isto é um grande incentivo para a indústria americana substituir sua exportação de mercadorias por uma exportação de capital – o que lhe permite competir, dentro do Mercado Comum, em igualdade de condições com as empresas europeias.

Depois da 2ª Guerra Mundial, as exportações de capital atingiram tais magnitudes que empresas americanas, alemãs, japonesas etc. produzem em diversas partes do mundo ao mesmo tempo. A Coca-Cola (americana) está instalada em grande número de países; a Exxon (antiga Standard Oil americana) distribui derivados de petróleo por todo o mundo capitalista; a Ford Motor produz nos Estados Unidos, no Canadá e no Brasil; a Volkswagen produz na Alemanha, no México e no Brasil; a RCA, a Amiral e a Zenitt (empresas de rádio e televisão) produzem nos Estados Unidos, em Formosa e no Brasil; a Kodak (americana) tem fábrica na Alemanha, que é o centro da indústria de aparelhos fotográficos da Europa; empresas de aparelhos eletrônicos do Japão espalharam-se pelo mundo, estando inclusive nos Estados Unidos; e assim por diante. É por este motivo que todas estas empresas são atualmente

denominadas de multinacionais – porque, embora tendo sua matriz em um país capitalista desenvolvido qualquer, suas subsidiárias ou filiais se instalam em qualquer outro país em que isto seja conveniente.

Para termos uma ideia da importância cada vez maior da exportação de capitais como substitutivo da exportação de mercadorias, consideremos os seguintes dados: as exportações americanas de produtos industrializados foram de 7,4 bilhões de dólares, em 1950, e de 20,6 bilhões, em 1964, enquanto as vendas de produtos industrializados das firmas americanas situadas no estrangeiro foram de US\$ 8,4 bilhões e US\$ 37,3 bilhões nesses mesmos anos, respectivamente.⁴² Ou seja, o valor das vendas das firmas americanas estabelecidas no exterior não apenas é maior, mas também cresce mais rapidamente do que o valor das exportações americanas de produtos manufaturados.

Para concluir, é preciso acrescentar que não apenas os investimentos, mas também os empréstimos estrangeiros crescem acentuadamente, especialmente os empréstimos concedidos pelos países capitalistas desenvolvidos aos países subdesenvolvidos. E a concessão de empréstimos ao exterior é também uma forma de os capitalistas de um país participarem (recebendo juros) dos lucros gerados em outros países. Considerando-se ainda que a grande maioria destes empréstimos é gasto na compra de mercadorias produzidas no mesmo país que os concedeu, podemos perceber que os capitalistas deste país têm duplo interesse na transação: aos capitalistas financeiros, os juros dos empréstimos; aos capitalistas industriais, os lucros da venda das mercadorias.

Exportação de rendas

Os capitais estrangeiros (investimentos e empréstimos) que entram em um país acabam saindo em maior montante depois de certo período de tempo: sob a forma de lucros (no caso dos investimentos) ou de juros e amortizações (no caso dos empréstimos). Assim sendo, os países importadores de capital – como são principalmente os países subdesenvolvidos – são também exportadores de rendas: lucros, juros e amortizações (embora, como já explicado, as amortizações não

42 Ver Harry Magdoff, *opus cit.*, quadro XXXIX, p. 206.

constituam renda – mas tão somente devolução dos empréstimos –, nós as estamos incluindo junto com os lucros e os juros apenas para simplificar a referência ao volume de recursos que saem de um país em decorrência da entrada de capitais estrangeiros).

Para melhor esclarecer como funciona o mecanismo de saída de rendas em função da entrada de capitais estrangeiros, vejamos dois exemplos simples: um relativo a empréstimos e outro referente a investimentos.

Suponhamos que, todos os anos, o Brasil receba um empréstimo estrangeiro de 500 milhões de dólares, obtido sempre no dia 1º de janeiro (somente para facilitar os cálculos), a juros anuais de 7% e inteiramente amortizável (ou seja, restituível) em cinco anos. O esquema de pagamento do empréstimo é o seguinte: no fim do primeiro ano, o Brasil paga os juros de 7% sobre os 500 milhões (o que perfaz 35 milhões) e amortiza 100 milhões, de modo que, no início do ano seguinte, a dívida diminui para $500 - 100 = 400$ milhões; no fim do segundo ano são pagos os 7% sobre 400 milhões (o que equivale a 28 milhões) e amortizados os outros 100 milhões; e assim sucessivamente até o fim do quinto ano, quando o Brasil paga 7% de juros sobre 100 milhões e amortiza a última parcela de 100 milhões. No início do segundo ano, do terceiro ano etc., entram novos empréstimos de 500 milhões, os quais seguem o mesmo esquema do primeiro. O Quadro 6.2 mostra as entradas anuais de empréstimos e as saídas anuais de juros e amortizações.

Quadro 6.2

EXEMPLO DE FLUXO ANUAL DE EMPRÉSTIMOS, JUROS E AMORTIZAÇÕES

ANO	ENTRADA		SAÍDA	
	Empréstimo	Juros	Amortizações	Total
1	500	35	100	135
2	500	63	200	263
3	500	84	300	384
4	500	98	400	498
5	500	108	500	608
6	500	108	500	608
.
.
.

Como o primeiro e todos os demais empréstimos são inteiramente liquidados no período de cinco anos, em nosso quadro os valores dos juros e das amortizações se repetem do quinto ano em diante. Isto posto, observamos no quadro que, a partir do quinto ano, a saída de recursos (juros mais amortizações) torna-se maior do que a entrada. Se a taxa de juros fosse menor, seria menor a diferença entre saída e entrada de recursos; se o prazo de liquidação dos empréstimos fosse maior do que cinco anos, demoraria mais tempo para que o total anual de saídas ultrapassasse o de entradas; mas, quaisquer que sejam a taxa de juros e o prazo de liquidação dos empréstimos, se estes mantêm um fluxo constante de entrada no país, então necessariamente chega um momento em que a saída anual de juros e amortizações se torna maior do que o empréstimo anual recebido. Para que isto não seja assim, o valor anual dos empréstimos tem que ser cada vez maior – o que não resolve o problema, mas apenas o transfere para o futuro, ampliando ainda mais a dívida externa do país.

O exemplo numérico do Quadro 6.2 nada mais é do que um esquema simplificado do que efetivamente ocorre com a grande maioria dos países subdesenvolvidos, os quais recorrem continuamente a financiamentos estrangeiros. E, para pagar suas dívidas externas, estes países obtêm empréstimos estrangeiros cada vez mais vultosos, ampliando ainda mais as dívidas, em um permanente estado de endividamento.

Suponhamos agora que, no início de todos os anos, o Brasil receba um investimento estrangeiro de 100 milhões de dólares, correspondentes a equipamentos produtivos introduzidos no país por firmas estrangeiras. Suponhamos também o seguinte: a) a duração destes equipamentos é de 10 anos; b) a capacidade produtiva anual destes equipamentos estrangeiros é de duas vezes seu valor, de modo que cada dólar de investimento estrangeiro gera dois dólares de produção; c) o lucro anual corresponde a apenas 10% do valor de produção (uma taxa modesta, sem dívida). O Quadro 6.3 mostra o que acontece.

O estoque de capital em um determinado ano é igual à soma do investimento nesse ano com os investimentos anteriores; como os equipamentos correspondentes a cada investimento duram 10 anos,

e como o valor dos investimentos anuais é sempre o mesmo, então a partir do décimo ano o estoque de capital não mais se altera (por exemplo, o investimento do 11º ano serve apenas para repor o investimento do primeiro ano, cuja duração terminou no décimo ano). Ao crescer o estoque de capital até o décimo ano, crescem também a produção (que é duas vezes maior que o valor do estoque de capital) e, com ela, o lucro (que é igual a 10% da produção). Isto posto, podemos observar que já no sexto ano o montante de lucro é maior do que o investimento.

Quadro 6.3
EXEMPLO DE FLUXO ANUAL DE INVESTIMENTOS E LUCROS

ANO	INVESTIMENTO	ESTOQUE DE CAPITAL	PRODUÇÃO	LUCRO
1	100	100	200	20
2	100	200	400	40
3	100	300	600	60
4	100	400	800	80
5	100	500	1000	100
6	100	600	1200	120
.
.
.
10	100	1000	2000	200
11	100	1000	2000	200
.
.
.

Suponhamos que todo lucro auferido pelas empresas estrangeiras seja remetido para fora do país, isto é, para os capitalistas estrangeiros, proprietários destas empresas. Em nosso exemplo numérico, isto significa que, depois do quinto ano, a saída anual de lucros será sempre maior do que a entrada anual de investimentos.

O exemplo numérico no Quadro 6.3 é também apenas um esquema simplificado da situação real dos países (principalmente países subdesenvolvidos) que recebem um fluxo constante de investimentos estrangeiros: a remessa de lucros para o exterior torna-se cada vez maior, ultrapassando, em muito, a entrada de investimentos estrangeiros. Ou, colocando esta situação pelo prisma dos capitalistas

que investem no exterior, o recebimento anual de lucros é crescentemente superior ao valor dos investimentos anuais aplicados fora do país. De 1950 a 1965, o valor líquido dos investimentos diretos americanos no exterior (isto é, a diferença entre o valor investido pelos capitalistas americanos em outros países e o valor investido nos Estados Unidos por capitalistas estrangeiros) foi de US\$ 23,9 bilhões; em compensação, os rendimentos líquidos transferidos para os Estados Unidos oriundos de investimentos no exterior (isto é, a diferença entre os lucros auferidos pelos capitalistas americanos de seus investimentos no exterior e os lucros auferidos por capitalistas estrangeiros de seus investimentos nos Estados Unidos) foi de US\$ 37 bilhões;⁴³ como resultado, a entrada líquida de recursos (entrada de rendimentos menos saída de investimentos) nos Estados Unidos, proveniente de seus investimentos no exterior, foi, nesse período de 1950 a 1965, de US\$ 13,1 bilhões, ou seja, quase US\$ 1 bilhão por ano.

Para os capitalistas dos países desenvolvidos, seus investimentos no exterior assumem importância cada vez maior. Como em seus próprios países as oportunidades de investimento se vão escasseando, os investimentos em outros países se vão tornando mais frequentes e mais vultosos. Em termos quantitativos, os seguintes dados são esclarecedores: em 1950, os lucros líquidos das empresas não financeiras dentro dos Estados Unidos foram de US\$ 21,7 bilhões, enquanto os rendimentos dos investimentos americanos no exterior foram de 2,1 bilhões, ou seja, o equivalente a um décimo daqueles lucros internos; em 1965, os lucros líquidos dentro dos Estados Unidos foram de US\$ 36,1 bilhões, enquanto os rendimentos dos investimentos no exterior foram de US\$ 7,8 bilhões, equivalentes, portanto, a mais de um quinto dos lucros internos.⁴⁴

Para os países importadores de capital (investimentos e empréstimos estrangeiros), a exportação de rendas torna-se cada vez maior e agrava cada vez mais a situação de seu balanço de pagamentos. Ou seja, esses países precisam aumentar continuamente suas exportações

43 Ver Harry Magdoff, *opus cit.*, p. 226.

44 H. Magdoff, *opus cit.*, quadro XLI, p. 209. Os rendimentos dos investimentos no exterior incluem lucros de investimentos “diretos” e “não diretos”, assim como receitas auferidas pelas empresas nos Estados Unidos pela concessão de direitos de fabricação a suas subsidiárias no exterior.

de mercadorias e serviços para simplesmente poderem pagar o crescente volume de lucros, juros e amortizações dos capitais estrangeiros. Estima-se que, nos anos 1970, no conjunto dos países subdesenvolvidos, apenas o pagamento de juros e amortizações de empréstimos externos (isto é, o chamado serviço da dívida externa) atingia cerca de 30% das exportações de mercadorias e serviços desses países.

Obstáculos ao Movimento de Capital

Barreiras à entrada de novas empresas

Como procuramos explicar na primeira parte deste capítulo, o capital movimenta-se em direção às atividades com maior taxa de lucro. Assim fazendo, intensifica a concorrência dentro destas atividades, o que, por sua vez, provoca a queda de seus preços e de suas taxas de lucro. A continuação deste processo levaria a uma tendência geral de diminuição dos preços e das taxas de lucro na economia como um todo, dentro de determinado país. Na medida em que o capital se movimenta também internacionalmente, de uns países para outros, em sua procura por maior lucratividade, esta tendência se manifestaria não apenas dentro de casa país, mas no sistema capitalista mundial.

Mas esta tendência geral só poderia se concretizar se o capital tivesse inteira liberdade de movimento. Ou seja, a queda geral dos preços e a igualização das taxas de lucro, provocadas pela intensificação da concorrência entre as empresas, só ocorreriam efetivamente se não existissem barreiras ao contínuo deslocamento de capital entre os diferentes setores e ramos de produção dentro de um mesmo país e, no caso do capitalismo mundial, entre os diferentes países. Isto, contudo, não acontece: o capital não pode movimentar-se inteiramente, formam-se setores e ramos fechados, onde os preços e as taxas de lucro são sustentados em altos níveis graças à limitação ou à liquidação da concorrência.

Pretendemos examinar os diversos tipos de obstáculos ao livre movimento de capital, ou seja, as situações que impedem a entrada de novas empresas em ramos de atividades já estabelecidos (limitando ou

evitando, assim, a concorrência dentro destes ramos), bem como, no caso específico de investimentos estrangeiros, sua entrada em certos países.

Para começar, é preciso observar que existem certas situações que impedem naturalmente a entrada de novas empresas em determinados setores, situações estas que não constituem barreiras impostas pelas firmas que já operam nestes setores, mas sim que, por seu próprio caráter, levam os capitalistas a não se interessarem pela criação de novas firmas ou mesmo pela ampliação das firmas existentes nestes setores. Tal é o caso, por exemplo, das atividades com baixa taxa de lucro ou – mesmo se a taxa de lucro não for baixa – com grande capacidade ociosa. Nenhum capitalista sentir-se-ia atraído a investir nestas atividades. Assim, quando falamos em obstáculos à entrada de novas empresas, estamos considerando as situações em que, se não houvesse tais barreiras, os capitalistas investiriam; em outras palavras, estamos nos referindo aos ramos de produção em que – seja por suas elevadas taxas de lucro ou por outros motivos quaisquer – os capitalistas têm interesse em investir.

O que impede o investimento – ou melhor, a entrada de novas firmas – nestes ramos? Os diferentes obstáculos podem ser agrupados em três categorias – situações que dão às empresas existentes vantagens de 1) custo, 2) diferenciação do produto e 3) economias de grandes escalas.⁴⁵

Quanto ao custo, as firmas estabelecidas podem contar com as seguintes vantagens: a) controle sobre as técnicas de produção de mais baixo custo, como acontece quando as empresas detêm as patentes destas técnicas; b) controle sobre o fornecimento de matérias-primas, permitindo a estas empresas obter seus insumos a preços mais baixos; c) possibilidade de obtenção de empréstimos a taxas de juros mais baixas, o que lhes garante menores custos financeiros.

Por exemplo: se uma empresa é associada a um banco, ela pode contar com vantagens de crédito de que outras firmas não dispõem. O controle sobre o fornecimento de matérias-primas é usual nos ramos produtivos que operam com minérios. Para citar um caso significativo,

45 Esta classificação é de Joe S. Bain, *Barriers to New Competition*. Cambridge.: Harvard University Press, 1956, capítulo 1.

o Canadá é o principal fornecedor de minério de níquel para os Estados Unidos, e duas únicas firmas americanas detêm 90% das reservas deste minério. Para as empresas (e todas são grandes empresas) produtoras de metais, passa, assim, a ser de fundamental importância a propriedade ou o controle (por exemplo, por meio de contratos de exclusividade de venda) das reservas de minérios. Finalmente, o controle sobre as técnicas produtivas mais avançadas é, talvez, o elemento mais importante para as empresas obterem vantagens de custo sobre suas eventuais concorrentes. Em certos setores, como os das indústrias de equipamentos, eletrônicas, químicas, farmacêuticas etc., onde o processo técnico de produção está mais intimamente associado ao progresso do conhecimento científico, a obtenção de determinado avanço tecnológico (cuja exclusividade de uso é assegurada pela lei das patentes) pode permitir a uma empresa grande vantagem sobre suas concorrentes, ou até mesmo, em casos mais extremos, o monopólio da produção. Assim, para penetrar nestes setores de maior sofisticação tecnológica, não basta saber como produzir a mercadoria; é preciso saber como produzi-la a custos mais baixos, e isto raramente acontece, porque, em geral, são as firmas estabelecidas que dispõem das técnicas mais avançadas.

Quanto à diferenciação do produto, esta questão foi abordada no capítulo anterior. Cabe aqui apenas ressaltar que, em muitos ramos de atividade, uma acentuada diferenciação das mercadorias ou serviços produzidos pelas empresas existentes pode constituir barreira à entrada de novas firmas. Em certos casos, esta diferenciação exprime qualidades reais dos produtos, e então, para que uma nova firma possa conquistar uma parcela do mercado, seus produtos precisam apresentar características pelo menos tão boas quanto as dos produtos existentes. E isto não é fácil. Primeiro, porque as qualidades dos produtos existentes podem resultar de conhecimentos técnicos exclusivos das firmas estabelecidas, protegidos pela lei das patentes. Segundo, porque, mesmo não havendo esta exclusividade – ou seja, mesmo que os produtos da nova empresa sejam tão bons ou até melhores do que os das firmas estabelecidas –, pode ser custoso convencer os compradores a mudarem de preferência: a nova empresa, pelo menos no início de suas atividades, terá de gastar grandes quantias em propaganda. Este mesmo tipo de problema acontece também nos casos em que a diferenciação de produtos é apenas imaginária, resultante, por exemplo, da tradição das firmas estabelecidas ou de suas prévias campanhas de publicidade. Para dar um exemplo concreto, durante muitos e muitos anos a Companhia Souza Cruz

(subsidiária da American Tobacco Company) dominou tranquilamente o mercado brasileiro de cigarros, sendo muitas de suas marcas de cigarros tradicionais entre os fumantes; para penetrar neste mercado, duas empresas americanas – a Philip Morris e a Reynolds – tiveram de gastar muitos milhões em propaganda, procurando convencer os fumantes de que seus cigarros são “diferentes”.

Outro obstáculo ao livre movimento de capital são as economias de grande escala. Existem mercadorias e serviços cuja produção requer grandes aplicações de capital: petróleo, aço, carvão, minério de ferro, veículos a motor, máquinas pesadas, transporte ferroviário e aeroviário etc. Assim, para penetrar nestes ramos de produção, uma empresa tem de dispor de grande montante de capital, ou seja, estes ramos são praticamente inatingíveis pelas pequenas e médias firmas. Em muitos casos, todavia, é possível produzir-se determinada mercadoria com diferentes escalas de produção, isto é, a produção não exige necessariamente que as empresas sejam de grande porte. Mas acontece que, em geral, quando as empresas operam em grande escala, elas obtêm uma série de economias e, portanto, podem produzir a custos mais baixos. Assim, quando em um ramo qualquer de produção operam grandes empresas, torna-se difícil a entrada de pequenas e médias firmas com poder para competir com as grandes empresas existentes.

Além deste conjunto de elementos – custo, diferenciação de produtos e economias de grande escala –, pode haver também barreiras institucionais ao movimento de capital. Isto é o que acontece quando o governo de um país estabelece leis proibindo a exploração de certos recursos ou a produção de certas mercadorias por parte de empresas privadas; por exemplo, no Brasil, por muito tempo, toda a atividade de exploração de petróleo estava vedada às empresas privadas. No caso do movimento internacional de capital, em certos países existem leis que limitam direta ou indiretamente a entrada de investimentos estrangeiros; por exemplo, ao restringir estritamente a remessa de lucros para o exterior, o governo destes países desestimula a entrada de capitais estrangeiros.

Grandes empresas, trustes e cartéis

Apontamos acima um conjunto de circunstâncias que dificultam ou impedem a formação de novas empresas em diferentes ramos de

produção. Na realidade, contudo, não são estas circunstâncias, consideradas isoladamente ou como se fossem acidentais, que constituem as barreiras à entrada de novas empresas. O verdadeiro grande obstáculo ao movimento de capital – seja em escala nacional ou internacional – é a ação monopolista exercida pelas grandes empresas dentro de seus ramos.

São estas empresas que, em geral, gozam de todas ou quase todas as vantagens relacionadas anteriormente. São elas que contam com maiores economias de escala. São elas que mais facilmente podem apresentar produtos diferenciados, em termos reais (visto serem elas as detentoras dos conhecimentos técnicos mais avançados) ou em termos puramente imaginários (que a força da propaganda procura converter em diferenciação real). E são elas que conseguem operar com custos mais baixos. Justamente por serem grandes, estas empresas têm maior acesso aos créditos bancários e às taxas de juros mais baixas, e podem ter maior controle sobre suas técnicas de produção e sobre o fornecimento de matérias-primas. Assim, a simples existência de grandes empresas – com todas as vantagens por elas auferidas – em diferentes ramos de produção pode constituir um obstáculo natural à formação de novas firmas, principalmente se estas forem de pequeno e médio porte.

Além deste obstáculo natural (constituído pelas diversas vantagens com que contam as grandes empresas), a formação de novas firmas pode encontrar também outra forte barreira: o recurso a procedimentos intencionalmente restritivos por parte das grandes firmas estabelecidas. Estes procedimentos podem ser dos mais diferentes tipos, visando a impedir o surgimento de firmas concorrentes: redução de preços e, portanto, de lucros, elaboração de contratos de exclusividade com fornecedores de insumos e com os distribuidores dos produtos, pressões sobre os organismos financeiros no sentido de bloquear os créditos a eventuais concorrentes etc. Na luta das empresas para assegurar o domínio sobre o mercado, ou para conquistar parcela deste, vale tudo. A história do capitalismo mundial está repleta de exemplos.

Dentre os diversos procedimentos adotados com a finalidade de assegurar-se o domínio do mercado, é usual a combinação de empresas sob a forma de trustes ou cartéis.⁴⁶

46 Na verdade, existe grande variedade de formas de combinação de empresas para fins de dominação do mercado (ver, por exemplo, a classificação feita por E. A.

A palavra truste (em inglês, trust), empregada para designar uma forma de associação de empresas, era originariamente usada para descrever o caso em que um agente fiduciário (trustee) se encarregava de administrar o capital de outras pessoas ou firmas. Em seguida, este termo passou a ser usado para denominar uma forma específica de combinação de empresas, legalmente constituída, na qual as empresas combinadas tinham uma única diretoria (*board of trustees*) que as administrava como um todo, e os proprietários das empresas tornavam-se acionistas do truste (isto é, da combinação das empresas) numa parcela proporcional ao capital que possuíam em casa empresa. Esta foi a forma adotada, por exemplo, para a fundação do Standard Oil Trust, em 1882, sob o controle de John D. Rockefeller: 19 empresas petrolíferas (principalmente de refino e distribuição de petróleo e derivados), que, por sua vez, controlavam outras 26 empresas, uniram-se sob a forma de truste, cujo comitê de direção era presidido por Rockefeller, que era o principal acionista de muitas das empresas combinadas. Este tipo de associação de empresas – de caráter eminentemente monopolista – foi proibido nos Estados Unidos a partir de 1890 (Lei Sherman). Daí em diante o termo truste passou a ser empregado com um significado mais amplo, designando um grupo de empresas ligadas financeiramente e submetidas a uma direção única, mesmo sem haver qualquer relação jurídica entre elas.

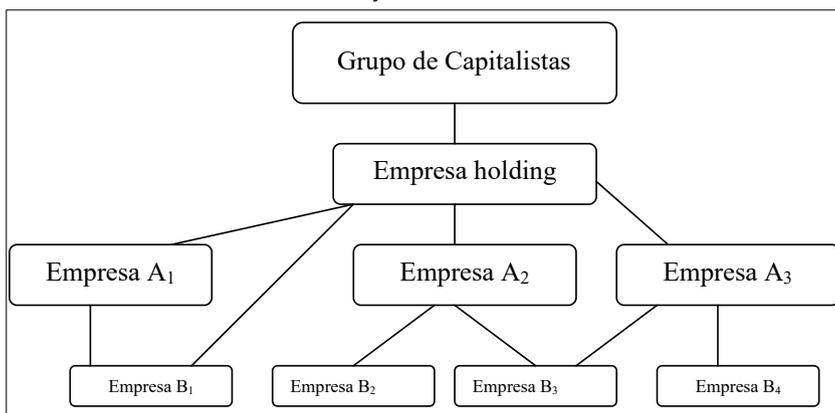
A constituição de um truste – no significado mais amplo e atual desta palavra – pode ser feita de diferentes modos. Vejamos alguns exemplos. Suponhamos um determinado grupo de capitalistas associados entre si (alguns grupos de capitalistas são mundialmente conhecidos, como acontece com o grupo Rockefeller, o grupo Morgan, o grupo Mellon etc.) Este grupo pode deter o controle de um grande número de empresas – organizadas, por exemplo, sob a forma de sociedades anônimas – e, assim, constituir um truste. Em vez de manter diretamente o controle acionário destas empresas, nosso grupo de capitalistas pode também fazê-lo indiretamente – por meio de uma única empresa (denominada *holding*), que detêm o controle das demais empresas. Por seu turno, cada uma destas empresas, ou um conjunto delas, pode controlar acionariamente outras firmas, e assim

G. Robinson, *Monopoly*. Londres: Cambridge University Press, 1946, capítulo V). Contudo, deixando de lado as minúcias, todas estas formas podem ser reduzidas a apenas duas: trustes e cartéis.

sucessivamente, de modo que nosso grupo de capitalistas dominaria toda uma rede de empresas. Uma ilustração simplificada desta rede é apresentada na Figura 6.1. Agora, detendo o controle acionário de todas as empresas da rede, nosso grupo de capitalistas teria também o controle de suas diretorias. Em geral, para assegurar a unidade de direção, cada capitalista do grupo tem um alto posto na diretoria de diversas empresas. Mas, apesar da ligação financeira e da ligação entre os diretores das empresas, cada uma delas se constitui em entidade juridicamente separada.

Um truste pode também ser constituído pela aglutinação de diversas firmas em uma única grande empresa; somente esta última teria existência jurídica própria, enquanto as firmas aglutinadas simplesmente desapareceriam ou seriam convertidas em filiais da grande empresa. Esta forma de constituição é também bastante frequente. Suponhamos um ramo produtivo qualquer onde operam empresas de diferentes tamanhos. Com o passar dos anos, as pequenas e mesmo muitas das médias empresas tendem a desaparecer por não aguentarem a concorrência com as grandes firmas (as quais têm sobre as primeiras um conjunto de vantagens, como vimos antes), principalmente nos momentos de crise econômica, quando cai acentuadamente o volume de vendas. Muitas das pequenas e médias empresas são simplesmente liquidadas, enquanto outras são adquiridas pelas grandes firmas e passam a fazer parte delas. Assim, uma determinada firma se vai tornando cada vez maior pela incorporação de outras empresas.

Figura 6.1
ILUSTRAÇÃO SIMPLIFICADA



É preciso observar que truste não é necessariamente sinônimo de monopólio, embora muitos trustes sejam constituídos com objetivos monopolistas. Na figura 6.1 apresentamos o exemplo de um truste em que várias empresas são controladas por uma única *holding*; se, porém, cada uma das empresas se situa em um ramo produtivo independente e não tem o controle de seu mercado total, este truste não corresponde a um poder monopolista (nesse sentido, criou-se um novo termo – conglomerado – para designar este conjunto de empresas possuídas ou controladas por um único grupo de capitalistas, em que cada uma atua em um ramo de produção diferente).

Um truste tem objetivos monopolistas quando é constituído por empresas que operam no mesmo ramo de produção e/ou em ramos integrados. Ao criar ou adquirir diversas empresas em um mesmo ramo de produção (constituindo assim um truste horizontal), um grupo de capitalistas estará ampliando seu controle sobre o mercado deste produto e, portanto, estará aumentando o grau de monopólio de cada uma de suas empresas. Como em muitos países existem leis contra a formação de monopólios (resquício do velho ideal da livre concorrência), os capitalistas muitas vezes preferem não exercer seu poder monopolista por meio de uma única empresa, mas distribuí-lo (e, assim, ocultá-lo legalmente) entre diversas empresas.

Um grupo de capitalistas pode também ampliar sua força monopolista ao criar ou adquirir empresas em ramos de produção integrados (constituindo assim um truste vertical). Assim, por exemplo, os proprietários de uma usina siderúrgica se beneficiarão se também possuírem minas de manganês e de carvão – que entram como insumos na produção de ferro e aço –, porque terão assegurado o fornecimento contínuo e o baixo preço daqueles dois minérios; com isto, sua usina levará vantagem sobre suas competidoras e, portanto, poderá assumir posição preponderante no mercado de produtos siderúrgicos.

Um _ constitui uma associação de empresas com o objetivo precípua de dominar o mercado de seus produtos. Em geral, não existe ligação jurídica, nem financeira, nem de diretoria, entre as empresas; elas são associadas apenas no que se refere àquele objetivo, e mesmo esta associação não costuma ser formal, mas apenas um acordo interno entre as empresas, visto que, como assinalado, em alguns países existem leis que se opõem à formação de combinações de cunho monopolista.

Contudo, para evitar que alguma empresa-membro se insubordine contra a orientação geral, e mesmo para forçar alguma outra firma a se associar ao cartel, este exerce todo um conjunto de pressões, tanto morais como materiais.

Embora todo cartel seja constituído com a finalidade de dominar o mercado – e, com isto, assegurar taxas mais elevadas de lucro para as empresas associadas –, o modo como este objetivo é perseguido pode variar. Em certos casos, há uma divisão regional de mercados entre as empresas, de modo que, em sua região, cada empresa pode exercer seu monopólio (se tiver força suficiente para isto) sem ser perturbada pela concorrência das demais associadas; este modo de atuação é mais usual quando se trata de um cartel internacional, como, por exemplo, o histórico cartel do petróleo, composto por gigantescas empresas multinacionais. Em outros casos, em vez de dividir o mercado por regiões, o cartel o divide por quotas: cada empresa tem sua parcela na produção total do cartel; este é o modo mais fácil de dividir um mercado onde todas as empresas associadas já estão operando. Em outros casos ainda, um cartel pode ser constituído não para dividir mercado, mas para estabelecer certas normas de procedimento para as empresas associadas: normas relativas à fixação de preços, às concessões de abatimentos e crédito, ao tipo de competição que as empresas associadas podem realizar entre si etc. – tudo isto para impedir que algumas destas empresas prejudiquem as demais por meio de uma concorrência desenfreada. No Brasil, existem muitos cartéis deste gênero.

