

Valor, preço e inflação como relação de poder
Rubens R. Sawaya
Julho/2015

Professor do Programa de Pós-graduação em Economia Política da PUCSP
Email: rrsawaya@gmail.com – rsawaya@pucsp.br

Abstract

O debate sobre a determinação de preços e inflação tem sido dominado pela metafísica ortodoxa baseada na ideológica relação entre agentes econômicos iguais em mercados regidos por “taxas naturais” que fundamentam expectativas racionais diante de um imaginário “PIB potencial”, limitado pela oferta – mercado de trabalho. Esta base teórica serve para impedir a intervenção pública sobre a acumulação de capital. O objetivo é discutir preços como resultado de relações de poder sobre o valor criado socialmente a partir de uma leitura marxista. Pressões inflacionárias fundam-se sobre relações de poder, graus de centralização de capital. São o resultado da estratégia das empresas monopolistas em abocanhar partes do valor. A inflação é uma materialização de um conflito sobre a riqueza. Entender este fenômeno é fundamental para a crítica aos fundamentos do pensamento ortodoxo hegemônico.

Abstract

The debate on the determination of prices and inflation has been dominated by orthodox metaphysics based on ideological relation between equal economic agents acting on markets where “natural rates” are basis of “rational expectations” at the imaginary “potential GDP”, where offers is limited by labor market. This theoretical base serves to prevent the public intervention on the capital accumulation. The objective of this article is to argue that prices set are result of power relations on value socially created from a Marxist point of view. Inflationary pressures are established on power relations, degrees of centralization of capital. These pressures are the result of the strategy of the monopolist companies in increase its share of social value. Inflation is a materialization of a conflict over wealth. To examine this phenomenon is fundamental to a criticism of foundations of orthodox thought.

Palavras-chave: Marx, concorrência, oligopólio, inflação, valor e preço.
Key words: Marx, concurrence, oligopoly, inflation, value, price.
Jel: B14-B22-E24-E31-E60-L10

1- Introdução

O pensamento ortodoxo que domina a teoria econômica *mainstream* retomou seu poder nos anos 70 e 80 tendo como base a questão inflacionária. Ainda hoje se sustenta fundado nessa questão. Por isso, criticar a ortodoxia passa, dentre outros debates, por repensar a determinação dos preços, eixo central de sustentação deste pensamento. Foi com base na questão inflacionária que os novo-clássicos – a partir do monetarismo de Friedman e nas taxas naturais de emprego e produto – Lucas e Sargent vangloriaram-se por ter “liquidado” o keynesianismo ortodoxo da IS-LM¹, trazendo os novo-keynesianos para junto da ortodoxia como demonstra Mankiw em seu clássico “*The Reincarnation of Keynesian Economics*” (1991)², configurando o que chamaremos de pensamento neoclássico.

A questão inflacionária abriu espaço para a construção de um amplo arcabouço de políticas neoliberais nos anos 90. A partir do monetarismo de Friedman, passou a ser utilizada como “monstro” – culpa de governos populistas que emitem muita moeda e criam excessos de demanda – a ser domado por ações que garantissem psicologicamente os preceitos oriundos da teoria quantitativa da moeda em respeito ao equilíbrio entre oferta agregada e demanda agregada, base central para a teoria das “expectativas racionais” de Lucas e Sargent. Essa ortodoxia utiliza a inflação como “*firewall*” ao seu pensamento e como justificativa às práticas neoliberais. Coloca a culpa da elevação dos preços no “desrespeito” ao movimento metafísico das “leis naturais do mercado” por pressões artificiais de demanda agregada sobre uma oferta rígida. Culpados sempre são os Estados populistas que gastam além da poupança social ou incentivam o consumo. Depois, culpam os trabalhadores por exigirem salários acima do que seria o “justo” ou equivalente ao que contribuem à produção, o valor de seu produto marginal – o quanto contribuiriam para o produto – apropriando-se “indevidamente” do lucro. Acusam ainda os trabalhadores de, ao não aceitarem esse salário “justo”, decidirem por não ofertar emprego, tornando-se assim o fator de produção “escasso” que limita a oferta agregada ao nível de “emprego natural”, uma vez que não aceitariam trabalhar por salários inferiores à sua desutilidade marginal³.

As empresas nessa lógica são consideradas agentes maximizadores passivos em seu uso ótimo dos fatores de produção disponíveis, dada a tecnologia. São apresentadas como variável dependente. Definiriam seus preços como autômatos maximizadores de sua função produção. Olhariam, de um lado, para os custos que lhes são dados pelo desejo dos trabalhadores em sua oferta de trabalho em função seus salários; de outro, estariam submetidas aos desejos de poderosos consumidores, “eleitores” hegemônicos com suas curvas de demanda – elevaria ou não seus preços em função dos custos ou demanda, ambos definidos por outros agentes. Essa lógica está presente tanto um mercado em concorrência como monopolista.

A empresa como tomadora de decisões, que define seus preços e quantidades em função de estratégias de controle sobre mercados, passa ao largo da discussão, solução que parece ideologicamente perfeita para o objetivo de obscurecer as relações de poder no capitalismo. Nada como colocar a culpa de todos os males (o monstro inflação no caso) nas mãos dos trabalhadores e dos dispersos consumidores, bem como nas do Estado, todos “bodes expiatórios” sempre disponíveis cujas ações seriam já conhecidas e previstas nas vagas “expectativas racionais dos agentes”.

Apesar da ampla discussão nos anos 1970/1980 sobre a determinação dos preços em economias com elevado grau de centralização de capital – dominada por grandes grupos econômicos – baseada em Marx e Kalecki e no clássico de Silos Labini (1980) dentre outros, a ortodoxia prevaleceu politicamente. Com algumas modificações, talvez por não conseguir negar a

¹ Pensavam estar liquidando Keynes dado que já não sabiam a diferença desse autor em relação à síntese neoclássica realizada por Hicks e Samuelson.

² Ver também Mankiw (2006, p.6)

³ Para uma discussão mais completa sobre a lógica teórica do *mainstream* sobre a inflação veja Sawaya, 2012.

realidade concreta, o pensamento ortodoxo incorporou a “concorrência imperfeita” admitindo preços determinados por *markup* em situações de oligopólio ou monopólio, mas sem arranhar a lógica acima exposta. A complexa determinação do percentual que compõe o *markup* de onde surge o lucro sobre o custo direto foi incorporada à lógica de equilíbrio, reformulada pelas “teorias dos jogos” entre agentes iguais, mantendo a estrutura teórica original praticamente intacta. A “inflação de custos” foi acrescentada à “inflação de demanda”, sem ameaçar a “teoria quantitativa da moeda” e a ideia de equilíbrio, mantendo as empresas como agentes autômatos subordinados ao custo e à demanda.

O objetivo desse artigo é retomar a discussão sobre a inflação como uma relação de poder materializada no processo de concorrência monopolista liderado por grupos econômicos que controlam mercados e cadeias produtivas – os verdadeiros atores no capitalismo – em sua disputa por parcelas crescentes do valor social criado e em sua luta para impedir uma maior apropriação do valor pelos trabalhadores e capitalistas mais fracos. Para isso se buscará aqui retomar a determinação de preços com base em Marx para demonstrar como essa guerra encarniçada (Shaikh, 2006, p.105) em economias com elevado grau de centralização de capital – principalmente as periféricas industrializadas com capital multinacional – pode resultar em constante pressão inflacionária, talvez impossível de ser controlada socialmente. O objetivo é demonstrar que a partir da discussão proposta por Marx, principalmente no que tange à disputa pela riqueza social criada, é possível entender como as empresas com poder de mercado procuram definir seus preços e, por esse mecanismo, seriam as verdadeiras causadoras das pressões inflacionárias⁴. Nessa luta entre as empresas, o que parece menos plausível – pela lógica presente em Marx – é a possibilidade de estabilidade ou equilíbrio de preços dado o grau de centralização⁵ de capital. Parece que permanentes as pressões inflacionárias estão fundadas nessa guerra entre os capitais individuais pela riqueza social criada. Pode-se acrescentar – não será tema neste texto – nessa disputa os bancos que acabam por tornarem-se monopolistas do dinheiro e que também disputam o valor social criado pelos juros que cobram e por serem proprietários acionistas do capital produtivo. O Estado também está presente na disputa por seu poder de retirar parte do valor da economia via impostos a fim de redistribuí-lo conforme o poder político que o constitui (repassa parte aos bancos via juros da dívida pública). Todos disputam a riqueza criada com diferentes graus de poder.

Essa abordagem busca demonstrar que a discussão sobre inflação no capitalismo é mais complexa, o que fica mais claro quando associada à estagnação econômica⁶, quando estão afastadas quaisquer pressões de demanda sobre produtos ou sobre a oferta de trabalho. A determinação dos preços envolve relações de poder que estão nas mãos daqueles que detêm o controle sobre o capital, grandes grupos econômicos, empresas que dominam os mercados e disputam o valor.

“[Uma] Análise mais profunda revela que oferta e procura supõe existirem diferentes classes e subdivisões de classes que repartem entre si a renda global da sociedade e, como renda, a consomem, configurando assim a procura criada pela renda; por outro lado, para entender a oferta e a procura que se realizam entre produtores como tais, é preciso penetrar na estrutura global do processo de produção capitalista” (Marx III, 1980, p.220).

⁴ O objetivo não é tratar nem discutir as hiperinflações.

⁵ Centralização de capital para Marx em termos simples a formação de monopólios e oligopólios. Representa o crescimento de um capital individual sobre o espaço de outros capitais. Nas palavras de Marx “não se trata mais da concentração simples dos meios de produção e de comando sobre o trabalho, a qual significa acumulação. O que temos agora é a concentração de capitais já formados ... a expropriação do capitalista pelo capitalista, a transformação de muitos capitais pequenos em poucos capitalistas grandes, Marx I, 1980:727).

⁶ Para Kalecki (1983, p.12) na depressão, a elevação dos preços pode ser explicada pela “proteção dos lucros” quando “o total dos rendimentos decresce na mesma proporção que os custos diretos [e] o grau de monopolização permanece inalterado”.

2- A definição de preços *mainstream*

A discussão sobre a definição de preços a partir do valor na economia permeia o pensamento econômico. Smith em seu trabalho sobre o valor chegou a quatro conceitos de preço, preço real (Smith, 1983:65) em trabalho (esforço), preço natural (Smith, 1983:83) no qual o lucro aparecia como acrescido ao trabalho (custo), preço de mercado (Smith, 1983:84) que varia com oferta e demanda em torno do preço natural e preço nominal (Smith, 1983:65-66) ou em dinheiro. Ricardo acrescenta ainda à discussão o conceito de preço relativo (Ricardo, 1985:46) definido na troca com base em quantidades de trabalho necessário (não o custo com trabalho) comparadas. Mas a discussão sobre a determinação o valor e sua relação com preço foi estruturada apenas por Marx.

O pensamento neoclássico levou a discussão do valor à utilidade (fetiche do prazer ou satisfação) e tomou a ideia de preços relativos de Ricardo, só que com base no desejo dos consumidores inscritos em suas utilidades marginais. O indivíduo consumidor por hipótese racional, utilitarista e maximizador, pleno de desejos diante de “recursos escassos”, passou a ser o centro do pensamento neoclássico na determinação dos preços. Preços passaram a ser definidos por comparações de utilidades/desutilidades marginais dos consumidores/produtores. Smith pensou na questão, mas achou deveras subjetivo o conceito de valor de uso diante da diversidade de desejos dos agentes por uma mercadoria.

A solução neoclássica para este problema colocado por Smith foi encontrada na definição de um indivíduo padrão, homem econômico racional com seu comportamento fundado na “natureza humana” imutável. A psicologia do comportamento natural (base para as teorias das escolhas racionais modernas) tornou-se então o eixo central da determinação dos preços definidos no “mercado” pela relação entre ofertantes e consumidores hegemônicos em seus desejos numa relação M-D-M⁷. Marshall estruturou o comportamento maximizador do homem econômico racional, de um lado indivíduo produtor na curva de oferta, e de outro indivíduo consumidor na curva de demanda. Apesar da introdução da oferta na discussão baseada em custos com trabalho, o verdadeiro preço continuava sendo determinado pela demanda, desejo dos consumidores aos quais os ofertantes deveriam ajustar suas quantidades a partir de seus custos marginais crescentes (antes, desutilidades marginais crescentes).

Assim, diante da hegemonia do consumidor, os preços passaram a ser determinados por uma teoria comportamental capaz de ser comprovada em laboratórios de Skinner (2003) na qual, como por uma natureza automática entre indivíduos autômatos maximizadores, tudo tende ao equilíbrio. A mercadoria – agora um “bem” porque fonte de prazer – chegaria ao mercado sem preço, apenas com seu custo conhecido. Em seu encontro como o consumidor, teria seu preço definido pelo desejo deste (enfeitiçado por ela) diante da quantidade ofertada. Se o consumidor compra por aquele preço deduz-se diretamente que seja porque seu desejo foi satisfeito; se o vendedor vende por este preço, o mesmo dever ser concluído. O preço é definido em uma relação de prazer/quantidade ex-post no mercado. Deduz-se que este seja de equilíbrio, pois ambos sairiam satisfeitos da relação.

Neste cenário, o lucro do ofertante aparentemente é o resultado de conseguir vender sua mercadoria acima dos seus custos. É assim considerado como um resíduo que o capitalista crê vir de sua capacidade de vender a mercadoria acima de seus custos pelo grau de “enfeitiçamento” que consegue lançar sobre o consumidor. Macroeconomicamente, para fazer sentido, nesta lógica lucro deve ser considerado como um custo, uma “remuneração” ao proprietário do capital, a qual ele teria direito por conta de seu “trabalho passado” (poupança que originou seu capital), risco, etc..

A despeito dessa lógica de pensamento reportar-se ao século XIX, tomou corpo e, apesar da simplicidade comportamental hipotética do indivíduo autômato, acabou presente na teoria econômica como uma “lei da física”, como uma lei da natureza humana a ser respeitada. Comprovável em laboratório controlado por hipóteses extremamente rígidas e limpas de contradições, chega a um resultado tão duvidoso ao ponto de Mark Blaug se perguntar se “é a lei da

⁷ Mercadoria (oferta) – dinheiro – mercadoria (demanda).

demanda uma lei?” (Blaug, 1980, p.160). Se não é uma lei, tornou-se para o pensamento ortodoxo uma verdade inquestionável ao ponto de só os idiotas colocarem “a lei da natureza do mercado” em dúvida. Ao a realidade mostrar que os mercados não funcionam como deveriam, a solução foi explicar a complexidade como “jogos” entre agentes individuais com poder de negociação iguais em busca de um “equilíbrio de Nash”, capazes de encontrar um preço de equilíbrio que garantisse sua satisfação e o “*market clearing*” walrasiano.

Se os preços são assim definidos, qualquer desvio do equilíbrio só poderia ser causado por fatores externos capazes de subverter as formas naturais da oferta e demanda: excesso de emissão da mercadoria escolhida como “numerário” walrasiano (moeda), em respeito à Teoria Quantitativa da Moeda, uma criação de poder de compra ilusório que resultaria em excessos de demanda frente à uma oferta rígida naturalmente maximizada pelo comportamento racional do produtor restrita pela desutilidade marginal do trabalhador (definido na oferta de trabalho).

Criou-se assim um mundo onde só há indivíduos (produtores/consumidores) e não há grandes empresas; não há relações de poder por trás de movimentos harmônicos entre iguais. Baseia-se em uma lógica alheia ao real processo de acumulação de capital no qual claramente está definido quem é a variável que detém o poder de ação (cada capital individual) e a variável subordinada (trabalhador/consumidor). Considera os agentes econômicos dispersos, como “indivíduos livres” com igual poder no jogo de suas escolhas realizadas em um mercado livre.

Mesmo que essa fórmula mágica de determinação de preços de equilíbrio fizesse sucesso ideológico, suas hipóteses extremamente rígidas e irreais acabaram por colocar em xeque sua credibilidade. Para tudo funcionar é obrigatório se considerar indivíduos iguais, nenhum deles com poder diferenciado, mesmo com informações incompletas, em seu encontro harmônico no mercado livre de barganhas. Só a igualdade e a homogeneidade da relação entre os agentes individuais permitiria que os preços se igualassem aos seus desejos.

Essa lógica está longe da realidade na qual os indivíduos não se encontram em condições de igualdade como produtores individuais num imaginário mercado de trocas entre “proprietários”, onde uns são proprietários de si mesmos – trabalhadores – e outros são proprietários do trabalho alheio vivo e morto – capitalistas. A desigualdade dessa relação materializa-se na existência real de monopólios e oligopólios e sua influência sobre os preços e quantidades. O pensamento neoclassico se recusa em aceitar a ideia de que as empresas possuem poder diferenciado diante dos consumidores/trabalhadores assalariados. Não poderia ser aceitável a eles que o trabalho viva da renda que a grande empresa lhe permite apropriar-se como salário. Ao contrário, imagina ser o trabalhador disperso que determina o quanto deseja ganhar e o quanto irá produzir. Dada a quantidade de moeda, os preços seriam determinados pelo nível de equilíbrio da oferta agregada – dada pelo volume de emprego que os trabalhadores desejam ofertar segundo suas utilidades marginais – em relação à demanda agregada – definida pelo desejo dos consumidores diante das quantidades ofertadas. Por essa lógica são os trabalhadores de um lado, e os consumidores (eles mesmos) de outro, que determinam a “cruz” dinâmica da economia, a oferta e a demanda. Os trabalhadores definiriam o quanto desejam ganhar: se aceitam trabalhar por determinado salário é porque estão satisfeitos. Além disso, os sindicatos representariam o poder monopolista dos trabalhadores. Por isso, os desequilíbrios causadores da inflação são sempre a elevação excessiva dos salários – inflação de custos – ou o excesso de demanda pressionando a oferta rígida.

O poder das empresas oligopolistas não aparece. São autômatos perfeitos maximizadores da dos recursos escassos disponíveis – trabalho e tecnologia – em dado momento em suas funções Cobb-Douglas tecnicamente definidas. Essa ideia ignora quem tem o poder na economia, os grupos empresariais centralizados, o capital. O trabalho não é visto como o que é: uma variável dependente depende, para sua existência, do capital torná-lo trabalhador e consumidor ao transformar seu dinheiro em capital. O trabalhador não tem alternativa. Essa lógica ignora as diferenças de poder na relação o capital o trabalho.

Mas, mais do que isso, ignoram-se também as relações de poder entre os próprios capitais ao colocá-los como agentes produtores iguais em si, sejam empresas familiares – que praticamente obtém valor excedente a partir de seu próprio trabalho – ou grandes grupos econômicos.

De qualquer forma, por choque dessa realidade, esse pensamento acabou por aceitar alguma desigualdade – a existência de monopólios e oligopólios – e, por isso, acrescentou o conceito de preços de *markup* nos manuais de microeconomia. Mas, mesmo vendo que os preços poderiam ser assim definidos, manteve-se a ideia de que as empresas oligopolistas (ou monopolistas) possuem o poder de definir apenas a quantidade que produzem pelo cruzamento hipotético da curva de custo marginal crescente com outra de receita marginal decrescente definida como derivada da curva de receita dada pela demanda no mercado. Assim, mantém-se o consumidor hegemônico. Mesmo em situações hipotéticas de concorrência imperfeita é o poder dos consumidores dispersos em um mercado regido pelo “voto econômico” que determina os preços. Se os preços sobem só pode ser culpa deles.

“Evidentemente não é surpresa que o conceito de ‘relações de poder’ esteja ausente dos textos de todos os economistas marginalistas. Eles se contentam em descrever seu próprio mundo de ‘realidades econômicas em termos rigorosamente individualistas, recusando-se a encarar, no mundo realmente observável, a tendência de transformações *monopolistas* mais intensas do que nunca – com toda sua força brutal para anular a decisão dos indivíduos, incluindo-se até o dos idealizados ‘empresários inovadores que assumem riscos’” (Mészáros, 2002, p.153).

Assim, sem considerar relações de poder, toda a complexidade da determinação de preços na economia capitalista com elevado grau de concentração⁸ e centralização foi mantida dentro da lógica de oferta e demanda regidas por indivíduos maximizadores. As grandes empresas continuaram autômatos perfeitos. Diante de qualquer elevação de custos, elevarão seus preços, seguindo a lógica maximizadora. Toda a complexidade dessa discussão dissolveu-se pela “teoria dos jogos”. Antes, diante de uma elevação de custos ou da demanda, as empresas se deparavam com a dúvida de como agir. A teoria dos jogos equacionou o problema mais uma vez com base nas teorias do comportamento hipotético racional maximizador entre iguais, vários agentes participando em pé de igualdade em um jogo que os levaria à melhor solução, sempre com flutuações de preços em torno do equilíbrio.

Essas teorias comportamentais que garantem harmonia e equilíbrio baseados em uma lógica precisa de comportamento humano diante das escolhas racionais foram incorporadas como “ciência” às análises envolvendo um instrumental matemático extremamente sofisticado para comprovar a racionalidade de determinado comportamento humano e o movimento em torno do equilíbrio mesmo em mercados imperfeitos ou em situações complexas. Essa onda metafísica teve como resultado a reconstrução dos modelos baseados nos mesmos axiomas do século XIX do comportamento humano “natural” utilitarista. Possibilitou que a teoria dos preços continuasse fundada em curvas de oferta e demanda bem comportadas principalmente no longo prazo. Reforçou-se a ideia de que se existe inflação, dada a natureza dos mercados, deve ser culpa de fatores externos que subvertem o sistema e contaminam os trabalhadores (sindicatos) e os consumidores (políticas expansionistas do Estado) e abalam as “expectativas racionais” dos “agentes” conhecedores da “teoria econômica correta”. O poder das empresas centralizadas sempre esteve do lado de fora em jogos de ajuste em torno do hipotético equilíbrio, estas atuando como “caixas-pretas” ou autômatos perfeitos que não têm qualquer responsabilidade pela definição “metafísica” de preços, ajustando-se automaticamente como refém dos custos dados (preços dos fatores de produção, câmbio ou juros) ou da elevada demanda. Essa forma de pensar conseguiu preservar e obscurecer o movimento do capital, centro de toda a relação de poder no capitalismo.

⁸ Concentração de capital representa o crescimento de um capital individual sobre si mesmo, o que é diferente de centralização: o crescimento de um capital individual sobre outros capitais individuais. Concretamente podem ser fusões aquisições ou outras formas.

3- Preço: o poder do capital centralizado

A análise de Marx parece ser pertinente para se entender a relação preço/poder. Para tanto deve-se ir além da transformação de valores em preços (Marx III, cap.IX) como parece fazer o próprio Marx no Volume IV do Livro IIIº de “O Capital”. A definição de “preços de produção” a partir do valor – uma categoria intermediária entre essência (valor) e aparência (preço final) – parece ser o início do problema que se desenvolve com a análise da concorrência entre os capitais individuais⁹ – que possuem diferentes níveis de produtividade e “composições do capital”¹⁰ – em sua disputa pelo valor (Marx, Capítulo X do livro III) com diferentes graus de poder. A leitura das três partes do Volume IV do Livro IIIº indica uma sequência dessa disputa a partir da concorrência, busca por maior produtividade (aumento da mais valia relativa), e resulta na elevação da composição orgânica do capital, concentração de capital, tendência à queda nas taxas de lucro (Marx III, cap. XIII). Todo o processo culmina com a centralização e internacionalização do capital como contratendência à queda na taxa de lucro (Marx III, caps. XIV e V). A disputa sobre o valor está no eixo desse movimento que tem a concorrência entre capitais individuais – envoltas em relações de poder desigual – como um de seus catalisadores.

Assim, há uma relação dinâmica entre a formação dos preços de produção, concorrência (luta por apropriação do valor) e a formação de monopólios e oligopólios (centralização de capital) em reforço às estruturas de poder sobre cadeias de valor. Seria pouco concluir que a transformação do valor em preço de produção termina em preços de equilíbrio com taxas de lucro iguais para todos os capitais. Ao se disparar a guerra da concorrência, não existe preço de equilíbrio ou repouso (Marx III, 1980, p.218-9). Como percebeu Shaikh (2006, p.105), “a noção marxista de competição define um processo e não um estado. Descreve um processo destrutivo e antagônico, não uma fantasia de equilíbrio. Por competição entre capitalistas descreve uma guerra”.

Esse processo demonstra o movimento dos capitais individuais em busca de parcelas crescentes do valor social criado na forma de mais valia. A determinação dos preços de produção e a busca por baixar o “valor individual” abaixo do “valor de mercado”¹¹ parece fazer parte do eixo dessa disputa, dessa guerra que, segundo o próprio Marx, tem a aparência de uma simples mobilidade de capitais como imaginava Smith no processo de igualação das taxas de lucro, mas que, analisando-se com mais profundidade, torna-se uma guerra que destrói capitais individuais. A centralização de capital – a formação de monopólios e oligopólios – é seu resultado. Trata-se de uma guerra de desiguais na disputa pelo valor global baseada na relação valor/preço.

Dado que a “mais valia aparece [para o capitalista] como um excedente do preço de venda sobre o valor imanente [preço de custo] das mercadorias” (Marx III, 1980, p.41), pode-se deduzir daí que grupos econômicos com elevado grau de centralização (poder de mercado) podem ou tentam elevar seus preços como forma de apropriação sobre o valor social global, criando pressões inflacionárias. Podem também usar o poder, na concorrência, para definir preços abaixo do valor de mercado a fim de eliminar seus concorrentes – o mecanismo de preços está vinculado à estratégia do grande capital centralizado.

Para entender o raciocínio, em sua análise da mais valia e sua transformação em lucro, Marx pensa em termos de capital em geral no qual cada capitalista é uma espécie de acionista¹². O

⁹ Como Marx, utiliza-se aqui o conceito de capital individual para frisar que não são capitalistas individuais (pessoas) e empresas individuais no sentido usual. Esse conceito engloba grandes grupos econômicos de controle econômico por relações de propriedade, contratuais, hierárquicas, etc..

¹⁰ Em termos simples, constituiu-se pela relação capital-trabalho como relação técnica e de valor.

¹¹ Valor de mercado é determinado como quantidade de trabalho social média (ou da maioria) empregada em um segmento dada a composição orgânica média do capital no segmento (Marx III, p.202 e 207).

¹² “Aqui, do ponto de vista dos lucros, os capitalistas são vistos como simples acionistas de uma sociedade anônima em que os lucros se repartem segundo uma percentagem uniforme ... os dividendos ... correspondendo a cada capitalista, pela magnitude de capital que cada um colocou no empreendimento, ... pelo número de ações que possui” (Marx III, 1980:181).

conjunto da sociedade cria valor a partir de determinado volume de horas de trabalho em geral, social. O valor daí resultante, dada a tecnologia e o grau de produtividade, poderia ser assim até chamado de valor do PIB¹³ ou valor do produto global, formado pelo que Marx denomina de custo social de produção, o tempo em geral (social abstrato) que a sociedade gastou para criar esse valor que é dado em determinado período e lugar. Só é possível elevá-lo estendendo-se jornada de trabalho em horas trabalhadas sobre o mesmo capital fixo, aumentando-se a intensidade do trabalho ou, dada a tecnologia, elevando-se o número de trabalhadores envolvidos no processo de produção (Marx III, 1980, p.56).

A elevação da produtividade pela incorporação de novo capital fixo ou nova tecnologia, embora aumente a quantidade de valores de uso produzida, diminui o valor de cada unidade de produto (com o mesmo trabalho social total, custo social, se produz maior quantidade). Por isso, ganhos de produtividade não elevam o valor global social produzido em termos de trabalho social necessário (horas trabalhadas)¹⁴. Portanto, esse valor global é o que a sociedade tem para distribuir em determinado tempo de espaço.

O custo social de se produzir o valor global é a quantidade de trabalho social necessário, horas de trabalho que a sociedade despendeu para tal. É todo o trabalho gasto que se constitui em trabalho morto – trabalho passado transferido ao produto, materializado em máquinas, equipamentos e matérias-primas – e trabalho vivo, criador do novo valor. O valor novo criado, tempo de trabalho social novo, compõe a renda dos trabalhadores, salários (trabalho pago), e a soma da massa de mais valia (trabalho excedente) que, macroeconomicamente, é o mesmo que a massa de lucros apropriada pelos capitais individuais (Marx III, 1980 p.197).

Por essa lógica, pensando-se em dado momento, só existe um valor a ser distribuído e a massa de lucros já se encontra dentro dele como resultado do trabalho social aplicado (Marx III, 1980 p.986). Assim, não há qualquer sentido em se pensar o lucro dos capitais individuais como resultado destes venderem seus produtos por um preço superior ao custo social mesmo que os capitais individuais assim acreditem pela aparência. Está suposto que os trabalhadores ganham o equivalente ao necessário para sua existência social que se materializa como ‘salário real’, menor do que o valor que criam. Numa exemplificação simples do absurdo de como os capitalistas observam o lucro, se estes em geral determinassem o preço pelo acréscimo de 20% de margem sobre seus custos diretos – todos capitalistas fazendo o mesmo – os custos também se elevarão em 20% considerando o salário real estável, não haveria acréscimo de lucro¹⁵. Por isso, como presente nos manuais de contabilidade social, só faz sentido os lucros serem considerados como ‘custos’ (na verdade, são parte dos custos sociais não pagos ao trabalhador) a serem cobertos pelo valor criado no processo e não como algo que viria da astúcia do capitalista em vender sua mercadoria por preços mais elevados do que seu custo social, o que não faz qualquer sentido. Na verdade, os lucros vêm da astúcia do capitalista em convencer o trabalhador de que este ganha o equivalente ao “justo” valor de seu trabalho¹⁶ o valor de seu “produto marginal” (sua contribuição) diriam alguns economistas, ocultando tratar-se na verdade do valor pago por sua força de trabalho inferior ao valor que realmente cria. A mais valia, aparência de lucro para o capitalista, tomada como um acréscimo sobre o preço de custo obtido no mercado fica sem nexo dado que o lucro viria do “nada”. Por isso a necessidade de apresenta nos manuais de economia o lucro como “custo” ou

¹³ Trata-se de uma aproximação didática. Marx denomina “Produto Global” da sociedade (Marx, III, p.182)

¹⁴ A incorporação de capital fixo se diminuir o tempo de rotação do capital eleva a massa de mais valia (Marx III, 1980 p.162).

¹⁵ “... essa alta nominal e geral da taxa de lucro e do lucro médio acima da percentagem estabelecida pela relação entre mais valia real e o capital adiantado, não é possível sem acarretar alta dos salários e também dos preços das mercadorias que formam o capital constante” (Marx III, 1980 p.204).

¹⁶ Não se trata de uma questão de justiça. O fato é que nenhuma empresa contrataria um trabalhador para pagá-lo um valor exatamente igual ao que ele cria. A empresa não ganharia nada o contratando. Todo trabalhador, para valer a pena para a empresa, deve criar um valor maior do que aquele que necessita para sua existência social.

“remuneração do fator capital” dando a aparência de que a distribuição do valor global criado não é resultado de relações de poder e controle sobre a riqueza pelo capital.

Neste contexto, se um capital individual eleva o preço de seu produto¹⁷ – aproveitando um excesso de demanda ou ludibriando o comprador com ações que “enfeitam” as mercadorias e criam desejos abstratos – vendendo-o acima do valor, ele está diminuindo a capacidade dos consumidores de comprar outras mercadorias que, portanto, para serem vendidas, teriam que ter seus preços diminuídos, serem vendidas abaixo do valor (Marx III, 1980 p. 204). Isso significaria uma transferência de mais valia das empresas que tiveram que baixar seus preços para aquela que os elevou¹⁸. Se por outro lado, os outros capitais individuais não diminuem seus preços, ocorre uma transferência de renda do conjunto dos trabalhadores aos capitalistas pela queda de seu salário real, o que, em termos macroeconômicos, trata-se de transferência de valor social pela elevação da taxa de mais valia relativa. O valor social que o capital se apropria está diretamente relacionado, dada a quantidade de trabalho social total, ao trabalho excedente, aquele tempo que a sociedade trabalha, mas que não necessita para sua existência social¹⁹. Esse trabalho excedente é a mais valia que aparece como lucro quando valor toma a forma preço.

A repartição do valor entre o trabalho e o capital está na proporção entre trabalho necessário (pago) e trabalho excedente (mais valia), na taxa de mais valia. A taxa de mais valia global é dada para toda a economia. Essa relação de fato se modifica se os salários reais em geral elevarem-se acima do imaginário valor do produto marginal, seja qual for essa medida. Isso significa que houve elevação da participação dos salários no valor global criado e diminuição na taxa de mais valia. Na verdade, houve uma melhor distribuição do valor criado dos lucros para os salários, coisa que o pensamento ortodoxo em favor do capital deseja ofuscar ao defender que salários só podem se elevar pelo aumento da produtividade.

A pressão constante pela elevação da produtividade deve-se ao fato desta aumentar a taxa de mais valia relativa (Marx I, 1980 p.424/463/702). A pressão vem da concorrência sobre cada capital individual; o resultado é macro ao beneficiar todos os capitalistas. Para obter a mesma quantidade de valores de uso necessários à sua existência social (salário real), o trabalhador precisa de menos horas de trabalho, elevando-se o trabalho excedente. Assim, em linguagem não marxista, se o trabalhador tem aumentos salariais reais conforme sua “produtividade” estaria mantida a taxa de mais valia e sua participação no valor global criado. Ele compra mais valores de uso sem elevar sua participação no valor total criado. Por outro lado, a elevação dos salários acima da produtividade significa uma diminuição na taxa de mais valia e um aumento da participação do trabalho no valor global. Por isso o pensamento ortodoxo defende elevações salariais apenas compatíveis com a elevação da produtividade física, quando não inferiores, o que impede o aumento da participação do trabalho na renda global via salários.

É interessante notar que, apesar de a elevação generalizada nos salários acima da produtividade representar uma queda na taxa de lucro (queda na taxa de mais valia global), não significa necessariamente uma queda na massa de lucros globais da economia e nem na massa de mais valia. Como apontado por Marx²⁰ e corroborado por Kalecki (1983, cap 9)²¹, uma elevação dos salários reais leva a uma alteração na composição da demanda e na distribuição na massa de lucros da economia. Mas, essa, por ser uma lógica macroeconômica, não é perceptível para cada

¹⁷ “Uma vez que os [produtores capitalistas particulares] só se defrontam como possuidores de mercadorias, cada um procura vender sua mercadoria tão caro quanto possível...” (Marx III, 1980 p.1007).

¹⁸ “Ao vender-se uma mercadoria acima ou abaixo do valor, a mais valia apenas se reparte de maneira diferente” (Marx III, 1980 p. 47).

¹⁹ No capitalismo seu destino real seriam novos investimentos, a própria acumulação ampliada de capital.

²⁰ “Observemos de passagem que a “necessidade social”, isto é, o que rege o princípio da procura, depende essencialmente da relação existente entre as diversas classes sociais e da posição delas na economia, notadamente, portanto, da relação da mais valia global com o salário...” (Marx III, 1980 p.205).

²¹ Veja também sobre esse assunto, Possas 1987, p.100.

capital individual que vê na elevação dos salários apenas elevação de custos e, como classe, desejará repassá-los aos preços.

Os preços para Marx, definidos como preços de produção que no agregado são iguais a soma dos valores de mercado, são definidos por cada capitalista individual como preços de *markup*²² pelo acréscimo de um percentual sobre os custos pagos (c+v), o que constituiria a taxa média de lucro, ou taxa geral de lucro mínima almejada pelos capitais individuais como acionista do capital em geral. Isso não significa que a somatória dos preços seja diferente do valor global, mas que cada preço de cada capitalista individual pode diferir do valor que este cria individualmente (Marx III, 1980 p.204). Todos os capitais individuais buscariam, em princípio, uma taxa de lucro pelo menos igual ou superior à geral, vendo-a como algo “dado pelo mercado”, aparentemente para eles definida em abstrato. Na verdade, sempre desejam uma taxa de lucros maior do que a média.

A questão central é que a formação de preços parece não terminar no processo de igualação das taxas de lucro como se encontrassem o equilíbrio. Ao contrário, a disputa começa com a definição de preços de produção que igualariam a taxa de lucro entre todos os capitais como parte alíquota de seu capital aplicado. O problema se configura porque diferentes capitais individuais, mesmo produzindo mercadorias por hipótese relativamente homogêneas, buscando a mesma taxa de lucro sobre seu custo, chegariam a diferentes preços individuais de produção. Capitais individuais que possuem diferentes níveis de produtividade devido às diferenças tecnológicas – reflexo da relação capital/trabalho em termos de valor ou de sua composição orgânica – teriam que vender suas mercadorias por preços de produção díspares para obterem a mesma taxa de lucro. Aqueles capitais individuais menos produtivos teriam que vender suas mercadorias por preços mais elevados do que aqueles que têm produtividade maior (Marx III, 1980 cap.IX). Isso não teria coerência no mundo real. Para Marx, a sobrevivência dos capitais menos produtivos só seria possível se a demanda fosse superior à oferta, fazendo com que as empresas mais produtivas, acompanhando os valores de mercado mais elevados, vendam suas mercadorias acima do seu valor individual e tenham superlucro. Mas, quando a oferta é igual ou superior à demanda, os capitais que possuem produtividade inferior não conseguiriam vender suas mercadorias, dado que os preços seriam determinados pelo capital individual mais produtivo. Para sobreviver, os menos produtivos teriam que vender suas mercadorias abaixo do valor individual enquanto aqueles com maior produtividade venderiam acima desse valor ocorrendo uma transferência de mais valia dos menos produtivos para os mais produtivos. A sobrevivência dos menos produtivos depende de conseguirem acompanhar as “revoluções do valor”. Na esfera da concorrência “a lei interna que ai se impõe aos eventos e os regula só é perceptível quando agrupados em grandes massas” (Marx III, 1980 p. 950), macroeconomicamente, portanto.

A análise da guerra concorrencial deflagrada por essa diferença de preços está relacionada diretamente à luta dinâmica pela apropriação da mais valia global dado que “a conversão de valores em preços de produção não elimina, portanto os limites do lucro, mas apenas altera a repartição entre os diferentes capitais particulares que compõem o capital social” (Marx, 1980, p. 986). Os capitais individuais buscam o tempo todo abocanhar parcelas crescentes da mais valia global. Marx aborda no capítulo X de seu livro III esse processo. Os capitais menos produtivos ou vão à bancarrota, ou buscam a tecnologia mais avançada para garantir sua existência como capital individual diante da concorrência. Cada capital individual é permanentemente empurrado para a inovação para sobreviver. Produzir por menor valor do que o de mercado é o elemento impulsionador na guerra por apropriação de partes maiores da mais valia global e o mecanismo da determinação de preços está em seu centro.

Portanto, pode-se dizer a partir da análise de Marx que não existem preços de equilíbrio e essa ideia é descabida de sentido. Os capitais individuais estão metidos em uma dinâmica concorrencial incessante, disputando o espaço do mercado entre si, *market share*, buscando o tempo

²² Marx não usa essa nomenclatura. Define o preço de produção como “k+kl’ (preço de custo + o produto da taxa média de lucro pelo preço de custo)” (Marx III, 1980, p.196).

todo inovações tecnológicas que lhes garantam uma participação crescente nesse mercado e uma maior participação na mais valia global. Buscam a liderança como diriam os gurus da administração (veja Porter, 1998).

Vale a pena acrescentar que esse mecanismo tem pouca relação com a oferta e demanda²³. Variações entre elas apenas modificam a forma e a estratégia de cada capital individual em sua busca por apropriação sobre o valor social excedente. Isso não é contraditório com o fato de que o capital centralizado, diante de seu poder de manter a oferta baixa, consiga com isso abocanhar parte maior da mais valia geral da economia, uma vez que se torna mais fácil vender a mercadoria por um preço superior. Caso os outros capitais individuais consigam acompanhar a elevação dos preços, o resultado será a diminuição da renda dos trabalhadores. Nesse último caso, os capitais em conjunto estariam elevando a taxa de mais valia, portanto a taxa de lucro em detrimento da participação do trabalho no valor global. No primeiro caso, dada a taxa, a massa de mais valia seria repartida dos capitais mais fracos para os capitais mais fortes e poderosos.

É interessante notar que o tamanho do mercado não é limitante nessa guerra concorrencial. Cada capitalista individual busca crescer sobre o mercado de seus concorrentes (*market share*) e a oferta pode a ser sempre superior à demanda, refletindo-se em superprodução ou superacumulação – não faz sentido a ideia de escassez ou restrição de oferta. Cada capital individual procura maior participação no valor excedente criado socialmente, lucro e superlucro, retirando-o dos outros capitais pelo monopólio temporário sobre a inovação. Schumpeter (1961) percebeu e entendeu exatamente esse processo descrito em Marx para formular sua teoria da dinâmica do capitalismo como uma busca permanente por inovações por parte de cada capital individual, sem repouso.

O que interessa ressaltar é o fato de que, na guerra concorrencial, cada capital individual vê a possibilidade de se apropriar de uma parte maior do valor global criado por meio do mecanismo de preços. A própria inovação tem como fundamento diminuir custos unitários diante de preços mais elevados praticados. Como afirma Marx, a mais valia global já existe e, “ao vender a mercadoria acima ou abaixo do valor, a mais valia apenas se reparte de maneira diferente” (Marx III, 1980, p.47). Para cada capital individual isoladamente, o modo para ganhar mais toma a aparência de algo que resulta dos preços, de conseguir vender por preços mais elevados do que lhe custa. De fato, diante da forma como são definidos os preços de produção, “a mais valia toma a feição do excedente do preço de venda sobre o valor imanente das mercadorias” (Marx III, 1980, p.47). Todo seu ganho parece, para ele, provir do diferencial de preços.

A permanente elevação da produtividade, como bem percebeu Schumpeter a partir de Marx²⁴, é uma busca por um poder de monopólio pelo menos temporário. Assim, pode-se dizer que, conforme o capital se concentra e se centraliza, o esse monopólio temporário pode ser percebido como duradouro. A empresa “líder de preço” (Labini, 1980, p.109), olhando o mercado de cima, com todas as barreiras que impõe para preservar seu grau de monopólio pode, via preços, garantir parcelas elevadas da mais valia global. A pressão inflacionária que se forma torna-se, portanto, algo natural no capitalismo oligopolizado. É o resultado da sensação de poder para elevar preços sem ser acompanhado por outros capitais ou por pressões salariais dos trabalhadores. Se acompanhada pelos outros capitalistas ou pelos salários, o resultado elevação generalizada de preços. Neste caso, a tentativa de apropriação sobre o valor acaba simplesmente como uma apropriação sobre uma

²³ “Quando procura e oferta se igualam reciprocamente, cessam de explicar qualquer coisa, não influenciam o valor de mercado e mais do que nunca deixam na obscuridade a questão: por que o valor de mercado se exprime nesta e não noutra soma de dinheiro? Evidentemente as leis internas efetivas da produção capitalista não podem ser explicadas pela interação da procura e da oferta” mesmo porque “essa coincidência nunca é real, a não ser por mera casualidade”. ... “A oferta e a procura determinam os preços e os preços determinam a oferta e a procura; a essa confusão acresce que a procura determina a oferta e, inversamente, a oferta, a procura, a produção determina o mercado e o mercado a produção” (Marx III, 1980, p.214 e 216).

²⁴ “O impulso para restringir ao mínimo o custo de produção torna-se a mais poderosa alavanca para crescer a produtividade social do trabalho” (Marx III, 1980 p.1008).

quantidade maior de moeda que originalmente representaria poder sobre a riqueza social, mas, neste caso, simplesmente significa mais unidades monetárias refletindo o mesmo valor social²⁵.

“O preço de monopólio de certas mercadorias apenas transferiria para elas parte do lucro dos outros produtores de mercadorias. Seria perturbada de maneira indireta e tópica a repartição da mais valia entre os diferentes ramos de produção, mas não se alteraria o limite da mais valia mesma. A mercadoria com preço de monopólio, se entrar no consumo dos trabalhadores, fará subir o salário e em consequência reduzirá a mais valia, caso o trabalhador continue a receber o valor de sua força de trabalho. Poderá reduzir o salário abaixo do valor da força de trabalho, mas somente se o salário estiver acima do limite vital. Neste caso o preço do monopólio seria pago mediante a redução do salário real (da massa de valores de uso que o trabalhador recebe em troca de dada massa de trabalho) e do lucro dos outros capitalistas” (Marx, LIII, 1980 p.987).

O fato de um capital individual ver sempre seu ganho como resultado do preço elevado que consegue cobrar, resulta necessariamente em tendência inflacionária. Se tem poder, possui controle sobre o mercado ou uma cadeia de valor, é líder, sempre tentará elevar o preço toda vez que sentir que é possível se apropriar de partes crescentes do valor social. Essa parece ser a lógica da pressão sobre preços em um capitalismo concentrado e centralizado, com elevado grau de monopólio ou oligopólio. Quando maior esse grau, mais forte seria essa pressão ajustada pela estratégia concorrencial das empresas. Vale lembrar ainda que, essa lógica descrita é sempre dinâmica e a guerra é incessante. O capital individual líder deve sempre procurar manter-se na liderança, ou por mecanismos de poder institucionais ou tecnológicos (barreiras à entrada e outros).

A busca incessante por inovação apontada por Marx como mecanismo desse processo é fundamental. A produtividade torna-se chave para ao capital individual superar seus concorrentes e roubar-lhes mais valia, conquistar e manter-se na liderança erguendo barreiras pelo grau de concentração, tamanho, controle sobre mercados e tecnologia. Esse mecanismo também contribui para baixar a participação do trabalho no valor global uma vez que o ganho de produtividade eleva a taxa de mais valia relativa ao baixar relativamente o trabalho social necessário para a existência do trabalhador.

Cada capital individual sempre buscará ganhos de produtividade mesmo se em uma situação de monopólio porque vê ganhos nos cortes dos custos unitários (ganha mais sobre o trabalho). Essa estratégia independe de seu poder de controle sobre preços. Ambas as formas – controle de preços e elevação da produtividade – atuam em conjunto para proporcionar uma maior apropriação sobre a riqueza social criada.

“As modificações no grau de monopolização são de importância decisiva não só para a distribuição de renda entre trabalhadores e capitalistas, como também ... para a distribuição de renda entre capitalistas. Assim, o aumento no grau de monopolização motivado pelo crescimento das grandes corporações resulta em uma transferência relativa de renda das outras indústrias para as dominadas por tais corporações. Dessa forma, a renda é redistribuída, passando das pequenas empresas para as grandes empresas” (Kalecki, 1983a, p.13).

4- As empresas oligopolistas e o poder

Capitalismo não é como ronda o imaginário ideológico liberal, um sistema produtivo no qual milhares de pequenas empresas criam riqueza com o trabalho de seus próprios proprietários, como desejaria Hayek em sua sociedade hipotética. Como ele mesmo afirma “Enquanto a propriedade estiver dividida entre muitos donos, nenhum deles ... tem o poder exclusivo de determinar a renda e a posição de um indivíduo. Ninguém fica vinculado a um proprietário. ... Ninguém dispõe de poder absoluto sobre nós e, como indivíduos, podemos escolher o sentido de nossa vida – isso porque o controle dos meios de produção se acham divididos entre muitas pessoas que agem de modo independente” (Hayek, 1994, p.110-1).

²⁵ Esse fato é o que torna a inflação aparentemente um fenômeno monetário.

O capitalismo é um sistema que toma corpo quando as grandes empresas passam a controlar o processo de produção. “A produção capitalista só começa realmente quando um mesmo capital particular ocupa, de uma só vez, número considerável de trabalhadores, quando o processo de trabalho amplia sua escala e fornece produtos em maior quantidade”. Esse seria de fato “o ponto de partida da produção capitalista” (Marx I, 1980, p.370). E continua Marx, “A propriedade privada, obtida com o esforço pessoal, baseada por assim dizer na identificação do trabalhador individual isolado e independente ... é suplantada pela propriedade capitalista fundamentada na exploração do trabalho alheio, livre apenas formalmente”. Esse processo opera continuamente pela centralização de capitais, pela formação de monopólios e oligopólios. “O modo capitalista de apropriar-se dos bens ... é a primeira negação da propriedade privada individual baseada no trabalho próprio” (Marx I, 1980, p.880-81).

Indo um pouco mais além, Marx ainda completa afirmando que o capitalismo começa com a dissociação “entre ... trabalhadores e produtores que constitui o conceito de capital, [processo que] inaugura-se com a acumulação primitiva, ... , depois aparece como processo ininterrupto na acumulação e concentração do capital e agora, finalmente, se expressa pela centralização em poucas mãos de capitais já existentes e pela descapitalização (a nova forma de expropriação) de grande número de capitalistas” (Marx III, 1980, p.283). Assim, o capitalismo em sua forma avançada é constituído por capitais centralizados, empresas líderes de Labini (1980), que alcançaram a liderança pelos métodos de Porter (1998), e que dispõem de poder sobre os indivíduos e sobre os outros capitais menores.

O capitalismo é um modo de organização social da produção no qual grandes grupos econômicos hierarquicamente estruturados controlam os mercados, o que significa, controlam os indivíduos (trabalhadores/consumidores). Quando os liberais afirmam que se deve deixar seu funcionamento ao sabor do mercado, isso significa concretamente deixar nas mãos do capital. As empresas que controlam cadeias de valor e mercados materializam o capital real. São estruturas, bem organizadas e planejadas em seu objetivo de poder e controle sobre mercados, embora atuem contraditoriamente no âmbito macroeconômico de forma anárquica.

Os indivíduos, de outro lado, são sujeitos dispersos desorganizados que, muitas vezes, nem podem contar com o Estado, dada a subordinação relativa deste ao capital. Isolados possuem menor poder de influência e decisão, tornam-se presas fáceis à manipulação realizada pelo capital. Portanto, não está no indivíduo consumidor/trabalhador disperso no hipotético “mercado livre” o caminho para compreensão das pressões sobre os preços. O consumidor/trabalhador não tem poder real nem para definir preços de demanda, nem seus salários. Como afirma Baudrillard “... a liberdade e a soberania do consumidor não passam de mistificação. A mística bem alimentada (e antes de mais, pelos economistas) da satisfação e escolha individuais, ponto culminante de uma civilização da “liberdade”, constitui a própria ideologia do sistema industrial ...” (Baudrillard, 2008, p.83).

Por outro lado, é falsa “a imagem implícita de que a empresa é como uma máquina [maximizadora] com algumas partes humanas, com comando gerencial controlando suas ações...” (Nelson, 2006, p.40). Segundo Nelson, nos anos 30 alguns estudos já demonstravam que as empresas não são máquinas, mas organizações sociais complexas (Nelson, 2006, p.42), e que em 50 anos de estudos não encontraram relações administrativas estáveis e estruturadas para fazer a empresa funcionar como uma máquina (Nelson, 2006, p.44). Empresas não são autômatos perfeitos maximizadores da produção, alocando dessa forma recursos escassos; buscam maximizar o ganho monetário e não produtivo.

Portanto, se o desejo é compreender a determinação dos preços, não simplesmente como um fenômeno monetário ou culpa dos consumidores isolados, mas como forma concreta de apropriação sobre a riqueza social criada, não é possível deixar de lado as relações de poder. Colocar o foco na demanda de consumidores dispersos e no poder hipotético dos trabalhadores em determinar seus salários (custos) é desviar o debate do seu nexos estruturante e ideologizar o resultado.

O debate sobre os preços deve tomar o capital como seu nexos central, resultado de sua forma de organização. As empresas (capitais individuais) não são caixas pretas (em alusão ao título do livro de Rosenberg, 2006). São entidades que pensam, planejam e atuam segundo táticas e estratégias muito bem elaboradas, com o objetivo de abocanhar o máximo possível da riqueza criada socialmente, oriunda das empresas mais fracas e dos segmentos sociais menos organizados como trabalhadores/consumidores. Seus métodos de definição de preços pro markup seguem estratégias específicas (Lee, 2013). As empresas procuram ser verdadeiros exércitos na “Arte da Guerra” (Tzu, 2008 – que se tornou o livro de cabeceira dos grandes CEOs) nessa luta pelo valor global. O tamanho do mercado não tem importância. O tamanho da demanda não impede sua ação estratégica concentradora desenhada para ocupar o espaço de seus concorrentes. A liderança obtida via tecnologia (produtividade) e controle de preços se mede pelo tamanho do *market share*, assim como as metas dos executivos encarregados dessa guerra. Sempre haverá mercado para ser roubado enquanto houver concorrentes a serem expulsos no processo de centralização de capital. O sonho de monopólio e sua preservação (“liderança”, na linguagem dos gurus da administração) servem para manter as armas em punho e a estratégia sempre sendo reelaborada. A missão do batalhão de executivos é controlar os mercados. Equilíbrio e tranquilidade não são palavras que fazem parte de seu vocabulário.

E, como já afirmava Penrose (2006, p.381), não há limite técnico para o crescimento das firmas como deseconomias de escala. Como também apontava Kalecki (1980, p.115), o mais normal são as grandes empresas operarem com custos marginais constantes, se não decrescente, podendo ofertar qualquer quantidade no mercado sem qualquer alteração do custo unitário²⁶. As empresas não têm limite para tamanho e o grau de controle que conseguem sobre os mercados. Além disso, hoje se estruturam como unidades de negócios estanques, operando como empresas independentes, relacionando-se entre si por contratos (Williamson, 1985). Contratos de terceirização da produção, *outsourcing*, fazem parte da forma de controle sobre a cadeia de valor. Permite um controle centralizado e hierarquizado sem que haja relações de propriedade real entre os participantes.

Essas relações contratuais organizam os preços na cadeia de valor e garantem o poder para a empresa líder. Grandes grupos conseguem assim determinar tanto os preços na cadeia para trás como para frente, garantindo a porção de mais valia que abocanharão. “As grandes empresas têm capacidade de influir não só nos preços dos produtos acabados, mas também dos fatores produtivos, particularmente ... dos fatores variáveis” (Labini, 1980, p.133), tornando os preços das matérias primas algo “puramente contábil” (Labini, 1980, p.136). Firms tipo holding se especializam na estruturação da estratégia de controle. “Há um crescente consenso que a maioria das *joint ventures*, alianças de cooperação e relações em rede, devam ser consideradas como parte ou parcela das esferas de influência e controle das Multinacionais” (Dunning, 1993, p.6).

O controle sobre cadeias de valor pode ocorrer em qualquer momento do ciclo de acumulação, na produção, na comercialização²⁷, no crédito. Além da verticalização, empresas líderes também buscam a produção (ou comercialização) de uma gama de produtos diferenciados dentro de um mesmo setor, ampliando o controle sobre o mercado horizontalmente (Porter, 1985, p.150); produz ou comercializa produtos de diferentes marcas de forma a buscar a monopolização do mercado.

Evidências sobre a ampliação do grau de controle dos grandes grupos econômicos no mundo e sobre a periferia são vastos²⁸. O fato de as grandes empresas terem o controle sobre mercados e preços é fundamental para contrapor o pensamento ortodoxo atual que coloca a inflação como centro de sua ação e impede o crescimento econômico e a distribuição da riqueza.

²⁶ Se há ganhos de escala por verticalização, os custos marginais ainda podem cair.

²⁷ O exemplo clássico de controle do capital comercial sobre a cadeia produtiva é o Walmart.

²⁸ Ver, Korten (1996, p.257), ver ainda com dados mais recentes, Vitali, Glattfelder and Battiston (2011).

5- Preços e inflação: um fenômeno muito além do monetário

À primeira vista, a elevação “generalizada” (o que nunca é) de preços não passa de uma quantidade mais elevada de numerário walrasiano, ou de equivalente geral, ou de moeda emitida pelo Estado que cada agente se apropria e que se tornaria necessário para dar-se em troca de todas as mercadorias. Olhando por este ângulo, seria apenas um fenômeno monetário sem qualquer ligação com a economia real dado que a troca real continuaria sendo entre mercadorias. Por isso, para os teóricos da Teoria Quantitativa da Moeda, bastaria controlar a quantidade da mercadoria numerário, mantendo-a escassa, para controlar os preços. Elimina-se assim, prudentemente, qualquer relação de conflito ou referência à questão valor presente no preço.

Essa visão aborda a superfície da questão. Torna-se fácil e útil ideologicamente colocar o problema da elevação dos preços na quantidade de moeda, seu reflexo, como se a imagem refletida no espelho fosse o próprio objeto e independente do objeto refletido, dado no “mercado” por uma abstração de desejos hipotéticos relacionados. Deslocando-se da aparência, diz Marx que na realidade o “preço é a designação monetária do trabalho corporificado na mercadoria” (Marx I, 1980, p.114).

O dinheiro tem certa autonomia, o que de fato ajuda a embaralhar as relações, mas continua sendo imagem, mesmo que distorça o objeto que reflete. “Como forma do valor, o preço ou a forma dinheiro das mercadorias, se distingue de sua forma corpórea, real tangível. O preço é a forma puramente ideal ou mental ... dinheiro é uma forma ideal ou figurada” (Marx I, 1980, p.106-7). Mas, como Marx adverte, “embora o dinheiro não seja mais do que uma expressão da circulação de mercadorias, esta aparenta, ao contrário, ser apenas o resultado do movimento do dinheiro” (Marx I, 1980, p.120). Assim ajuda a entender como a Teoria Quantitativa vê o problema invertido. É exatamente isso que os monetaristas confundem. Acham que é o dinheiro que dá existência e valor às mercadorias e não as próprias mercadorias, já carregadas de valor, que determinam a existência e a validade do dinheiro. O dinheiro só existe porque existem mercadorias carregadas de valor para lhe dar significado. Caso contrário, se não houver mercadorias para representar seu valor – o trabalho social nelas incorporado – na forma dinheiro, este não passa de “papel pintado”. Por isso o dinheiro em si não tem valor, possui apenas valor de uso que é representar o trabalho abstrato social criado incorporado às mercadorias. O movimento do dinheiro, “ao desempenhar o papel de meio de circulação, é apenas o movimento das próprias mercadorias...” (Marx I, 1980, p.129).

Indo um pouco mais além, o dinheiro não é como qualquer mercadoria. Tomou a forma de uma mercadoria escolhida socialmente que abandonou sua forma original para tornar-se apenas representante do valor universal do trabalho social. Hoje é fácil ver que a mercadoria-moeda (ouro, por exemplo), uma forma do dinheiro, foi há tempos substituída por um simulacro, foi substituída “em sua função de moeda por senhas feitas de outro material, por meros símbolos”. Isso demonstra claramente que o valor metálico do dinheiro, ou ele enquanto mercadoria em si, não tem qualquer relação com sua função dinheiro, “coisas relativamente sem valor, pedaços de papel, podem substituí-lo no exercício da função da moeda” (Marx I, 1980, p.140).

O dinheiro de crédito percebido como um problema para a teoria quantitativa da moeda por Wicksell (1986, p.175) joga ainda mais dúvidas sobre essa lógica. Crédito é uma forma de meio de pagamento que não deve sua existência a nenhuma forma de dinheiro físico em papel ou outra. Por meio do crédito, o dinheiro “... adquire formas próprias de existência no domínio das grandes transações, ficando as moedas ... geralmente relegadas para o comércio de retalho” (Marx I, 1980, p.154). O dinheiro de crédito torna-se, no capitalismo moderno, a mais importante forma de meio de pagamento, monopólio do sistema financeiro onde está concentrado. Por esse monopólio o sistema financeiro disputa a mais valia global pela taxa de juros.

Portanto, parece claro que não é prudente fixar-se na aparência da coisa e abandonar o conjunto de relações em que o objeto realmente ganha algum significado. A determinação dos preços não pode estar relacionada à quantidade de moeda. Isso não modifica a ideia de que quando se tem inflação, pode ser necessária a elevação da quantidade de equivalente geral para a realização

da troca, como resultado, uma vez que é o valor das mercadorias que define a quantidade de dinheiro necessário para circulação.

A questão torna-se então entender a origem da pressão sobre os preços e não explicar esse processo pelo seu resultado. Pensar a inflação como simplesmente elevação generalizada de preços em que todos os agentes tomam a decisão em simultâneo, nenhum deles se sobrepondo aos outros, com poderes idênticos sobre a riqueza, só pode ter coerência para uma hipótese em abstrato de concorrência perfeita num mundo onde todos são iguais. Se de fato todos os agentes tivessem o mesmo grau de poder, a única explicação lógica para a elevação de preços seria a elevação da demanda para uma oferta rígida determinada pelo mercado de trabalho, com estruturas produtivas onde os custos marginais são crescentes.

Na economia capitalista as relações de poder são, não apenas desiguais na origem entre capital e trabalho, mas crescentemente desiguais entre os próprios capitais individuais. Esse fato, em conjunto com a ideia de que dinheiro em si é a verdadeira riqueza e não um representante refletor dela, leva todos a lutarem por apropriações sobre ela na forma monetária. As relações de poder indicam quem sairá vitorioso nessa disputa. O ato de elevar preços é, em sua forma mais simples, um desejo de apropriação sobre a moeda com a perspectiva óbvia de isso significaria um poder de comando maior sobre a riqueza social em sua forma abstrata. E de fato assim se materializa quando aquele que elevou seus preços detém poder econômico e se apropria de parte maior do trabalho abstrato social criado. A hipótese aqui desenvolvida é de que esse mecanismo deve ser o elemento que mantém permanentemente uma pressão sobre os preços.

A questão está em que medida os trabalhadores e outros capitalistas mais fracos conseguem acompanhar a elevação de preços realizada pelo capital concentrado e centralizado. Acrescenta-se a isso o poder do Estado em permitir esse acerto de preços por parte dos menos favorecidos (via legislação trabalhista) ou impedir a acumulação da mais valia criada nas mãos de poucos, utilizando-se de políticas fiscais, ou, ao contrário, impedindo os reajustes salariais. Diante do grau de poder do grande capital em sua definição de preços por *markup*, esse mecanismo pode de fato pressionar os preços. Diante do poder dos oligopólios ou monopólios, qualquer tentativa de redistribuir a mais valia criada se vê impedida por esse poder. “Os preços [refletem] os efeitos dos conflitos para a acumulação de capital” (Aglietta, 1990, p.139).

Em economias com elevado grau de centralização de capital parece ser muito difícil esperar uma distribuição da riqueza via elevação dos salários reais (acima da produtividade) ou via políticas fiscais distributivas. O grande capital quase sempre consegue, pelo menos em parte, neutralizar essa distribuição ajustando preços. Essa guerra é muito mais feroz em economias periféricas dominadas pelo grande capital multinacional estruturado mundialmente em oligopólios. Nessas economias, as históricas inflações revelam a incapacidade de se impor qualquer regulação a esse conflito distributivo. Ao contrário, só se aceita políticas para proteção dos lucros, justificadas como necessária à continuidade da acumulação.

Neste contexto, o único motivo para a inflação mundial e no Brasil ter sido baixa nas décadas de 1990 e 2000, têm pouca relação com a política ortodoxa de “metas de inflação” que atuam sobre a demanda via política monetária. No mundo, a entrada da China pressionou os preços globais para baixo em sua disputa mundial por *market share* (ver Aglietta e Barrebi, 2007) com relativo sucesso em sua guerra inicial contra os grandes oligopólios mundiais como revelou Aglietta e Barrebi (2007), em parte aliando-se a eles. No caso brasileiro, o poder dos oligopólios foi ajustado pela valorização cambial que resultou em importações crescentes com preços definidos também pelos chineses (ver Holland e Mori 2010). Outros estudos empíricos também demonstram que as causas da inflação no Brasil estão ligadas fortemente ao poder das empresas em repassar custos com juros e câmbio (Pinkusfeld, 2010).

Como é possível pensar em desenvolvimento econômico com distribuição da riqueza em uma economia regida por grandes grupos econômicos controlando as cadeias de valor? Parece que aqui a disputa sobre o valor social via ajustes de preços estará sempre presente. Mais, a teoria

econômica ortodoxa que se esconde no chamado “risco inflacionário” viabiliza políticas econômicas distributivas perversas em favor do grande capital.

6- Bibliografia

- AGLIETTA, M. (1990). **A violência da moeda**. Brasiliense: São Paulo – Brasil.
- AGLIETTA, M. e BARREBI, L. (2007). **Désordres dans le capitalisme mondial**. Odile Jacob: Paris.
- AGLIETTA, M. e LANDRY, Y. (2007). **La Chine vers la superpuissance**. Economica: Paris.
- BAUDRILLARD, J. (2008). **A sociedade de consumo**. Edições70: Lisboa – Portugal.
- BLAUG, M. (1980) **The methodology of economics or how economists explain**. Cambridge University Press: London, England.
- CHESNAIS, F. (2004). Le capital de placement : accumulation, internationalisation, effets économiques et politiques. Em Chesnais, F. (org) (2004). **La finance mondialisée : racines sociales et politiques, configuration, conséquences**. La découverte : Paris.
- DUNNING, J.H. (1993). **Multinational Enterprises and the Global Economy**. Addison-Wesley Publishing Company: Wokingham – England.
- FERREIRA, A. (1996) **Limites da Acumulação Capitalista: um estudo da economia política de Michael Kalecki**. Hucitec: São Paulo, Brasil.
- HAYEK, F.A. (1994). **O Caminho da servidão**. Instituto Liberal: Rio de Janeiro – Brasil.
- HOLLAND, M. e MORI, R. (2010). Dinâmica da Inflação no Brasil e os Efeitos Globais. **Economia**, Brasília(DF), v.11, n.3, p.649–670, set/dez 2010.
- KALECKI, M. (1980). Um teorema sobre o Progresso Técnico. Em Miglioli, J. **Kalecki** (1980). Ática: São Paulo, Brasil.
- KALECKI, M. (1983). **Crescimento e ciclo das economias capitalistas**. Hucitec: São Paulo – Brasil.
- KALECKI, M. (1983a). **Teoria de Dinâmica Econômica**. Abril Cultural: São Paulo, Brasil.
- KORTEN, D. (1996). **Quando as corporações regem o mundo**. Futura: São Paulo
- LABINI, S. (1980) Oligopólio e Progresso Técnico. Forence Universitária: Rio de Janeiro Brasil.
- LEE, F. (2013) Post-Keynesian Price Theory: from pricing to market governance. In Harcourt. G.C and Kriesler, P. **The Oxford Handbook of Post-keynesian Economics: volume I – Theory and origins**. p.467-484, Oxford University Press: New York.
- MANKIW, G. (1991). The reincarnation of Keynesian Economics. **Working Paper** nº3885, NBR Working Papers Series, National Bureau of Economic Research: Cambridge-MA, USA.
- MANKIW, G. (2005). The macroeconomist as scientist and engineer. **Working Paper** nº12349, NBR Working Papers Series, National Bureau of Economic Research: Cambridge-MA, USA. http://www.nber.org/papers/w12349.pdf?new_window=1
- MARX, K. (1980) **O Capital: para crítica à economia política**. Livros I, II e III. Civilização Brasileira: Rio de Janeiro.
- MÉSZÁROS, I. (2002). **Para além do capital**. Boitempo: São Paulo, Brasil.
- NELSON, R.R. (2006). As fontes do crescimento econômico. Unicamp: Campinas – Brasil.
- PENROSE, E. (2006). **A teoria do crescimento da firma**. Unicamp: Campinas.
- PINKUSFELD BASTOS, (2010) C. **Conflito distributivo e inflação**. Ipea: Brasília, disponível em http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/TDs/td_1529.pdf.

- PORTER, M. (1998). **Competitive Advantage: creating and sustaining superior performance**. Free Press/Clier Macmilan: New York/London.
- POSSAS, M.L. (1987). **Dinâmica da Economia Capitalista: uma abordagem teórica**. Brasiliense: São Paulo – Brasil.
- RICARDO, D. (1988). **Princípios de Economia Política e Tributação**. Nova Cultural: São Paulo.
- ROSERMBERG, N. (2006). **Por dentro da caixa preta: tecnologia e economia**. Unicamp: Campinas – Brasil.
- SCHUMPETER, J.A. (1961). **Teoria do desenvolvimento econômico**. Fundo de Cultura: Rio de Janeiro.
- SHAIKH, A. (2006). **Valor, acumulación y crisis**. Ediciones ryr: Buenos Aires, Argentina.
- SKINNER, B.F. (2003). **Ciência e Comportamento Humano**. Martins Fontes: São Paulo.
- SMITH, A. (1983). **A Riqueza das Nações**. Abril Cultural: São Paulo.
- TZU, Sun. (2008). **A arte da guerra**. Paz e Terra: São Paulo.
- VITALI, S., GLATTFELDER, J.B. e BATTISTON, S. (2011). The network of global corporate control. http://arxiv.org/PS_cache/arxiv/pdf/1107/1107.5728v2.pdf
- WICKSELL, K. (1986). **Lições de Economia Política**. Nova Cultural: São Paulo – Brasil.
- WILLIAMSON, O.E. (1985). **The economic institutions of capitalism**. The Free Press: New York.