

Escola Politécnica da Universidade de São Paulo

Departamento de Engenharia de Produção

PRO 3821 – Fundamentos de Economia

Prof. João Amato Neto

ÍNDICE

CAPÍTULO		PÁG.
1.	INTRODUÇÃO AO ESTUDO DA ECONOMIA	1
2.	A EVOLUÇÃO DOS SISTEMAS ECONÔMICOS	9
3.	MICROECONOMIA	17
4.	ESTRUTURAS DE MERCADO	33
5.	MODELOS DE “MARK-UP”	35
6.	NOÇÕES BÁSICAS SOBRE AS QUESTÕES (MACRO) ECONÔMICAS DA ATUALIDADE	44
7.	Artigo: “A TEORIA GERAL DE KEYNES”	47
8.	“A EXPERIÊNCIA HISTÓRICA DO DESENVOLVIMENTO BRASILEIRO”	57
9.	A INFLAÇÃO E AS ESCOLAS DA ECONOMIA	81
10.	QUESTÕES CONJUNTURAIS DA ECONOMIA BRASILEIRA	84
11.	A ECONOMIA BRASILEIRA	86

Capítulo 1 – Introdução ao Estudo da Economia

História do Pensamento Econômico

Prof. João Amato Neto

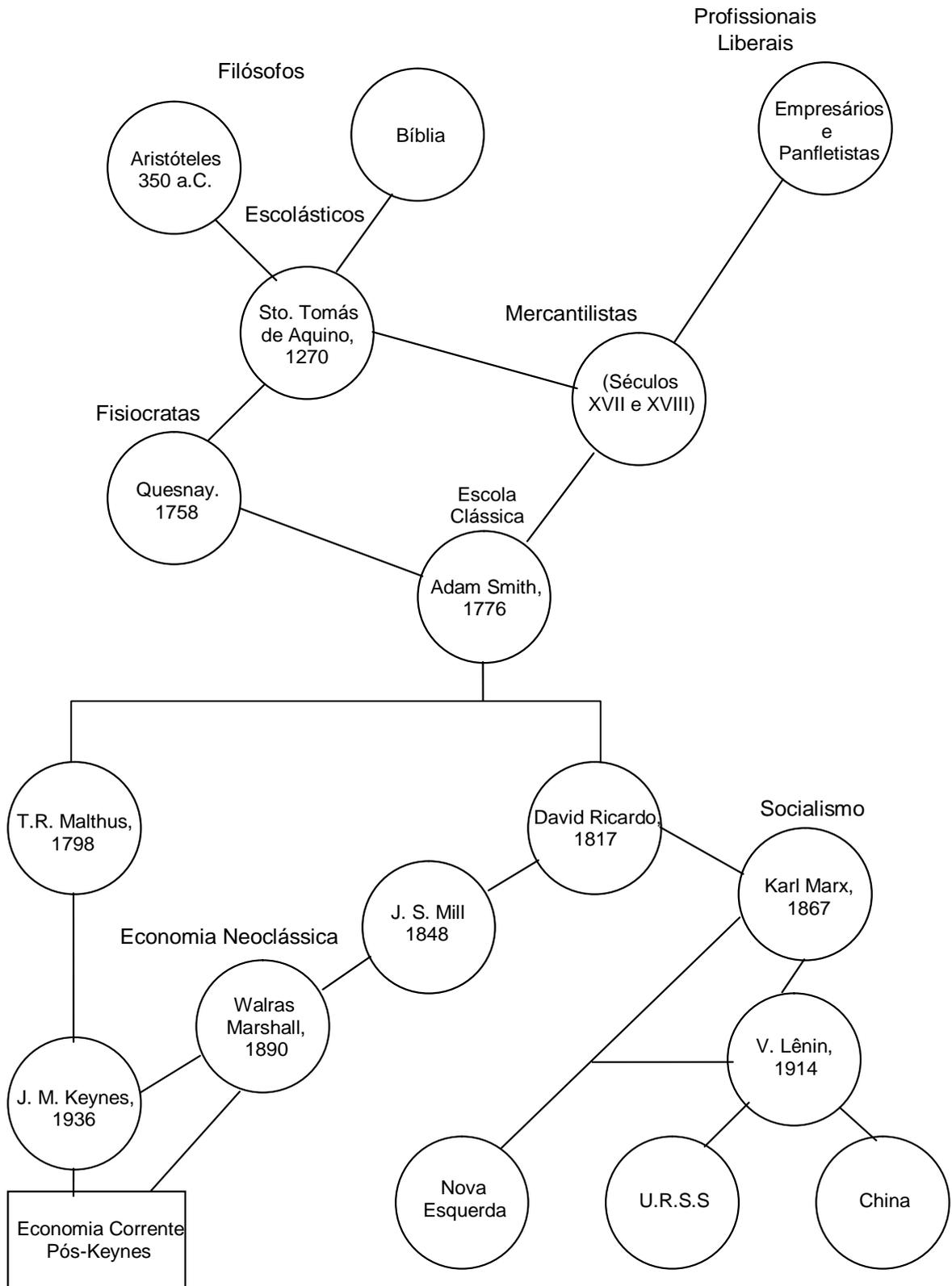
1. História do pensamento Econômico – As correntes do pensamento Econômico

Para melhor ilustrar a história/evolução e as várias correntes do pensamento econômico será utilizada a contribuição do economista Paul Samuelson, em seu livro Introdução à Economia, que se traduz na representação gráfica chamada "A Árvore Genealógica da Economia", apresentada na página seguinte.

Pode-se dizer que as questões econômicas sempre ocuparam espaço nas sociedades de qualquer época e lugar. De fato, desde os primórdios da história da humanidade, as grandes questões: O que, como e para quem produzir bens e serviços, que atendessem as mais variadas necessidades do homem, preocuparam (e ainda continuam preocupando) o ser humano.

Assim sendo, é que em vários documentos, obras e panfletos publicados por filósofos, comerciantes e por indivíduos em geral, que viveram até mesmo em período antes de Cristo, encontram-se algumas referências àquelas questões relativas à produção material da sociedade.

ÁRVORE GENEALÓGICA DA ECONOMIA



Fonte: Samuelson, P.A. – Introdução à análise econômica

Apenas a título de exemplo, na obra ***A República*** de **Plantão** estão presentes algumas passagens referentes à questão da produção e da justiça na distribuição da riqueza gerada na sociedade.

Até mesmo no ***Antigo Testamento*** pode-se identificar a menção a problemas da subsistência material da humanidade, questões de justiça na distribuição dos bens produzidos e dos recursos naturais disponíveis ao homem vivendo em sociedade (---“*A Multiplicação dos Pães*”---), além de outras menções.

Tais idéias acabaram por influenciar de forma marcante a obra de **Santo Tomás de Aquino** – ***“A Suma Teológica”***, publicada no século XIII, na qual, de uma forma um pouco mais objetiva, foram apresentadas e discutidas questões relevantes para a sociedade da época, tais como: A questão do **“justo preço”** e, da **“usura”**. Tal obra constituiu-se em um dos principais pilares da corrente de pensamento daquela época, chamada **“Escolástica”**.

Entretanto, apesar de conter algumas referências às questões econômicas da sociedade, não se considera que tal obra seja exclusivamente um tratado sobre a economia, diga-se de passagem. Porém, ela acabou por influenciar de forma decisiva o advento de outra corrente do pensamento econômico, que foi a escola dos ***Fisiocratas***. Tendo como representante maior **François Quesnay**, esta vertente, que se desenvolveu ao longo de toda a Idade Média (séculos XV à XVIII), sustentava como princípio econômico Básico a idéia de que **“toda a riqueza advinha da terra”**. Em outros termos, só era considerada uma atividade produtiva aquela que se vinculasse necessariamente à terra. Logicamente (e isso ainda se faz presente nas sociedades de hoje), que tal pensamento refletia o poder e os interesses das classes dominantes da época – o clero (poder espiritual) e a nobreza (poder temporal).

Por outro lado, a revolução comercial e a expansão das fronteiras econômicas para além-mar, provocadas principalmente pelos movimentos das **“Cruzadas”** e das “expedições marítimas” das potências econômicas européias, fizeram surgir, também, um conjunto de “novas idéias” econômicas para as sociedades daqueles países dominantes (séculos XV à XVIII).

Contudo, o fato é que até aquele momento (séc. XVIII) nenhuma das obras ou escritos poderiam ser considerados como uma obra exclusivamente “econômica”.

Só a partir da publicação da **“A Riqueza das Nações”** de **Adam Smith** (em 1776) é que se tem início a **Escola Clássica da Economia**. A propósito, neste aspecto é que se considera a “Ciência Econômica” relativamente recente, comparativamente a outros campos das Ciências Naturais. Destacam-se na obra de Adam Smith as questões relativas aos princípios do **“Liberalismo Econômico”**, como uma das principais correntes do pensamento econômico, ao longo de toda a história. Fundamentado nos pressupostos do **“Laissez-Faire”** e **“Laissez-Passez”** - Livre concorrência” entre as “forças do mercado” (ofertantes e demandantes de mercadorias), poder-se-ia produzir os melhores efeitos para a sociedade econômica, em todos os aspectos. Neste sentido a chamada **“mão**

invisível (da Divina Providência, talvez?) seria a entidade responsável pela regulação dos fluxos e dos interesses dos vários agentes econômicos.

Refletindo mais uma vez as particularidades do contexto mais amplo, que marcaram o seu tempo e lugar (primórdios da Revolução Industrial, na Inglaterra), Adam Smith inaugura, de forma mais objetiva, a “trilha” das análises sobre a produtividade vinculada à **“Divisão Econômica do trabalho”**, através do seu clássico exemplo da **“Fábrica de alfinetes”**.

Outro autor clássico do pensamento econômico foi **David Ricardo**, considerado o mais legítimo sucessor de Adam Smith. Vivendo do final do século XVIII até o início do XIX, Ricardo desenvolveu importantes estudos a respeito do **lado monetário da economia**, assim como se preocupou com as questões da produtividade da terra, da geração e distribuição de renda e riqueza na sociedade. A publicação de **“Propostas para uma Circulação Monetária e Econômica Segura”** (1817) serviu como base para a elaboração de sua principal obra: **“Princípios de Economia Política”** em 1817, a qual trouxe uma enorme contribuição à **“Teoria do Valor”** e à **“Teoria da Distribuição”**.

Ricardo acreditava que a renda estava intimamente relacionada ao aumento da população e que o aumento da demanda por (alimentos) acabaria provocando a utilização de terras menos férteis, nas quais os custos de produção seriam maiores do que nas terras mais férteis. Desta forma ele desenvolveu análises que o levaram à proposta de que tanto os custos como os lucros deveriam se manter em um nível médio nos dois casos, pois, do contrário, as terras menos férteis deixariam de ser cultivadas. Em outro momento, Ricardo formulou a **“Lei dos Custos Comparativos”**, que deu sustentação às teorias posteriores e à prática do comércio internacional.

Em outra vertente da história do pensamento econômico destaca-se a figura de **Thomas Robert Malthus** (século XVIII), conhecido pela sua **“Teoria Malthusiana da População”**. Em sua obra **“Ensaios sobre os princípios da População – 1798**, baseada nas observações realizadas nas colônias americanas, que contavam com recursos naturais abundantes, Malthus percebeu que população daquelas colônias dobrava a cada 25 anos e a produção de alimentos não crescia na mesma proporção. Assim, após vários experimentos, concluiu que haveria um grande hiato entre o crescimento populacional (taxas geométricas) e o crescimento da produção de alimentos (progressão aritmética). Esta **“visão pessimista”** da economia seria revista posteriormente pelo próprio Malthus, quando ele incorporou aos seus estudos a noção dos **“freios preventivos”** (peste, fome, guerras), que atuam no sentido de diminuir a taxa de natalidade. Hoje em dia reconhece-se a grande simplificação presente nas idéias de Malthus, pois ele mesmo não poderia prever os efeitos enormes que a revolução industrial e o permanente processo de inovação tecnológica trariam para o aumento da produtividade, notadamente na agricultura.

Retomando a “Árvore Genealógica”, a partir de Ricardo se desenvolveu uma importante corrente do pensamento econômico, chamada **“Economia Neoclássica”**. Destacam-se, dentre outros, os seguintes economistas desta escola:

John Stuart Mill, autor de **“Princípios de Economia Política com algumas de suas aplicações à Filosofia Social”**, onde ele analisa as teses de Malthus e David Ricardo, chegando ao ponto de abandonar o rigor do liberalismo de Adam Smith. Desenvolve, então, argumentos a favor de uma menor dependência das **“forças naturais”** do mercado e uma maior intervenção governamental (deliberada) para resolver os problemas econômicos. Mill lançou, também, a idéia da **“elasticidade renda da demanda”**, aprofundada posteriormente por Alfred Marshall da Universidade de Cambridge, para analisar, inclusive, as possibilidades alternativas de comércio. Junto com Walras e Marshall, Mill foi um dos principais autores das **leis da microeconomia neoclássica**, a partir do **princípio de equilíbrio geral dos mercados**.

Todo o desenvolvimento da corrente neoclássica dos séculos XVIII e XIX vai “desembocar” na figura de **John Maynard Keynes** e em sua clássica obra: **“A Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda”**, elaborada a partir da grande crise da economia capitalista no final dos anos 20 (deste século) e que culminou com o **“crach”** da bolsa de Nova York em 1929. Publicada somente em 1936, a **“Teoria Geral”** de Keynes acabou por se constituir em uma das principais referências do pensamento econômico contemporâneo, assim como tem sido utilizada como fonte de inspiração das práticas e estratégias de política macroeconômica por parte dos governos de praticamente todos os países do ocidente.

Partindo do diagnóstico de que a essência da crise econômica estava fundamentalmente relacionada a uma **“crise generalizada de confiança”** entre os agentes econômicos – os capitalistas diminuindo a sua expectativa quanto às possibilidades futuras de obtenção de lucros e, por outro lado, os consumidores diminuindo a sua “propensão marginal a consumir” – Keynes “coloca por terra” os princípios do liberalismo econômico e apela para o Estado, afim de que através dos **grandes investimentos públicos**, este importante agente da economia desempenhe a função primordial do modelo macroeconômico, que se traduz pela idéia de realizar as funções dos capitalistas privados (principalmente no aspecto do investimento como sendo a variável-chave na geração de **renda e emprego** e portanto na dinâmica da economia), quando estes não se sentissem atraídos a investir. Por outro lado, ainda, Keynes propunha uma série de **medidas fiscais**, que pudessem estimular os investimentos privados.

Identificando a economia capitalista como sendo uma economia essencialmente **“monetarizada”** (todas as transações econômicas passam pela intermediação da moeda), Keynes desenvolveu, também, uma série de análises e respeito da **gestão monetária**, chegando a propor inclusive a criação de uma entidade supra-nacional – **O Banco Central Mundial** – que deveria ser o órgão responsável pela administração dos **fluxos monetários e comerciais** entre os países. Ainda que não totalmente colocadas em prática, suas idéias estão muito

vivas na constituição e práticas dos **Bancos Centrais** dos países ocidentais e, em muitos aspectos do **Fundo Monetário Internacional (FMI)**

Atualmente, a economia corrente pós-keynesiana possui muitos seguidores.

Destacando-se apenas um deles: o economista **Friedrich August Von Hayek**, um dos maiores representantes da corrente neo-liberal e prêmio Nobel de Economia em 1974, desenvolveu seus estudos voltados mais para a questão monetária (“**Teoria Monetária e ciclos Econômicos**” – 1929, “**Lucro, Juro e Investimento**” – 1939; “**Desnacionalização da moeda**” – 1976).

Em outra vertente do pensamento econômico destaca-se a figura de **Karl Marx**, que através de sua maior obra “**O Capital**”, procura investigar a gênese da própria economia capitalista, a partir de uma análise profunda da **mercadoria (valor de troca e valor de uso) e do Processo de Acumulação de Capital**. Identificando as contradições intrínsecas do próprio modo de produção capitalista (**alienação e exploração do trabalho; geração e apropriação da “mais-valia”; e apropriação dos meios de produção pelos capitalistas, etc..**) Marx aponta para a superação deste modo de produção, através da revolução socialista, onde os trabalhadores pudessem ser os detentores dos meios de produção, e desta forma, eliminar as fontes da exploração do trabalho e da apropriação do excedente econômico. Identificava, também, em um aspecto particular, a tendência intrínseca do sistema capitalista de **concentração e centralização do capital** nas mãos de uma pequena minoria, e que tal tendência seria fortemente influenciada pelo próprio **Progresso Técnico** (Aumento da “**Composição Orgânica do Capital**”).

Suas idéias acabaram por transformar a realidade do século XX, principalmente a partir da **Revolução Bolchevique** e da constituição da **União das Repúblicas Soviéticas Socialistas – URSS**, que além do pensamento de Marx, foi viabilizada pela **Teoria do Estado Soviético** de **V. Lênin**. Em um momento posterior, a constituição da República Popular da China serviu também como um fato marcante na história do século XX, sob inspiração “marxista – leninista”.

Com conotações mais “suaves”, o “**euro-comunismo**” também se constituiu em um importante movimento que mudou as estruturas sociais, econômicas e políticas em países com a Espanha, Itália, a França, dentre outros.

Ainda na vertente da economia marxista cabe salientar a contribuição do economista polonês **Michal Kalecki**, um dos pioneiros à crítica mais sistemática à doutrina do “marginalismo”. Kalecki evidenciou a fragilidade do “equilíbrio autônomo” da Escola Clássica e desenvolveu uma teoria da dinâmica capitalista e dos seus ciclos de conjuntura e crise. Em 1937, a propósito, publicou a primeira versão desta teoria: “**Esboço de uma Teoria do Ciclo Econômico**”. A partir daí desenvolveu um modelo matemático para explicar os ciclos econômicos e os movimentos de conjuntura, apresentando suas conclusões no encontro da sociedade Internacional de Econometria, em 1937. Preocupando também em identificar os fatores relevantes na geração de Renda e Emprego (assim como Keynes), Kalecki “avançou” na idéia de que não só o Investimento era o fator chave no processo de crescimento, mas também a componente do agregado consumo, que ele qualificou como o “**Consumo dos Capitalistas**”, ou

seja, todo aquele consumo que requer certa “poupança” prévia para a sua realização. Não descarta, porém, o fato de que a dinâmica da economia depende basicamente da decisão de investir por parte dos capitalistas, pois estes, além de deterem o capital (autonomia dos gastos), também têm maior acesso ao crédito (sistema financeiro). Neste sentido é extremamente interessante a sua célebre frase: “**Os Capitalistas ganham o que gastam, enquanto que os assalariados gastam o que ganham**”.

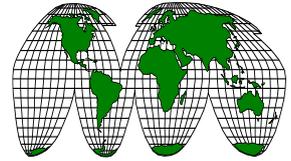
Cabe destacar, também, o nome de **John Kenneth Galbraith**, economista norte americano, um dos principais críticos da economia neoclássica e da tendência a concentração do poder econômico nas mãos de grandes conglomerados empresariais (empresas oligopolistas e monopolistas). Em uma das suas principais obras: “**O Novo Estado Industrial**”, Galbraith aponta para o papel importante desempenhado pela chamada “**Tecnoburocracia**” (os administradores profissionais) nas grandes corporações mundiais.

Outro eminente economista do século XX foi **Joseph Schumpeter**, nascido no território do extinto Império Austro-Húngaro, (atualmente República Checa), em 1883, no mesmo ano da morte de Karl Marx e do nascimento de John Maynard Keynes. Schumpeter foi um dos expoentes no tema ciclo econômico e desenvolvimento e suas análises relativas ao papel da **inovação** e do **empresário empreendedor** (a essência do capitalismo moderno) constituem-se em uma das mais criativas contribuições ao entendimento da dinâmica do sistema econômico dos tempos modernos. Para Schumpeter o lucro, motor de toda a atividade empreendedora, deve ser compreendido não apenas como a simples remuneração do capital investido, mas como o “**lucro extraordinário**”(schumpeteriano), isto é, o lucro acima da média do mercado, para que ocorram novos investimentos e transferências de capitais entre diferentes setores. Dentre suas principais obras, destacam-se: **A natureza e a essência da economia política** de 1908; **Teoria do desenvolvimento econômico**, de 1911; **Ciclos econômicos**, de 1939; **Capitalismo, socialismo e democracia**, de 1942; **História da análise econômica**, publicado postumamente em 1954.

Finalizando, pode-se dizer que, apesar das inúmeras contribuições trazidas pelos vários economistas das mais variadas correntes do pensamento, a Teoria Econômica está em crise. E esta crise se justifica pelo fato de que a realidade concreta dos fatos mais recentes de toda a sociedade mundial apresenta uma série de **problemas crônicos e profundos** (desequilíbrios do sistema financeiro, desemprego, concentração de renda, riqueza e poder, desequilíbrios no ecossistema; conflitos nacionais e internacionais, etc), que no nível das atuais estruturas econômicas, sociais e políticas parecem não encontrar soluções que sejam sustentáveis. O apelo por uma “**Nova Ordem Econômica Mundial**” requer, além de uma revisão de conceitos, paradigmas e valores, uma disposição coletiva e eficaz.

Capítulo 2 – A Evolução dos Sistemas Econômicos

ECONOMIA DAS EMPRESAS



A EVOLUÇÃO DOS SISTEMAS ECONÔMICOS

I) FEUDALISMO

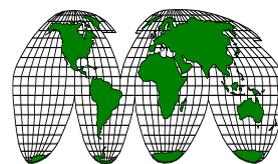
- A Produção Agrícola
→ Terra é riqueza (Fisiocratas)

Classes {

- Clero
- Nobreza
- Trabalhadores

- O "costume do Feudo" → servo preso à propriedade.
- A atuação da Igreja.
- O início do Comércio → As cruzadas → Expansão dos Mercados. → surgimento das "Feiras - Livres".
- Os trocadores de dinheiro → surge o Banqueiro.
- Surgimento das cidades - os "Burgos" - A nova classe dos Burgueses → O monopólio do comércio.
- O Rompimento das "Amarras Feudais" - êxodo para as cidades - A Busca da "Liberdade".
- Divisão de trabalho entre cidade X campo.

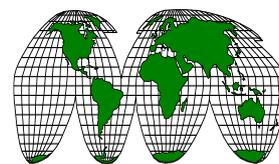
ECONOMIA DAS EMPRESAS



II) A TRANSIÇÃO PARA O NOVO MODO DE PRODUÇÃO - O CAPITALISMO

- Surgimento das corporações de ofício ("Irmandade")
Aprendiz - Jornaleiro - Mestre
- A Luta pelo monopólio dos Artesanatos.
- A oposição da Igreja - A "USURA" e o "JUSTO PREÇO".
- "A Ética Protestante e o Espírito do Capitalismo" (Max Weber)
- Mudança nas relações Sociais → Surge o "Trabalhador Livre"
(Assalariado)
- Revolução Comercial - Expansão do Comércio - Busca de novos Territórios.
- Mudanças nas idéias econômicas (ADAM SMITH) - O "Laissez-Faire".
- Poder Econômico → Poder Político → O Parlamento Burguês.
- A Revolta dos Jornaleiros - A ascensão da Burguesia - O Estado Nacional
(Unificação de Regiões Desorganizadas).

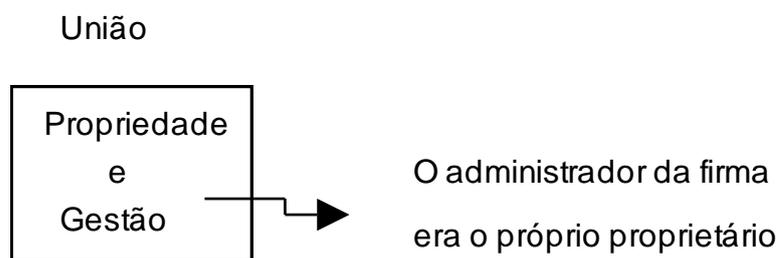
ECONOMIA DAS EMPRESAS



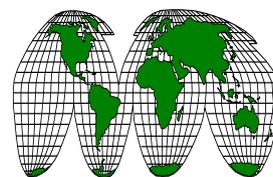
DO CAPITALISMO CONCORRENCIAL AO CAPITALISMO MONOPOLISTA

CAPITALISMO CONCORRENCIAL (MERCANTIL)

- Grande nº de pequenas unidades produtivas (OFICINA, FIRMAS).
- Concorrência através de preços ("Concorrência Perfeita").
- Grande mobilidade de capitais.
- Organização da Produção: Manufatura → Fábrica (Parcelamento de Tarefas).
- Principal Potência Econômica: Inglaterra → Revolução Industrial (fins séc. XVIII, início XIX) → Máquinas a vapor, Ferrovias → consolidação do capitalismo (Industrial).
- União entre propriedade e gestão do capital.

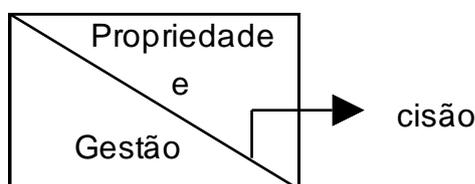


ECONOMIA DAS EMPRESAS



CAPITALISMO MONOPOLISTA (FINANCEIRO)

- Pequeno nº de grandes empresas nos setores mais dinâmicos da economia.
- Concorrência Imperfeita (Oligopólios e Monopólios) via Tecnologia e Qualidade.
- → Existência de "Barreiras à Entrada" de novos concorrentes/surge o "marketing".
- Preços Administrados e rígidos à baixa ("*mark-up*").
- Conglomerados Industrial/Financeiros → Grandes Sindicatos Urbanos.
- Fábrica → Grande Indústria Seriada (Taylor → Divisão do Trabalho/Ford → linha de montagem).
- Internacionalização das economias nacionais → Predominam as TNC's.
- Economia Mundial.
- FORMAÇÃO DOS BLOCOS ECONÔMICOS:
- CEE, NAFTA, ASEAN, MERCOSUL, ETC....
- Separação entre propriedade e gestão.



surge a Tecno Burocracia
(o "administrador profissional!")

Para as pessoas, em geral, e para a sociedade como um todo, interessa o entendimento sobre o que é Economia e qual o seu objeto de estudo. Muitas definições já foram formalizadas; dentre elas destacam-se:

- 1- "Economia, ou Economia Política, é o estudo das atividades que, com ou sem dinheiro, envolvem transações de troca entre as pessoas" (1).
- 2- "Economia é o estudo da maneira pela qual a humanidade realiza a tarefa de organizar suas atividades de consumo e produção" (2).
- 3- "Economia é o estudo da maneira pela qual os homens decidem utilizar recursos produtivos escassos ou abundantes (terra, mão-de-obra, bens de capital como maquinaria, conhecimento técnico) para produzir várias mercadorias, tais como: computadores, celulares, automóveis, soja, carne de boi, iates, concertos, estradas,...) e distribuí-las a vários membros da sociedade, para consumo".

Através da interpretação das várias definições apresentadas, nota-se que a Economia trata, essencialmente, das relações sociais entre vários agentes econômicos, ou seja, entre empresários, trabalhadores, governo, banqueiros etc.... Desta forma, a Economia se constitui em uma Ciência Social e como tal deve ser compreendida.

2. PROBLEMAS CENTRAIS DA ECONOMIA E PRINCIPAIS CONCEITOS

Através de toda a história da humanidade, e em todas as suas diferentes formações sociais, encontramos problemas e condições econômicas que se revestem de um caráter universal. Os principais são:

1. A **Lei da Escassez**: esta Lei, fundamental de toda Economia, diz respeito ao fato de que os recursos da natureza não são ilimitados e que as necessidades humanas não encontram limites para a sua satisfação. Surgem, então, as questões básicas de toda sociedade. O que, como e para quem produzir?
2. **Fronteira da possibilidade de produção**: este conceito econômico retrata a lista de opções de cada sociedade, no sentido de que ao produzir um determinado produto em certa quantidade, esta sociedade está abrindo mão da produção de outros, em diferentes quantidades.

Por exemplo: se reduzirmos todas as possibilidades de uma dada economia (sociedade) a somente dois produtos, por exemplo: trator e balas dadas as quantidades em cada situação, teríamos a seguinte "Curva de Possibilidades de Produção".

Possibilidade Alternativas de Produção

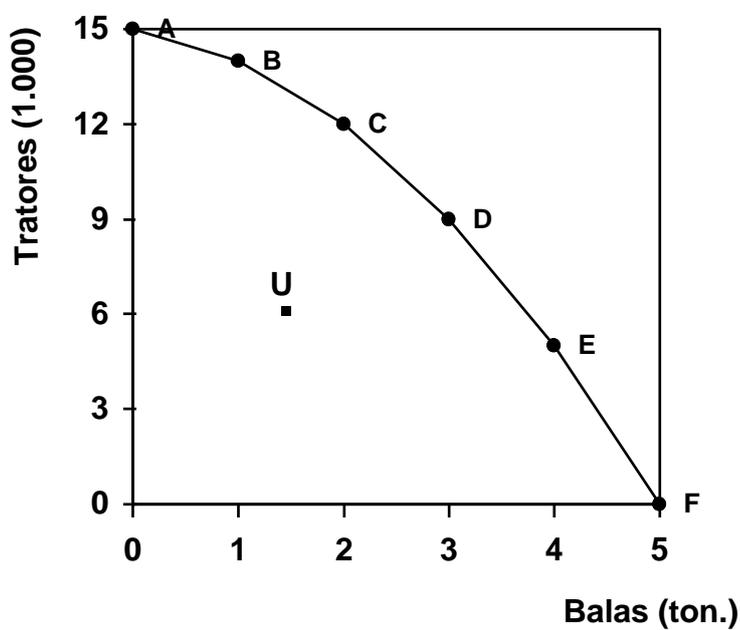
Possibilidades	Trator (1.000)	Balas (1.000 ton.)
A	15	0
B	14	1
C	12	2
D	9	3
E	5	4
F	0	5

(1) Samuelson, Paul A. Introdução à análise econômica. pág. 3.

(2) Idem, ibidem.

(3) Idem, ibidem,

Curva das Possibilidades de Transformar Trator em Balas



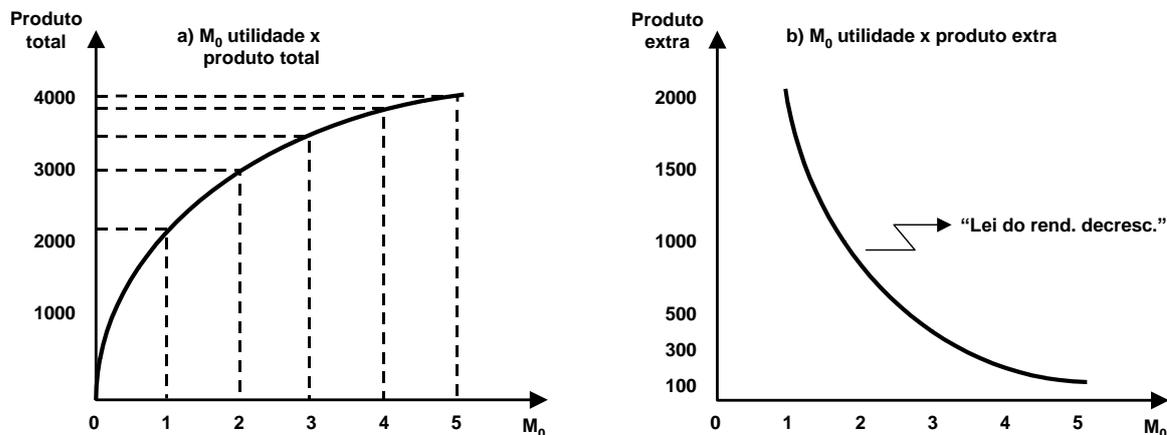
Obs. Dado certo estágio de desenvolvimento tecnológico, a curva de possibilidade de produção indica uma fronteira, onde se encontra o pleno emprego de todos os fatores de produção de uma da economia. Qualquer ponto "dentro" da curva (ponto "U" por exemplo) indica que nem todos os recursos produtivos disponíveis estão sendo utilizados, isto é, mostra que o sistema econômico, neste ponto, funciona com capacidade ociosa.

3. **Lei dos Rendimentos Decrescentes:** refere-se ao fenômeno econômico que se observa quando se obtém uma quantidade decrescente de produção extra ao se adicionar sucessivamente unidades extras iguais de um fator variável a uma quantidade fixa de outro fator fixo.

Por exemplo: 1) dada uma quantidade fixa de máquinas e equipamentos de uma linha de produção seriada, que produz um eixo para veículos, iremos, a partir do zero, adicionar quantidades crescentes de mão-de-obra na linha de produção. Teremos, assim, os seguintes resultados.

Homens Utilizados	Produto Total (eixos)	Produto extra (marginal) Obtido por unidade Adicional de mão-de-obra
0	0	
1	2.000	2.000
2	3.000	1000
3	3.500	500
4	3.800	300
5	3.900	100

Graficamente, teremos:



4. **Economia de Escala e Produção em Massa:** em muitos processos industriais e em alguns agrícolas (quando se utilizam equipamentos e outras técnicas) ocorre o interessante fato de que, ao se aumentar todos os fatores empregados na produção, ao mesmo tempo, o produto total aumentará mais que proporcionalmente ao aumento de fatores. Este fenômeno é chamado "Rendimento Crescente da Escala".

Por exemplo: uma pequena fábrica de móveis de aço emprega 5 homens na produção de 50 armários padronizados, ocupando uma área de 500 m^2 e utilizando máquinas e equipamentos no valor de R\$ 1 milhão. Dado ao fato das vendas estarem sempre crescendo e que o proprietário desta fábrica notar que não está conseguindo atender a todos os pedidos, o mesmo decide ampliar suas instalações, em um terreno anexo à fábrica já existente, passando para uma área de 1000 m^2 . Contrata, também, mais 5 homens para a produção e adquire novos equipamentos no valor de R\$ 1 milhão, perfazendo um total de R\$ 2 milhões. No final do primeiro mês de funcionamento normal da "nova fábrica", nota-se para surpresa de seu proprietário (que desconhecia, até então, a lei do "Rendimento Crescente da Escala") um aumento do produto total de 50 para 130 armários. Portanto, enquanto se dobrou a utilização de todos os fatores de produção, o produto final cresceu mais que o dobro.

Capítulo 3 - Microeconomía

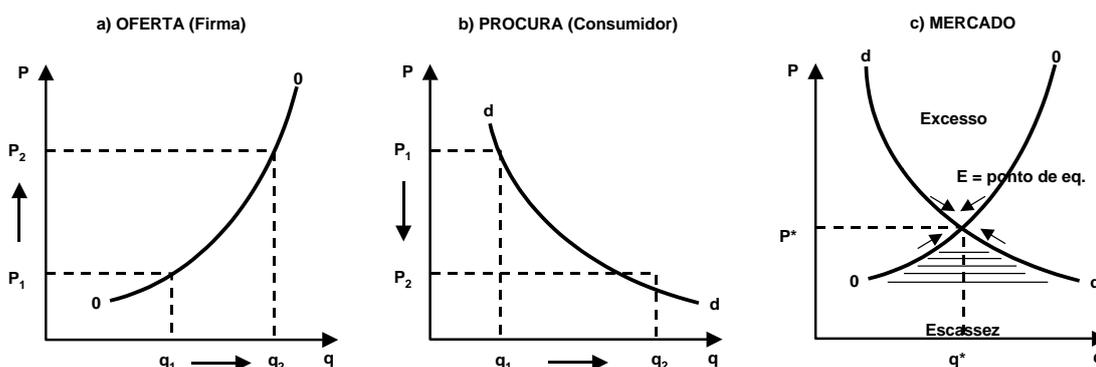
3. MICROECONOMIA

1. Determinação do preço pela oferta e pela procura (concorrência perfeita).

Um problema crucial, que incomoda a todos aqueles que iniciam o estudo da Economia, diz respeito aos determinantes dos preços relativos de seus produtos.

Pela teoria microeconomia, que se utiliza de um modelo, onde todo sistema econômico seria composto por um sem-número de pequenas firmas que se especializaram na produção de um ou de um pequeno grupo de bens e/ ou serviços, que seriam trocados entre todos os indivíduos da sociedade, seus preços seriam determinados simplesmente pela concorrência ou pelas forças de mercado ("mão-invisível") da oferta e da procura. São pressupostos desta teoria:

1. Há total mobilidade de capital entre várias firmas, ramos e setores que compõem o sistema.
2. Não existem barreiras à entrada ou saídas de novos competidores (novas firmas) em qualquer ramo e/ou atividade produtiva.
3. Nenhuma firma é suficientemente poderosa para exercer controle sobre os preços de seus produtos. Estes são determinados apenas no mercado. Assim sendo, o preço de um determinado produto coincidiria com o ponto de encontro ou ponto de equilíbrio entre as curvas da oferta (crescente) e da procura (decrecente) deste produto.

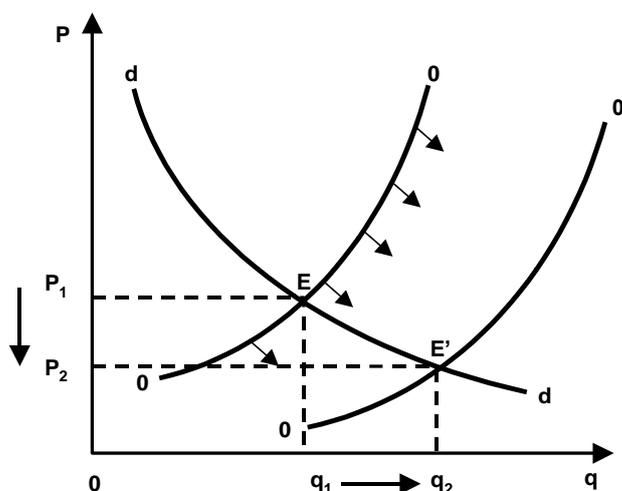


Obs. Qualquer afastamento para além do ponto de equilíbrio cria uma condição de "excesso da oferta" que reconduz ao equilíbrio e qualquer queda do preço abaixo do ponto de equilíbrio cria um "excesso de procura", que torna a trazer o preço para cima, a fim de restabelecer equilíbrio.

DESLOCAMENTO DA CURVA DA OFERTA

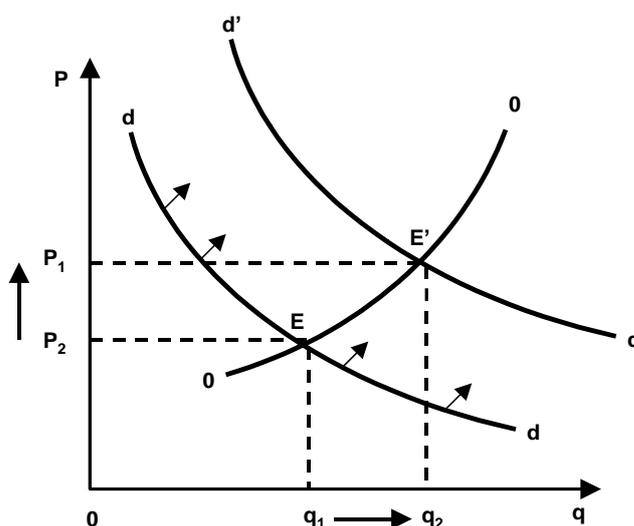
No caso, por exemplo, de uma grande inovação tecnológica (como no caso da microeletrônica), assiste-se, geralmente, a uma mudança significativa no comportamento da curva da oferta (deslocamento para baixo) do produto beneficiado por tal inovação (Por exemplo: o incrível aumento da oferta de máquinas calculadoras nos anos recentes e a conseqüente redução dos seus preços unitários).

Ex. Rádio de pilha.



DESLOCAMENTO DA CURVA DE PROCURA

Analogamente ao caso da oferta, pode ocorrer uma mudança no comportamento da curva de procura de um determinado produto. Por exemplo, dada a uma situação inesperada de contaminação generalizada do leite in natura, ocorre uma rápida corrida dos consumidores aos supermercados em busca do leite em pó, o que em um primeiro momento irá causar um forte deslocamento da sua curva de procura e um conseqüente aumento no preço unitário deste produto.



Obs. Note que existe uma significativa diferença entre os conceitos de deslocamento das curvas de oferta e da procura, causadas por fatores exógenos ao mercado específico de um certo produto, e o deslocamento ao longo das curvas, causadas por alterações momentâneas nas quantidades ofertadas e demandadas, sendo que estes últimos são rapidamente anulados pelos mecanismos do mercado (restabelecimento do equilíbrio).

1. Mecanismo do preço em uma economia mista

As economias de quase todos os países industrializados ou em vias de industrialização - não funcionam à base do total liberalismo econômico ("Laissez-faire"). Já desde os primórdios deste século e, mais acentuadamente, nas últimas décadas, tem-se assistido a uma crescente participação do Estado no sistema produtivo das nações, quer agindo de forma indireta, através dos instrumentos clássicos de políticas monetária, fiscal, cambial, salarial e creditícia ("Planejamento Indicativo"), quer participando diretamente como agente-produtor de bens e serviços básicos, através de empresas estatais.

Deve-se ressaltar, também, que a preocupação com a necessidade de intervenção do Estado na economia, apesar de já existir anteriormente nos países não capitalistas ("Planejamento Diretivo"), teve seu início no Ocidente com as idéias de Lord Keynes, que em suas obras, como a "Teoria Geral do Emprego, do Juros e Da Moeda.", via na participação do Estado, através da criação de um Banco Central, a forma mais eficaz de evitar as chamadas "Crises de Liquidez" e evitar, por conseguinte, o caos de todo o sistema econômico.

Desta forma, com a inclusão das grandes empresas estatais, ao lado dos (também) grandes conglomerados transnacionais (ETN's) e das empresas nacionais, configura-se uma nova forma de economia, a economia mista, onde a formação dos preços não se dá mais de forma tão simplificada como na concorrência perfeita, ou seja, os preços eram determinados "*ex-post*" no mercado. Na economia mista, são as grandes empresas oligopolistas ou monopolistas que determinam, anteriormente, os preços dos seus produtos, exercendo, portanto um maior controle sobre o mercado.

Vimos, então, que nas modernas economias ocidentais, predomina a concorrência imperfeita, dominada pelos oligopólios e monopólios:

Oligopólios: é o termo que se atribui ao tipo de mercado onde existem poucas empresas (oligopolistas) produtoras e/ou vendedoras, que dominam todo o setor. Exemplo disso é a indústria automobilística (Ford, Fiat, GM, Volkswagen, Toyota, Renault, etc.).

Monopólio: é o caso extremo do oligopólio, onde um único vendedor ou produtor (empresa monopolista) domina todo o mercado onde atua. Os monopólios exclusivos, como no caso do petróleo, energia, e utilidades públicas são em geral regulados pelos governos, tanto à nível federal como estadual.

De uma forma simplificada podemos imaginar o funcionamento de uma economia mista como mostra a figura a seguir:



2. Elasticidade da procura e da oferta

2.1 Elasticidade da procura

Os vários produtos de um dado sistema económico diferem no grau em que a quantidade (q) adquirida reage a alterações em cada nível de preço (p) respectivo.

Quando uma redução, percentual de (p) eleva a quantidade (q) a ponto de aumentar a receita total (p.q), diz-se que a procura é elástica ($E_p > 1$) - Vide Fig. 1).

Quando uma redução percentual de (p) resulta em uma elevação percentual de (q) exatamente compensadora, a ponto de deixar inalterada a receita total (p.q) diz-se que a procura tem elasticidade unitária ($E_p = 1$) (Vide Fig.2)

Finalmente, quando ocorrer que uma redução percentual de tal (p.q) diminui, falamos de procura inelástica ($E_p < 1$) - (Vide Fig. 3)

$RA = 1 \times 1.000 = 1.000$	$RA = 1.000$	$RA = 4.000$
$RB = 3 \times 500 = 1.500$	$RB = 1.000$	$RB = 3.000$
$RB > RA \rightarrow$ Elástica	$RA = RB \rightarrow$ Elást. unit	$RB < RA \rightarrow$ Inelástica

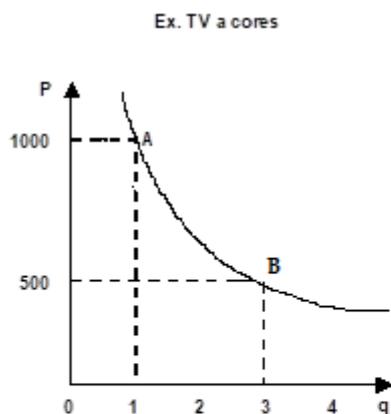


Fig. 1

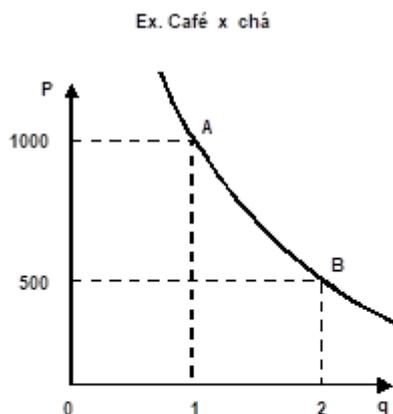


Fig. 2

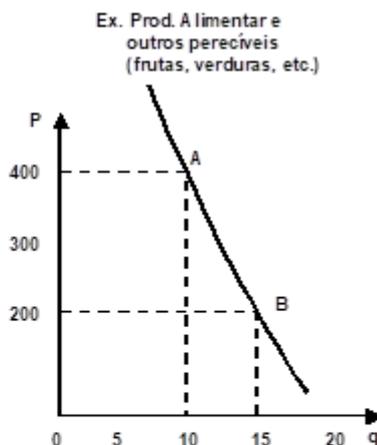


Fig. 3

Medição Numérica da Elasticidade

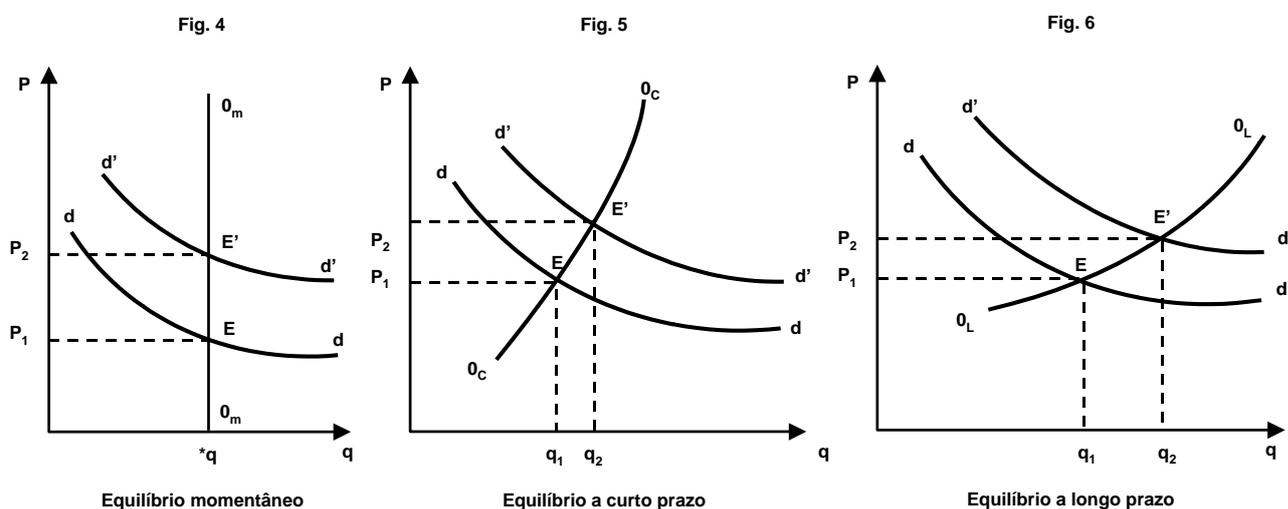
$$\text{Coeficiente de Elasticidade} \rightarrow E_p = \frac{\text{porc. de elevação de } q}{\text{redução percent. de } p} = \frac{\Delta \% q}{-\Delta \% p}$$

Obs. Os movimentos ao longo de p e q são feitos em sentidos opostos devido à lei da procura decrescente.

2.2 Elasticidade da oferta

Analogamente ao que vimos para a procura, podemos fazer para a oferta. Se bem que o conceito de elasticidade da oferta não seja tão útil quanto ao da procura (esta fornece informações importantes quanto à variação na receita total); aquela indica o grau de variação que o nível de preço de um produto, provoca na quantidade ofertada pelo produtor (empresa).

Fato notável é que a elasticidade da oferta tende a ser maior, a longo prazo, quando todos os ajustes (novas instalações, novos equipamentos etc. ...), ao preço mais alto tiverem sido feitos, do que em períodos de tempo mais curtos (Vide Fig. 4, 5, 6).



EXEMPLO: a indústria de aço no Brasil até os anos 50, ou seja, antes da implantação das grandes empresas automobilísticas e dos fabricantes de bens de consumo duráveis como geladeiras, máquinas de "lavar-roupas" etc., tinha uma demanda pouco significativa. A partir de então, com o intenso processo de substituição de importações iniciado no governo J.K, passou a haver uma crescente procura por essa matéria prima. Em um primeiro momento, devido às dificuldades de se aumentar a produção em função das limitações advindas da própria capacidade produtiva das fábricas existentes, a oferta de aço permaneceu praticamente inalterada (O_m) e era atendida, quase que exclusivamente, através das importações. Já após alguns anos, com a implantação das primeiras siderúrgicas nacionais a oferta deste insumo básico passou a ser um pouco mais elástica (O_c); e hoje, com o setor siderúrgico bastante ampliado, a oferta interna de aço satisfaz, praticamente, toda a demanda industrial. Atingiu-se, assim, o chamado equilíbrio a longo prazo (O_L).

Obs: Foi o economista Alfred Marshall da Universidade de Cambridge, Inglaterra, que forneceu importantes instrumentos para esta análise. Destaca-se, dentre outros, por dar bastante ênfase ao elemento tempo no equilíbrio da oferta. Ele distingue, basicamente, três períodos de tempo:

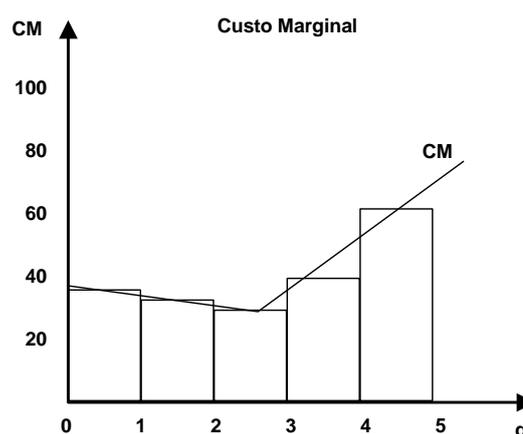
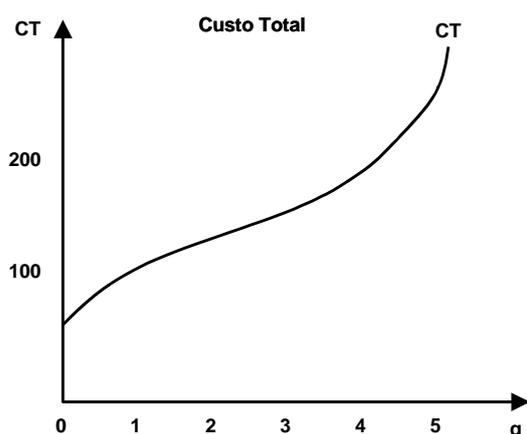
- 1- Equilíbrio momentâneo quando a oferta é fixa;
- 2- Equilíbrio no curto prazo, quando as firmas podem produzir com determinadas instalações e, por último;
- 3- Equilíbrio no longo prazo ou ao "preço normal" quando novas firmas adentram ao mercado e/ou antigas ampliam suas plantas e instalações.
- 4- Oferta competitiva (custo marginal).

Procurar-se à neste capítulo, encontrar a estrutura de custos das diferentes firmas competitivas, através das curvas de oferta da indústria a que pertencem.

Surge, de início, um conceito muito importante:

- **Custo Marginal (CMg):** Custo marginal a qualquer quantidade de produção é o custo extra de produção referente à última unidade extra produzida. Por exemplo.

Quantidade Produzida (q)	Custo Total (C.T.)	Custo Marginal (C.M)
0	\$ 55	
1	85	\$ 30
2	110	25
3	130	20
4	160	30
5	210	50



(1) SAMUELSON, Paul A. - Introdução à análise econômica

- 1) Pelo gráfico do C.M. pode-se notar que o mesmo apresenta-se na forma de "U". Isto se deve a íntima relação do C.M. com a "lei dos rendimentos decrescentes" ou seja, o produto marginal cresce (enquanto o C.M. decresce) até a um ponto máximo (mínimo para o C.M.) e a partir daí, mesmo aumentando-se a produção total, o produto marginal decresce (enquanto o C.M. cresce).
- 2) Não confundir custo marginal (C.M.) como custo médio CME

Sendo este último obtido, simplesmente, dividindo-se o custo total (CT) pela quantidade (q) produzida:

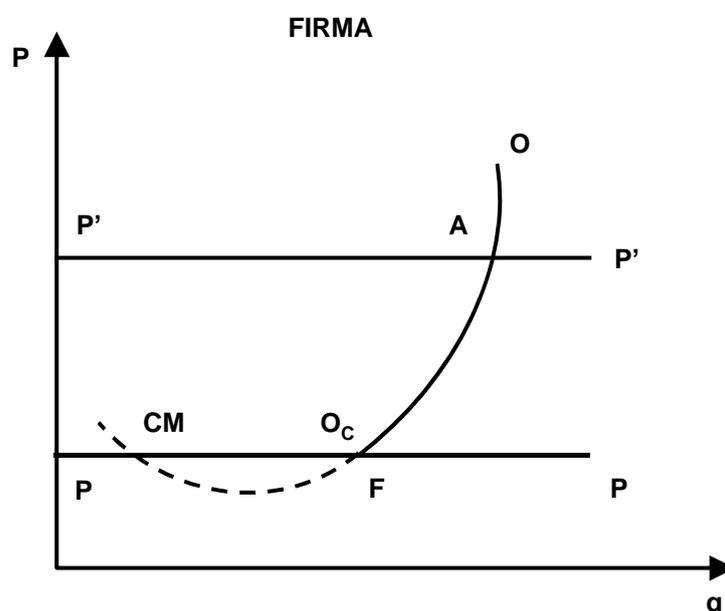
$$CME = CT/q$$

Como determinar (através do C.M.) a oferta competitiva a lucro máximo.

Antes de determinarmos a oferta a lucro máximo, devemos enfatizar o conceito de um "concorrente perfeito": é aquele demasiadamente pequeno e sem poder para alterar o preço de mercado.

Assim, um concorrente perfeito escolherá a quantidade que irá oferecer examinando a sua curva de custo marginal, de modo que $P=C.M.$ (isto é, o preço do produto ofertado seja igual ao custo marginal).

Deduz-se a partir disso, que a curva de oferta da firma é dada pela sua curva C.M. ascendente.



A = oferta a lucro máximo

f = Ponto de fechamento: corresponde ao preço de mercado, criticamente baixo, ao qual a firma apenas recupera o seu custo variável. Abaixo deste, a firma não produzirá.

Em resumo, podemos afirmar que o mercado competitivo ideal deveria sintetizar:

- 1º A disposição do público (consumidores) em pagar pelos produtos com,
- 2º os reais custos marginais minimizados desses produtos

5 - Análise de custos e da oferta no longo prazo

Aprofundaremos, neste capítulo, outros conceitos de custos bastante relevantes.

Custo fixo (C.F.): é a parcela do custo total da firma que independe da quantidade produzida. Refere-se aos itens de custo como alugueis, seguros, ordenados dos vigias, da administração etc.

Custo fixo médio (C.F.Me): é simplesmente o quociente entre o custo fixo total e a quantidade produzida:

$$C.F.M_e = C.F./q$$

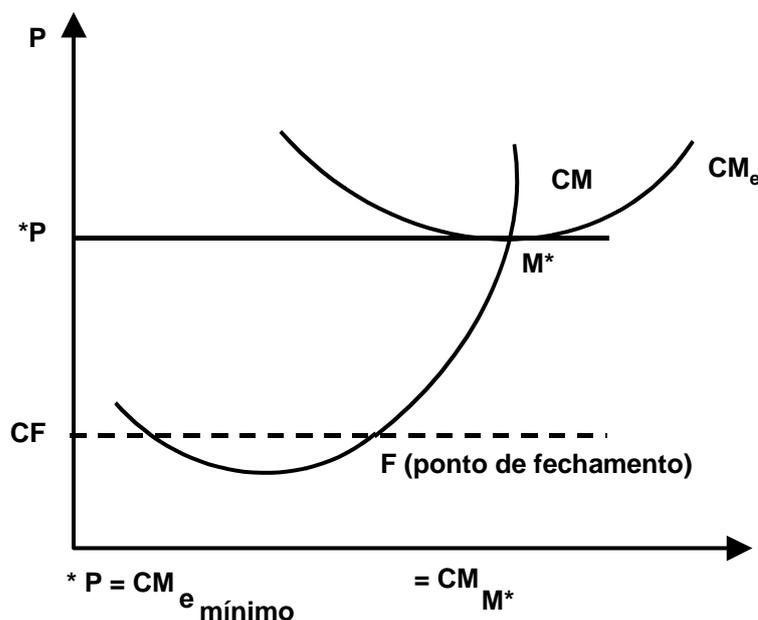
Custo variável (C.V.): é a parcela do custo total de produção que depende diretamente da quantidade produzida. São custos variáveis aqueles relacionados à matéria-prima diretamente utilizada na obtenção do produto final.

Custo variável médio (C.V.Me): é o resultado simples da divisão do custo variável total pela quantidade total produzida:

$$C.V.M_e = C.V./q$$

No longo prazo, ou seja, quando todos os ajustes em termos de ampliação das instalações, novas firmas etc., forem feitos, os concorrentes se encontrarão em equilíbrio no ponto em que o preço for igual aos custos médio mínimo.

Desta forma, enquanto o custo marginal (C.M.) estiver abaixo (vide o gráfico) do custo médio (C.Me), aquele estará "puxando" este último para baixo, até que se encontrem no ponto em que o custo médio for o mínimo. Depois que o C.M. for maior que o C.Me, estará "puxando" o C.Me para cima.



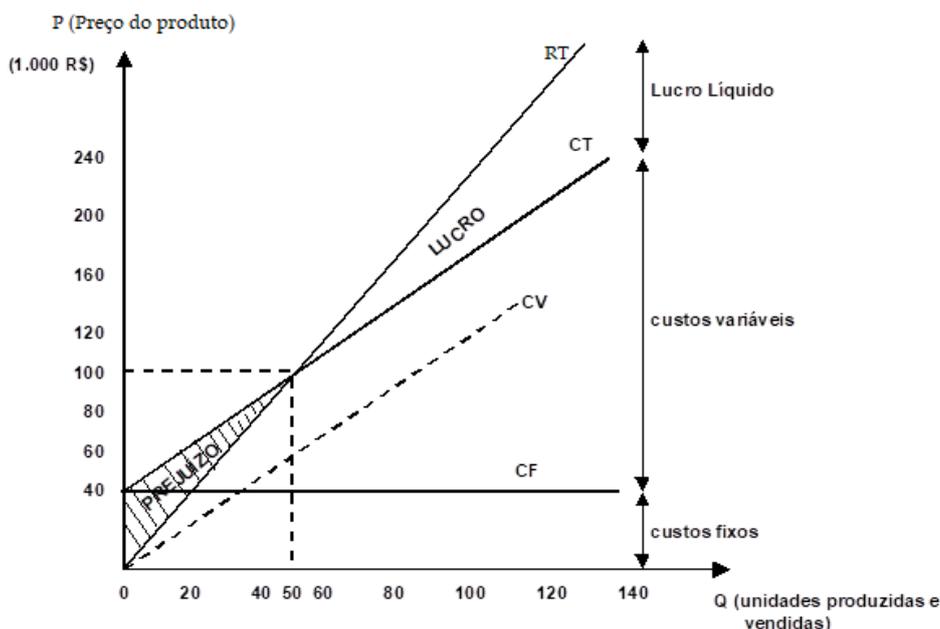
Obs. 1) Quando há continuados custos decrescentes para as firmas, ou algumas delas irão expandir tanto suas quantidades produzidas (q), que se tornarão parte importante do mercado e para quantidade total (Q) da indústria (setor) a que pertencem. Acabaremos, então, com um dos seguintes casos:

- Uma única firma (empresa monopolista) que domina a indústria;
- Alguns grandes vendedores (produtores) que, juntos, dominam a indústria e que mais tarde serão chamados "oligopolistas";
- Determinado tipo de imperfeição de concorrência que, de modo estável ou com uma série de intermitentes guerras de preços, representa um importante afastamento do modelo de "concorrência perfeita" do economista clássico ou neoclássico.

Ponto de equilíbrio (*break-even point*)

Interessa-nos em termos práticos, determinar o chamado "**ponto de equilíbrio**" (financeiro) da firma, simplificando as curvas de custos e transformando-as em retas. Na realidade, podemos fazer esta redução dado que na maioria dos processos industriais de produção em série, tanto as receitas quanto os custos variam linearmente com a quantidade produzida.

A análise do ponto de equilíbrio financeiro representa as relações entre custos e receitas da firma. Consiste em um artifício e em um instrumento de planejamento do lucro, para se determinar o ponto em que as vendas cobrem exatamente os custos totais.



Cálculo do ponto de equilíbrio:

$$\underset{\text{receita}}{p_u \cdot q} = \underset{\text{custo fixo}}{CF} + \underset{\text{custo variável}}{v_u \cdot q}$$

$v_u =$ custo variável por unidade

$p_u =$ preço unitário

$$(p_u \cdot q) - (v_u \cdot q) = CF$$

$$q_e = \frac{CF}{(p_u - v_u)}$$

margem de contribuição

$$q(p_u - v_u) = CF$$

EXEMPLO: pelo gráfico temos:

$$q_e = \frac{R\$ 40}{R\$(2,00 - 1,20)} = 50 \text{ unidades}$$

Equilíbrio de lucro máximo de monopólio

Antes de determinarmos em que condições se dá o equilíbrio a lucro máximo, vamos definir um novo conceito:

Receita marginal: é o incremento da receita total que se dá quando aumentamos a quantidade (q) com o incremento de uma unidade.

O lucro total é a diferença entre a receita total e o custo total.

$$L.T. = R.T. - C.T. = (P \cdot q) - (C.F. + C.V.)$$

No monopólio, temos o equilíbrio de lucro máximo quando a seguinte condição for satisfeita:

$$R_m = C_m$$

Onde

$$\left\{ \begin{array}{l} R_m = \text{receita marginal} \\ C_m = \text{custo marginal} \end{array} \right.$$

RESUMO DO LUCRO MÁXIMO DA FIRMA							
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	
Quantidade	Preço	Receita	Custo	Lucro	Receita	Custo	
Q	P	Total RT	Total CT	Total LT	Marginal RM	Marginal CM	
0	200	0	145	-145	+200	34	
1	180	180	175	-5	+180	30	RM > CM
2	160	320	200	+120	+160	27	
3	140	420	220	+200	+140	25	
4*	120	480	250	+230	+120	22	
5	100	500	300	+200	+100	20	
6	80	480	370	+110	+80	21	
7	60	420	460	-40	+60	30	
8	40	320	570	-250	+40	40	RM = CM
					+20	50	
					0	60	
					-20	70	
					-40	80	
					-60	90	
					-80	100	
					-100	110	RM < CM

* Equilíbrio a lucro máximo

4. Teoria da renda: a teoria simples do multiplicador

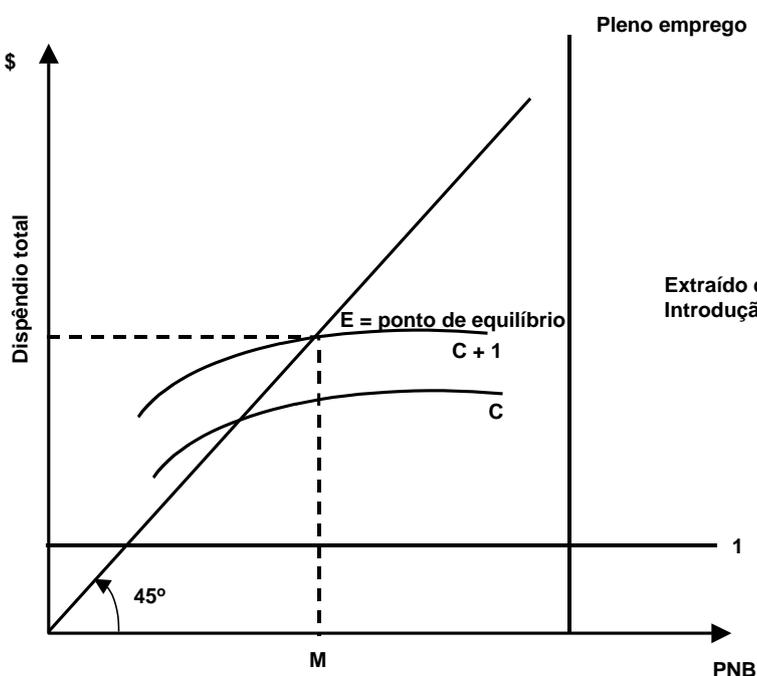
Antes de passarmos para o enfoque macroeconômico da determinação da renda, vamos analisar algumas considerações clássicas sobre este assunto.

Os economistas clássicos e neo-clássicos estão de acordo em considerar a importância da flutuação do investimento como fator determinante da renda e do nível de emprego.

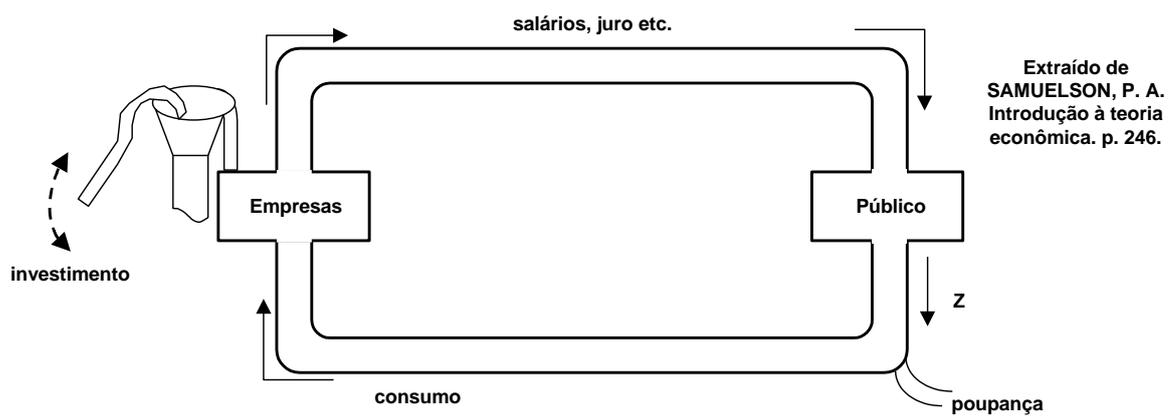
Partindo de conceitos básicos como a poupança e o investimento, veremos como eles interagem para determinar o nível de equilíbrio da renda nacional (ou PNB) a pleno emprego, abaixo do pleno emprego, ou em condições inflacionárias de excessivo pleno emprego. Veremos, ainda a forma pela qual cada alteração de um Real (ou um dólar etc.) no total de investimento provoca uma variação mais do que proporcional, através do mecanismo do "multiplicador", na renda total.

De início devemos fazer uma diferenciação dos fatores que influenciam, diferentemente, a poupança e o investimento enquanto a poupança tende a defender, de modo "passivo" da renda (quanto maior a renda de uma pessoa, maior parcela destinada à poupança), o investimento depende com freqüência, de fatores diversos não relacionados como a taxa de juros, volume do meio circulante etc.

Em geral, podemos representar a determinação do nível do equilíbrio do PNB (E) na interseção da escala $C + I$ (consumo + investimento) com a linha de 45° que reflete a igualdade do dispêndio ou gasto total da economia com a renda total gerada (PNB).



De maneira esquemática, podemos representar como os fatores dinâmicos (taxas de juros reduzidas, mudança tecnológica etc.) "bombeiam a renda nacional para cima e para baixo.



(*) Extraído de SAMUELSON, Paul A. Introdução à teoria econômica.

Capítulo 4 – Estruturas de Mercado

Capítulo 5 – Modelos de “Marku-up”

Prof. Solival Menezes

1. INTRODUÇÃO

A consulta à literatura econômica (particularmente à que trata de modelos de concorrência interempresarial) e o estudo dos modelos financeiros utilizados nas análises de formação de preços e de “*business economics*”, nos levam a destacar a existência de modelos de “*mark-up*” que merecem um tratamento teórico aprofundado em paralelo a um “*survey*” que evidencie sua disseminação empírica.

Nesta apostila, contudo, far-se-á o destaque de dois modelos de “*mark-up*” de ampla utilização, porém com o caráter apenas informativo, na medida em que não se faz qualquer aprofundamento teórico, nem qualquer esforço em demonstrar evidências empíricas.

Recomenda-se, portanto, aos interessados no tema, que busquem maiores informações na bibliografia mencionada no final da apostila, bem como na vastíssima obra sobre economia e finanças que versa sobre “*pricing*”.

2. O “MARK-UP”

Um exame de economia nos revela que as empresas possuem políticas, mais ou menos elaboradas, de formação de preço (*pricing*). Há, basicamente, três fontes de determinação de preços: o mercado (com os efeitos das funções de oferta e demanda), as condições de concorrência (monopolista, oligopolista ou concorrencial) e a função de custos.

Podemos dizer, a partir de constatações empíricas, que uma significativa parcela das empresas utiliza uma margem sobre os seus custos diretos, a qual servirá para cobrir seus custos indiretos e operacionais e proporcionar o lucro. Muitas empresas que não possuem poder para determinar ou impor seus preços ao mercado, acabam tomando um preço oferecido pelo mercado e, sobre ele, aplica uma margem ou coeficiente para determinar seus lucros e a parcela que cobrirá os custos indiretos, deixando evidente o dispêndio máximo em que poderá incorrer em custos diretos. Essas margens são conhecidas como “*mark-up*”.

O “*mark-up*” é portanto, não apenas uma expressão numérica ou uma taxa, mas um mecanismo que reflete toda uma situação vivida pela empresa em uma dada economia. Na origem do “*mark-up*” se encontram as condições institucionais da economia, as forças que imperam sobre o mercado e seus agentes, o poder relativo dos agentes, o grau de interferência estatal, o grau de monopólio ou oligopólio, as condições tecnológicas e, até mesmo a forma e as condições em que se dão as disputas de classe por parcelas da renda nacional.

Para fins didáticos, podemos distinguir dois tipos de “*mark-up*”: o “*mark-up* sobre custos” e o “*mark-up* sobre vendas ou sobre preços”.

O “mark-up” sobre custos caracteriza-se por ser uma margem calculada sobre a soma dos custos diretos ou custos variáveis, determinando a parcela dos custos indiretos e operacionais (ou dos custos fixos), a parcela dos lucros e, portanto, o preço ou receita da empresa (receita entendida como o valor da produção a preços de mercado ou o resultado de preços x unidades produzidas ou vendidas). Como a ordem de determinação do preço tem origem nos custos, entende-se que o “mark-up” sobre custos é utilizado por empresas com algum poder sobre o mercado. São, portanto, empresas monopolistas ou que pertencem a algum oligopólio, possuindo alguma ascendência sobre os preços que vigoram na economia. São as chamadas “price-markers”.

O “mark-up” sobre vendas ou sobre preços, por sua vez, é a aplicação de uma margem sobre o preço (ou sobre a receita de vendas) dado pelo mercado, obtendo-se a parcela que cobre os lucros e os custos indiretos e operacionais. O valor restante, de caráter residual, serve para cobrir os custos diretos ou os custos variáveis levando, portanto, à determinação de um limite dentro do qual a empresa deverá manter seus custos de produção, sob pena de ter que reduzir seus lucros. Como o preço (e, conseqüentemente, a receita de vendas) é determinado pelo mercado, conclui-se que o “mark-up” sobre vendas é utilizado por empresas com pouco poder de imposição de preços no mercado. São empresas que atuam em mercados razoavelmente concorrenciais e onde as funções de oferta e de demanda têm alguma importância no estabelecimento dos preços. Como o preço é tomado no mercado, tais empresas são conhecidas como “price-takers”. Nos itens 4 e 5 desta apostila, serão apresentadas as expressões básicas do “mark-up” sobre custos e do “mark-up” sobre vendas, juntamente com alguns exemplos de aplicação e exercícios.

3. AS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS USUAIS

São utilizadas, basicamente, dois tipos de demonstrações financeiras para expressar a relação entre receita, custos, lucros e tributos, não obstante a literatura financeira apresentar inúmeros modelos, sobretudo de aplicação gerencial.

Os dois tipos mais utilizados e que serão aplicados em nossos exemplos e exercícios são a Demonstração de Resultados do Exercício (DRE)* e a Demonstração Marginal de Resultados (DMR), a primeira tendo origem no sistema de custeio direto (e que é o modelo aceito pelas autoridades brasileiras) e a segunda no sistema de custeio variável, os quais não serão objeto de destaque nesta apostila.

* Na DRE, a expressão “exercícios” refere-se a exercício contábil, um período do controle que pode ser um mês, um ano, etc...

1. A Demonstração de Resultados do Exercício pode ser expressa assim:

Receita de Vendas
 (-) Custos Diretos
 Lucro Bruto
 (-) Custos Operacionais
 Lucro Operacional
 (-) Imposto de Renda
 Lucro Líquido

Obs.: o lucro líquido tem, geralmente, duas destinações: a reaplicação na empresa e o pagamento de dividendos aos acionistas.

2. A Demonstração Marginal de Resultados se expressa do seguinte modo:

Receita de Vendas
 (-) Custos Variável
 Margem de Contribuição
 (-) Custos Fixos
 Lucro Antes do IR (LAIR)
 (-) Imposto de Renda
 Lucro Líquido

Tanto a DRE quanto a DMR podem ser utilizadas para análises agregadas (em termos de receitas totais) como para análises unitárias (em termos de unidade de produto, bastando substituir a expressão “receita de vendas” por “preço”).

4. 0 “MARK-UP” SOBRE CUSTOS

É o “mark-up” utilizado geralmente pelas empresas “price-makers”, isto é, aquelas empresas que possuem poder de mercado, atuando em monopólio ou oligopólio.

Sua expressão pode ser:

$$P = \sum_{i=0}^M C_i \cdot Z_c$$

onde: \underline{P} é o preço unitário ou receita de vendas
 \underline{C}_i são os custos diretos ou os custos variável para a produção
 \underline{z}_c é “mark-up” sobre custos, com $z_c = (1+r)$
 e r é uma taxa positiva.

Exemplo 1

Uma empresa pertencente a um oligopólio utiliza como insumo apenas matéria prima e horas-máquina. Em determinado mês, seus custos compreenderam 200 Kg de matéria prima a \$8 e 50 horas-máquina a \$3. Sabendo-se que o “mark-up” utilizado é de 95%, qual é o preço final de comercialização de sua produção total no período (receita de vendas)?

Matéria-prima:	200Kg x \$8 =	\$1.600
Hs-máquina:	50 hs x \$3 =	<u>\$ 150</u>
Custo Total	=	\$1.750

“Mark-up” é $z_c = (1 + 0,95) = 1,95$

Receita total = Custo Total x 1,95 = \$ 3.412,50

Exemplo 2

No exemplo anterior, sabendo-se que a produção total compreendia 1000 unidades, qual é o preço unitário do produto? E qual é o custo médio unitário?

- Preço unitário do produto = $\frac{\$ 3.412,50}{\$ 1000 \text{ un.}} = \$ 3,4125/\text{un.}$
- Custo médio unitário = $\frac{\$ 1.750,00}{\$ 1000 \text{ un.}} = \$ 1,75$

Exemplo 3

Considerando os dados dos exemplos anteriores, qual é o lucro bruto da empresa (utilize a DRE apresentada no item 3 da apostila)? Se a empresa distribui 50% dos seus lucros líquidos para os acionistas, qual é o valor que ela reaplica em seus negócios, dado a alíquota do Imposto de Renda é 40% e seus custos operacionais (vendas e administração) somam \$ 662,50?

Receita de Vendas	=	\$ 3.412,50
Custos Diretos	=	<u>(\$ 1.750,00)</u>
LUCRO BRUTO	=	\$ 1.662,50
Disp. Operacionais	=	<u>(\$ 662,50)</u>
Lucro Operacional	=	\$ 1.000,00
Imposto de Renda (40%)	=	<u>(\$ 400,00)</u>
Lucro Líquido	=	\$ 600,00

Valor que reaplica em seus negócios: \$ 300,00

Sugestões de Exercícios

1. Uma empresa operando em mercado oligopolizado registrou, no ano passado, um lucro líquido de \$ 3 milhões. A alíquota de I.R. é de 35% e seus custos operacionais somam \$ 1,20 milhão. Sabendo que sua margem é de 120%, responda e demonstre:
 - a) qual foi a receita de vendas da empresa?
 - b) qual o valor dos seus custos diretos?
 - c) se a produção final compreendia 1000 unidades, qual o custo médio unitário e o preço unitário praticados no período?
 - d) se o “mark-up” for reduzido para 80%, qual o lucro bruto da empresa? (partindo dos custos da situação anterior).

2. Um monopólio comercializa certo produto a \$ 400 a unidade. Durante o mês de janeiro realizou a produção de 500 unidades, operando com “mark-up” de 90% (realizar significa vender), e c/custos operacionais de \$ 10.000 e I.R. = 40%
 - a) de quanto foi seu lucro bruto? (\$)
 - b) qual o valor de sua receita de vendas? ()
 - c) qual é a parcela dos acionistas, se a empresa pagou 30% do LL aos acionistas?

5. O “MARK-UP” SOBRE VENDAS

Também conhecido por “mark-up” sobre preços , é a margem calculada sobre um dado preço obtido no mercado. É muito utilizado por empresas que atuam em mercados concorrenciais, as chamadas “price-takers”. A expressão que o demonstra é a seguinte:

$$P = L_B / Z_v$$

onde \underline{P} é o preço praticado pelo mercado em situação de concorrência.

\underline{L}_B é o lucro bruto da empresa (ou margem de distribuição quando utilizamos a DMR).

z_v é o “mark-up” sobre vendas (ou sobre preços);

com $z_v = r$ e \underline{r} é uma taxa positiva.

Exemplo 1

O preço do produto A da Empresa Fabricadora AAA que atua em mercado concorrencial é \$ 50 a unidade. Em um período em que a produção atingiu 200 unidades e foi totalmente realizada, deseja-se saber o lucro bruto obtido pela empresa ("mark-up" de 40%).

$$\begin{aligned}
 P &= L_B/z_V \\
 L_B &= P \cdot z_V \\
 P &= 200 \text{ un.} \times \$ 50 = \$ 10.000 \\
 z_V &= 0,40 \\
 L_B &= \$ 10.000 \times 0,40 \\
 L_B &= \$ 4000
 \end{aligned}$$

Exemplo 2

Se os custos operacionais importam em \$1000 e o IR é de 40%, qual o valor dos lucros acumulados, supondo que a empresa não tenha distribuído dividendos no período?

Receita de Vendas	=	\$ 10.000,00
Custos Diretos	=	<u>(\$ 6.000,00)</u> (por resíduo)
Lucro Bruto	=	\$ 4.000,00
Custos Operacionais	=	<u>\$ 1.000,00</u>
Lucro Operacional	=	\$ 3.000,00
I.R. (40%)	=	<u>\$ 1.200,00</u>
Lucro Líquido	=	\$ 1.800,00

Como não houve distribuição de dividendos, acumulou-se o valor total do lucro líquido.

Exemplo 3

Utilizando uma Demonstração Marginal de Resultados, qual o valor dos custos fixos da empresa dos exemplos anteriores?

Receita de Vendas	=	\$ 10.000,00
Custos Variáveis	=	<u>(\$ 6.000,00)</u>
Margem de Contribuição	=	\$ 4.000,00
CUSTOS FIXOS	=	<u>(\$ 1.000,00)</u>
LAIR	=	\$ 3.000,00
I.R. (40%)	=	<u>(\$ 1.200,00)</u>
Lucro Líquido	=	\$ 1.800,00

Obs.: neste exemplo, assumiu-se que custos diretos são iguais aos custos variáveis, implicando que os demais custos fossem iguais aos custos fixos.

Sugestões de Exercícios

1. Calcule o “mark-up” utilizado pela Cia. ZW, considerando que a sua receita de vendas em fevereiro importou em \$ 18.000,00 e seus lucros brutos somaram \$ 4.800,00.
2. Qual o preço unitário de vendas do produto S, cujo fabricante, uma das 500 empresas do mesmo ramo existente em certa localidade, apresentou um lucro líquido de \$ 10.000,00, após IR de 35%, e despesas operacionais de \$ 22.000,00, produzindo 200 unidades (“mark-up” de 30%)?

6. BIBLIOGRAFIA

- | | |
|-------------|--|
| BACHA, E. | <u>Introdução à Macroeconomia. Uma Perspectiva Brasileira</u> (R.Janeiro, Campus, 1983) 2º edição. |
| KALECKI, M. | <u>Crescimento e Ciclo da Economia Capitalista</u> (São Paulo, Hucitec, 1985) 2º edição. |
| LEITE, H.P. | <u>Introdução à Administração financeira</u> (São Paulo, Atlas, 1986). |

Há inúmeras obras sobre Economia e Finanças que se refere à utilização do “mark-up” na formação de preços. Esta apostila pretendeu apenas uma abordagem resumida sobre o uso deste instrumental.

Capítulo 6 – Noções Básicas sobre as Questões (Macro) Econômicas da Atualidade

NOÇÕES BÁSICAS SOBRE AS QUESTÕES (MACRO) ECONÔMICAS DA ATUALIDADE

MACROECONOMIA

Introdução

Nos sistemas econômicos característicos das modernas sociedades industriais, principalmente nas sociedades capitalistas, as organizações produtivas, ou sejam as firmas, não apresentam limite para o seu crescimento. Este processo de crescimento consiste no próprio crescimento do mercado, ou seja, o crescimento da firma está intimamente relacionado com o processo de acumulação de capital como um todo. Assim sendo, as pequenas firmas, que se constituíam na forma exemplar de organização produtiva na microeconomia (teoria da firma), deixam de ser representativas nos atuais modelos interpretativos da realidade econômica, onde predominam as empresas e mais significativamente as grandes empresas de capital aberto, sejam transnacionais (ETN's), nacionais de capital privado, ou estatal*.

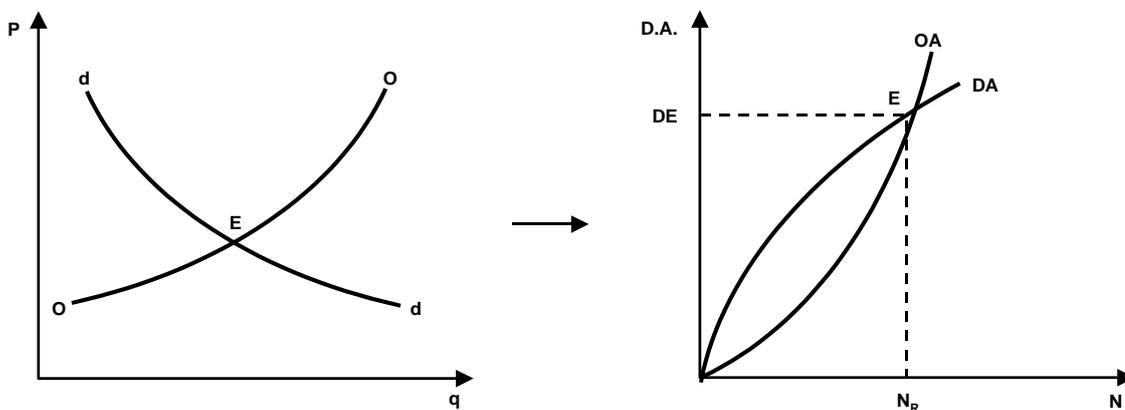
Nesta nova realidade (macroeconômica) as empresas procuram fora de si as razões de sua existência, voltando-se para a economia na sua totalidade; a empresa é uma realidade em constante crescimento, procurando crescer tanto ou mais que o mercado ou mais que as outras firmas, caracterizando-se assim uma nova configuração da competição capitalista. Agora assiste-se o inverso do que se propunha na microeconomia, isto é, a oferta se antecipa à demanda, e é por este motivo dentre outros que a empresa precisa sempre estar criando capacidade adicional, geralmente ociosa, crescendo à frente do seu próprio mercado.

Outra característica importante destas novas "firmas" de hoje é que estas não são mais definidas tanto pelos tipos de produtos que ela produz e vende, mas sim pela sua relação no sistema econômico como unidades de capital. Suas decisões a respeito do quê, como e a que quantidade produzir são agora baseadas mais nas avaliações a respeito do futuro da economia (expectativas).

*OBS.: do ponto de vista macroeconômico não existe independência entre a oferta e a procura. Estas, ao contrário, estão intimamente relacionadas.

Ponto de vista microeconômico

Macroeconomia Keynesiana



Outro aspecto marcante nos dias atuais é que praticamente nenhuma empresa moderna produz através de seus próprios recursos, mas sim recorrendo ao sistema financeiro (creditício), o que aponta para o novo caráter do sistema capitalista, ou seja, o capitalismo financeiro como o denominam alguns autores ou capitalismo monopolista, como querem outros.

Dentro deste novo cenário evidencia-se logo de início uma primeira contradição no que se refere ao perfeito funcionamento dos sistemas econômicos. Esta contradição se revela no fato de que, apesar das decisões empresariais estarem constantemente influenciadas por variáveis macroeconômicas (nível geral de investimento, consumo, renda etc.), as ações dos capitalistas não são tomadas em conjunto, como decisões de uma classe social de interesses comuns, pois não existe um planejamento global que norteie todas aquelas ações, visto que é a concorrência intercapitalista na busca de lucros extras e sempre crescentes (através do domínio do progresso técnico e da abertura de novos mercados) que gera expectativas e se constituem no motor de funcionamento destas economias. Um dos sintomas do não funcionamento a contento deste sistema reflete-se nas chamadas "crises de liquidez", que marcou o início dos anos 30 (quebra da Bolsa de Nova York) e que volta no início desta década.

**Capítulo 7 – Artigo: “A Teoria Geral de
Keynes”**

III. A "TEORIA GERAL" DE KEYNES

Luiz Carlos B.Pereira

Na "Teoria Geral" Keynes apresenta-nos uma análise pessimista do sistema econômico capitalista. Sua Teoria é uma teoria macroeconômica, que, ao contrário da teoria microeconômica anterior, não toma a produção total como um dado e o pleno emprego como uma decorrência inerente ao sistema, colocando como incógnitas a alocação dos fatores de produção entre as diversas possíveis aplicações, através do mecanismo dos preços, e a conseqüente remuneração dos fatores. Ao invés de uma teoria estritamente estática e otimista, como era a teoria neoclássica, Keynes nos apresenta uma teoria macroeconômica relativamente dinâmica, cujas incógnitas fundamentais são o volume de produção e o nível de emprego decorrente. Além disso, ao invés de partir da análise do comportamento individual dos agentes microeconômicos - os consumidores e os produtores, Keynes adota uma abordagem macroeconômica, partindo diretamente do estudo dos agregados econômicos básicos: a renda, o consumo, a poupança, o investimento, dentro de uma economia monetária. O comportamento de consumidores, investidores, especuladores continua a ser analisado, mas diretamente em função dos agregados econômicos acima enumerados. E a teoria monetária, que na microeconomia constitui-se em um capítulo à parte da teoria econômica, é plenamente integrada à macroeconomia Keynesiana. A microeconomia clássica, que examinamos anteriormente, é uma construção dos economistas posteriores a Keynes que, lendo nas linhas e entrelinhas dos autores clássicos, chegaram àquele modelo. Na verdade, porém, todo o centro da análise econômica clássica era de base microeconômica. Keynes inaugura a abordagem macroeconômica, integrando, ao mesmo tempo, a teoria monetária.

A macroeconomia Keynesiana conta com dados, que não variam; variáveis independentes, que as dividem em funções de comportamento e decisões do governo; uma variável dependente intermediária; as variáveis dependentes finais e algumas identidades fundamentais.

Dados:

1. Quantidade de trabalho e capital;
2. Qualidade do trabalho e capital (tecnologia);
3. Grau de concorrência;
4. Gosto dos consumidores;
5. Estrutura social que determina a distribuição da renda;
6. Oferta agregada determinada pelo nível de emprego dado o estoque de capital.

Estes dados da macroeconomia Keynesiana mostram bem o seu caráter estático e de curto prazo.

Variáveis Independentes

1. Funções de comportamento
 - baseadas em expectativas a respeito do comportamento dos indivíduos
 1. Função comum (e poupança)
 - propensão psicológica a consumir face a variação na renda
 2. Função investimento
 - expectativas psicológicas de lucro
 3. Preferência pela liquidez
 - expectativas psicológicas quanto à variação da taxa de juros
 4. Procura transacional - e acautelatória - velocidade da moeda
 - hábitos de pagamento da economia

2. Decisões do Governo
 - política econômica do Governo
 1. Quantidade de moeda oferecida
 - política monetária
 2. Dispendio do Governo-Investimentos Públicos
 - política fiscal
 3. Carga tributária
 - política fiscal.

Variável Dependente Intermediária

1. Taxa de juros
 - determinada pelas variáveis anteriores.

Variáveis Dependentes Finais

1. Renda
2. Emprego
3. Nível de preços

Identities Fundamentais

1. Renda igual a consumo mais investimento
2. Poupança igual a renda menos consumo
3. Investimento igual a poupança
4. Multiplicador igual ao inverso da propensão marginal a poupar
5. Procura de moeda ou preferência pela liquidez igual a procura por motivos transacionais e acautelatórios mais a procura especulativa.

Examinemos, agora, como se interrelacionam estes elementos. Em termos extremamente resumidos, podemos afirmar que a macroeconomia Keynesiana, exposta na *General Theory*, é uma teoria do emprego baseado na idéia de procura agregada efetiva. O nível de emprego depende da procura agregada efetiva, ou seja, da renda. Esta tem como principal componente o consumo, que depende da renda disponível (função consumo), e que tende a crescer a uma taxa menor do que a renda (propensão marginal a consumir inferior à unidade). Resulta daí uma tendência ao aumento de propensão média à poupança. O aumento da poupança deve ser compensado pela outra componente básica da procura agregada efetiva: o investimento. Este, que através do mecanismo do multiplicador, determina o nível da renda, é, na verdade, a variável fundamental do modelo Keynesiano, devido ao fato de que o investimento é uma variável que pode ser manipulada com relativa facilidade, enquanto que o consumo, não.

O investimento, por sua vez, depende da relação entre a eficiência marginal do capital e da taxa de juros (função investimento). Enquanto a primeira for superior à segunda, valerá a pena investir.

A taxa de juros, no modelo Keynesiano, é determinada pela oferta e pela procura de moeda (não pela oferta e procura de poupança e investimento, respectivamente, como queriam os clássicos). A oferta de dinheiro vai depender fundamentalmente das autoridades monetárias, enquanto que a procura vai depender dos motivos transacionais e de precaução, que variam em função da renda, e que, dados os hábitos de pagamento da comunidade, determinam a velocidade de circulação da moeda, e do motivo especulativo ou desejo de entesouramento.

O motivo especulativo, que é talvez a contribuição mais original e importante de Keynes à teoria econômica, torna viável o entesouramento, colocando por terra a Lei de Say e a teoria quantitativa da moeda. O motivo especulativo varia em função da taxa de juros. Uma taxa de juros elevada, que geralmente acompanha as situações de prosperidade, desestimulará os especuladores a manter (ou desejar a manter) dinheiro em forma líquida. Preferirão mantê-los em títulos.

No momento, porém, em que entramos em crise econômica, e que a taxa de juros cair, a perda (de juros não ganhos) em que incorrerá o especulador será pequena. Por outro lado, como o valor dos títulos estará elevado, poderá ser interessante vendê-los e aumentar sua liquidez, de forma que, no momento em que os títulos voltem a baixar de preços (ou seja, no momento em que a taxa de juros volte a crescer), o especulador forma fundos líquidos.

Por outro lado, a eficiência marginal do capital, que não é outra coisa senão a previsão média dos empresários em relação a seus lucros futuros, vai depender da atual taxa de lucros, e do grau de otimismo ou seja pessimismo dos empresários em relação ao desenvolvimento de procura efetiva.

Desta análise, Keynes tira as seguintes conclusões em sua Teoria Geral:

Os investimentos, que já vimos serem o fator essencialmente dinâmico do modelo Keynesiano, não aumentam em grau suficiente para cobrir a crescente taxa de poupança, causada pela propensão marginal a consumir inferior à unidade. Há assim uma tendência permanente ao subconsumo, que é agravada pela distribuição desigual da renda, e que os investimentos não conseguem cobrir. Resulta daí a depressão crônica do sistema capitalista, e a possibilidade de o desemprego manter-se de forma indefinida.

Por que os investimentos seriam insuficientes se deixados ao sabor dos mecanismos do mercado? Porque as situações de crise caracterizam-se, essencialmente, por uma crise de confiança de consumidores e empresários, aqueles reduzindo suas compras de bens de consumo, estes baixando o nível de eficiência marginal do capital, ou seja, prevendo lucros futuros menores.

Por outro lado, a taxa de juros, depende da oferta, e da procura da moeda, tem um nível mínimo abaixo do qual não cai. Trata-se da chamada "armadilha Keynesiana da liquidez". A partir de um certo nível (baixo) da taxa de juros, a procura de moeda seria perfeitamente elástica em relação à taxa de juros. Isto significa que a curva de procura da moeda, a partir desse ponto, torna-se horizontal, paralela à abcissa onde se mede a quantidade de moeda. Em outras palavras, a partir desse ponto, dessa taxa de juros, os especuladores estariam desejosos de obter a maior quantidade de moeda. Nesses termos, a taxa de juros não baixaria mais. De nada adiantaria que as autoridades monetárias aumentassem a oferta da moeda.

Ora, este momento, em que a taxa de juros havia alcançado o nível mínimo da armadilha da liquidez, situação aliás típica das épocas de recessão, ou seja de redução da procura efetiva, tenderia normalmente a coincidir com uma previsão de lucros futuros muito baixa, devido às perspectivas pessimistas dos investidores, em face à recessão. O resultado seria uma redução ainda maior dos investimentos, os quais poderiam permanecer nesse nível reduzido indefinidamente, já que o mecanismo automático do mercado, para correção da anomalia, ou seja, a redução da taxa de juros, não funcionaria, por já ter sido alcançado o ponto da armadilha da liquidez.

A taxa de juros mantida em nível baixo, próxima ou no ponto da armadilha da liquidez, é típica das épocas de recessão, de redução da atividade econômica, porque o valor de mercado dos títulos de renda fixa tenderiam, nesse momento, a crescer, fazendo, automaticamente, baixar a taxa de juros do mercado. E o valor dos títulos cresceria exatamente porque nessa época os investidores, cuja previsão de lucros estava diminuindo, sentir-se-iam mais seguros aplicando o seu dinheiro em títulos de renda fixa (títulos do governo, por exemplo), do que em investir nas empresas. Teríamos, assim, uma situação em que a recessão seria caracterizada, concomitantemente, por uma taxa de juros baixa, e por uma previsão de lucros futuros baixa, pessimista, desestimulando-se indefinidamente os investimentos, já que a taxa de juros não poderia mais cair. E o resultado, naturalmente, seria o desemprego crônico, a procura agregada efetiva em permanente estado de recessão. Através do processo dos ciclos econômicos, haveria, sem dúvida, momentos de prosperidade, mas o estado normal de uma economia capitalista

regida pelos princípios do "laissez-faire" seria o da recessão, senão o da depressão e da crise.

Para a macroeconomia Keynesiana a solução clássica para o desemprego, redução dos salários nominais não é aceitável. De um lado porque, por motivos institucionais (organização sindical etc.), os salários nominais são inflexíveis para baixo. De outro lado, porque uma redução de salários implicaria em uma redução da procura efetiva, principalmente de bens de consumo. Contra isto, argumentaram seus críticos clássicos que esta redução da procura efetiva não ocorreria porque, com a baixa dos salários, cresceria o valor real do dinheiro e cairia a taxa de juros, aumentando os investimentos. Keynes, então, lembra que esta redução não seria viável se já estivéssemos, como seria provável, no ponto da armadilha da liquidez. Keynes admite apenas uma certa redução dos salários reais, provocada por uma política monetária flexível, de caráter inflacionário, que seria indicada nos momentos de crise. Através de um processo de ilusão monetária, os assalariados aceitariam até um certo ponto este tipo de redução de salários, e não diminuiriam correspondentemente seus gastos de consumo. Seu argumento final, contra a baixa de salários nominais, porém, é de caráter mais político do que econômico. Observa ele que, mesmo que institucionalmente fosse viável a redução dos salários, e que não estivéssemos no ponto da armadilha da liquidez, seria tolice adotar tal política tão arriscada, já que seria tão mais simples adotar uma política monetária de expansão do crédito, e principalmente, uma política fiscal de aumento dos investimentos públicos e de redução dos impostos.

Na política fiscal, realmente, centralizava-se a política econômica de Keynes, já que a política monetária, tendente a fazer baixar a taxa de juros, seria ineficiente nos momentos mais agudos de crise, devido à armadilha de liquidez. Para contrabalançar a insuficiência do investimento privado, Keynes propunha a realização de grandes investimentos públicos. Estes deveriam, preferivelmente, ser úteis, produtivos. Mas nos momentos de crise, construir pirâmides ou abrir buracos para em seguida fechá-los, seria também uma solução. O objetivo seria simplesmente aumentar o emprego, seja investindo produtiva ou improdutivamente. Os investimentos improdutivos tinham inclusive a vantagem de não implicar em produção futura de bens de consumo, que teriam que ser consumidos... Além dos investimentos públicos, o governo deveria estimular os investimentos privados, reduzindo os impostos. Esta redução poderia também estimular o consumo dependendo do tipo de imposto que fosse rebaixado. Mas o objetivo da redução dos impostos seria deixar mais recursos à disposição para investimento.

Esta é a síntese da análise macroeconômica Keynesiana. Trata-se de uma análise de curto prazo e estática. Não é tão estática quanto a microeconomia neoclássica, porque coloca a produção, o nível da renda e do emprego, como principais incógnitas. Além disso, Keynes estabeleceu uma série de pontos para uma teoria dinâmica, uma teoria do desenvolvimento econômico. A análise do acelerador dos investimentos o processo através do qual os investimento dependem não apenas da eficiência marginal do capital e da taxa de juros, mas também do crescimento da renda, acelerando-se nas épocas de prosperidade talvez seja o melhor exemplo do que afirmamos.

Resta dizermos duas palavras sobre o nível de preços, o qual, ao lado da renda e do emprego, é também uma variável dependente final no sistema Keynesiano. Vimos que a soma do investimento e do consumo determina a renda e o emprego. Consumo e investimento, por sua vez, vão depender de variáveis como a própria função consumo, a função investimento, a taxa de juros, a política do governo, que, assim, determinam a procura agregada. Entretanto, se a procura agregada resultar (nas épocas de prosperidade) ser tão grande, que supere a oferta agregada, ou, em outras palavras, se consumidores e investidores desejarem consumir e investir mais do que a capacidade de produção do país, teremos uma disputa pelos bens e serviços produzidos, a procura agregada superará a oferta agregada, e teremos uma elevação do nível de preços, ou seja, uma inflação de procura.

DEPOIS DA TEORIA GERAL

Ficam assim traçadas as linhas fundamentais da macroeconomia Keynesiana. Para seu real conhecimento seria necessário uma exposição muito mais extensa, com recurso de gráficos e de um sistema de equações. Nossa finalidade atual, porém, é apenas a de darmos uma idéia introdutória do sentido geral da revolução Keynesiana. Nestes termos, este resumo parece-nos, no momento, suficiente.

A teoria Geral obteve imediatamente uma enorme repercussão. Foi alvo de grandes elogios, em torno das idéias nela expostas, constitui-se imediatamente uma escola de brilhantes economistas, novas perspectivas de desenvolvimento se abriram para a ciência econômica, esta recuperou o contrato com a realidade e voltou a ser operacional. Aquelas que não se tornaram estritamente Keynesianas foram profundamente influenciadas por Keynes. Especialmente em relação às novas gerações e economistas, todos sofreram a influência de suas idéias. Mesmo os economistas marxistas obtiveram no pensamento de Keynes parte de inspiração e de crítica.

Assim que saiu, porém, a *General Theory* foi também alvo de críticas, algumas tentando minimizar o caráter original de sua contribuição, outras procurando negar a correção de sua análise. Muitos dos discípulos de Marshall, que pretendiam que toda a ciência econômica estava, de uma forma ou de outra, contida nos *Principles*, não se conformaram com a crítica, às vezes feroz, de Keynes.

Nestes termos, Keynes passou a maior parte do seu tempo, desde a publicação da *General Theory* até ao início da Segunda Guerra Mundial, ocupado em defender-se de seus críticos e em explicar o verdadeiro sentido de sua teoria. Porque é preciso salientar que a Teoria Geral está longe de ser um livro de leitura fácil. Além disso, Keynes continuava com febril atividade de economista, jornalista, financista e mecena das artes. Em 1937, porém, Keynes sofre um primeiro ataque do coração e é obrigado a diminuir o ritmo de sua atividade.

Isto não o impede, porém, de publicar um novo livro, "How to Pay the War" (1940), em que examina o problema do financiamento da guerra que se iniciava. Propunha um sistema de empréstimo compulsório, a ser pago após a guerra. Era uma idéia ousada, nova, ao estilo de Keynes, e não foi aplicada. Em 1940 Keynes voltara a trabalhar no tesouro. Em 1942 tornou-se diretor do Banco da Inglaterra. Nesse mesmo ano foi elevado à nobreza. Tornou-se Lord Keynes, Barão de Tilton. Era então o mais respeitado economista britânico. Embora suas idéias nem sempre fossem postas em execução, por serem excessivamente revolucionárias, nem por isso deixaram de ser ouvidas.

Este fato ficou patente na última grande intervenção de Keynes, antes de sua morte, na Inglaterra, em 1946, motivada por mais um ataque do coração. Aproximava-se o fim de guerra e era preciso organizar as finanças internacionais para o após guerra. Realizou-se, então, nos Estados Unidos, a conferência de Bretton Woods, destinada a organizar as finanças internacionais para o após-guerra que se avizinhava. Keynes, como representante do Reino Unido, foi a principal figura da reunião. Apresentou um projeto revolucionário para resolver o problema do financiamento do comércio internacional. O ouro e as moedas-reservas nacionais (o dólar e a libra) seriam substituídos por uma moeda internacional, o *Bancor*, criada por um Banco Central Mundial, que o plano Keynes previa. A criação dessa moeda internacional implicaria em um extraordinário aumento das reservas financeiras internacionais e em uma grande flexibilidade no sistema financeiro internacional. Com isto Keynes pretendia que os países que se encontrassem em recessão econômica e déficit de seu balanço de pagamentos não fossem obrigados a adotar qualquer uma das três medidas tradicionais: desvalorização da moeda, deflação interna, ou restrições às imputações. Qualquer uma dessas três medidas teria sempre efeitos negativos, e poderiam ser evitadas através de um sistema de financiamento internacional amplo e flexível.

O plano de Keynes era excessivamente inovador. A alternativa norte-americana, consubstanciada no Fundo Monetário Internacional foi afinal adotada, fazendo -se apenas algumas concessões ao plano Keynes.

Os Estados Unidos era naquela época, e por um período de três décadas já vinha sendo um país sem problemas com seu balanço de pagamentos. Dessa forma, preferiram um plano mais conservador, ainda baseado no ouro e nas moedas-reservas. Certamente não previam as dificuldades que o déficit constante de seu balanço de pagamentos, a partir dos anos 50, iria lhes trazer. De qualquer forma, porém, o plano apresentado por Keynes não foi aceito. Permanece, todavia, como um marco da visão, da coragem intelectual e do espírito inovador de Keynes, sempre voltado para a realidade do mundo, e nele procurando intervir.

Sua obra fundamental, porém aquela que inscreveu o nome de Keynes na história do pensamento econômico, não como mais um economista que trouxe contribuições significativas para a análise econômica, mas como o economista mais importante da primeira metade do Século XX, que abriu novas perspectivas para a ciência econômica foi a Teoria Geral. Já vimos que esta obra, embora fruto do pensamento de um economista educado na mais pura tradição neoclássica, marshalliana, e dela aprendendo muitos de seus conceitos fundamentais, constitui-se em uma revolução uma revolução que sem destruir toda a análise econômica pré-existente, renovou-a, abriu-lhe novas perspectivas, recolocou-a em contato com o mundo.

**Capítulo 8 – “A Experiência Histórica do
Desenvolvimento Brasileiro**
Autor: Paul Israel Singer

A EXPERIÊNCIA HISTÓRICA DO DESENVOLVIMENTO BRASILEIRO

1 - ETAPAS DO PROCESSO DE INDUSTRIALIZAÇÃO

a) -1885-1930: a industrialização como consequência secundária da reorganização capitalista da cafeicultura.

Por volta de 1885 se inicia a chamada "Segunda Revolução Industrial": surgem importantes inovações técnicas, tais como a utilização industrial da energia elétrica, o motor de combustão interna e uma série de novos produtos (bens de consumo), dos quais o mais importante é o automóvel; o progresso no domínio de novas formas de energia acarreta mudanças de processo, das quais as mais conhecidas são a linha de montagem e as medidas de "racionalização" na organização do trabalho, ligados à voga do taylorismo; o tamanho das plantas industriais se expande em consequência, ocasionando o surgimento da sociedade anônima, do mercado de capitais, da fusão do capital financeiro com o capital industrial, levando o capitalismo a uma nova etapa de sua existência - o capitalismo monopolista.

Tudo isso opera profundas alterações na economia mundial. As inovações técnicas e as novas formas de capital monopolista são postas em prática, sobretudo nos Estados Unidos e na Alemanha que passam a compartilhar com a Grã-Bretanha a liderança do mercado mundial. Formam-se grandes impérios coloniais e/ou áreas de influência ao redor dos quais crescem as barreiras protecionistas, ligando determinadas zonas da periferia não-industrializada a cada um dos grandes centros imperiais. O comércio internacional se diversifica, multiplicando-se o número de artigos manufaturados e de matérias-primas que, como no caso do petróleo, do cobre e da borracha, são valorizadas pelas inovações técnicas.

Neste turbilhão de mudanças, o Brasil como que fica à margem. Em 1885, a economia do país se centra ainda na produção na produção para o mercado externo, realizada com base no braço escravo. Mas esta instituição está em plena crise. Tendo a importação de escravos cessado desde 1850 e garantindo-se a libertação dos filhos dos escravos, pela "Lei do Ventre Livre", aprovada em 1871, torna-se óbvio que outras fontes de mão-de-obra teriam que ser encontradas. Além disso, na massa de escravos a proporção dos já nascidos no Brasil, falando português, é cada vez maior, o que torna mais difícil mantê-los em submissão (1).

(1)- Conforme mostrou Dean - 1977

Forma-se uma coligação anti-escravista integrada por escravos rebeldes e membros da classe média, que promovem a Campanha Abolicionista pela imprensa e no parlamento, além de propiciar a fuga de escravos e a formação de quilombos (redutos de libertos) fora do alcance das forças repressivas. A escravidão entra em decadência acelerada, até que é liquidada de uma vez, em 1888, com a aprovação da Lei Áurea.

A crise e abolição da escravatura coincidem com acelerada expansão do mercado mundial do café, no qual o Brasil se torna o maior fornecedor. O Setor de Mercado Externo (SME) está, portanto, em rápido crescimento, reforçado ainda pela elevação da demanda da borracha, extraído na Bacia Amazônica e exportada pelo porto brasileiro de Belém do Pará. Também a descoberta do chocolate e a difusão do seu uso dá lugar à expansão do plantio do cacau no sul da Bahia. Tanto no café como no cacau é preciso substituir o escravo pelo trabalhador livre. Na cafeicultura, este trabalhador é assalariado - o "colono" - sendo importado da Europa sob a forma de migração subvencionada. Centenas de milhares de imigrantes vêm ao Brasil, a partir de 1885, sobretudo da Itália e da Península Ibérica, com passagens pagas pelo governo brasileiro sendo de se notar que na última década do século este volume chega a superar os fluxos que se dirigem aos Estados Unidos e à Argentina, que constituíam então os maiores pólos de atração aos deslocados pela industrialização no sul da Europa.

É nesta época que se inicia o processo de industrialização no Brasil. Até então, o consumo de artigos industrializados era um privilégio da classe senhorial e da minúscula classe média urbana, que os obtinham importados, sobretudo da Grã-Bretanha. Mas, com a imigração, o mercado interno se alarga consideravelmente. Os colonos do café e os demais trabalhadores do complexo cafeeiro ferroviários, ensacadores, portuários, empregados das casas de comércio e dos bancos recebiam salários, que deveriam lhes permitir algum consumo de produtos da indústria, sobretudo roupas e outros artigos de tecidos. Afinal, se o Brasil competia com os Estados Unidos e a Argentina, países de salários notoriamente elevados, na captação dos fluxos da migração transatlântica, o nível de remuneração da mão-de-obra do SME não poderia ser excessivamente baixo. O fato é disputado pelos que chamam a atenção para os movimentos grevistas de colonos e ferroviários, que se multiplicam no fim do século passado e início deste, e pelas queixas dos imigrantes que se sentiam iludidos por faltas promessas dos agentes de imigração. Mas, o próprio fato de que tais movimentos podiam ter lugar e algumas vezes logravam êxito prova que a substituição do escravo pelo assalariado, ao menos no café, implicou em um encarecimento relativo da mão-de-obra e, portanto, no alargamento do mercado interno por bens de consumo. É verdade, como mostra Lopes (1997), que o volume de imigrantes para o café superou de longe a demanda de força de trabalho, o que serviu para manter os salários bastante baixos. Além disso, normas de sujeição pessoal, herdadas da escravidão, eram mantidas em geral nas fazendas. Mas, tudo isso se deu nos quadros de uma economia capitalista em forte expansão e que constituía, apesar do reduzido poder aquisitivo do trabalhador individual, um mercado bastante dinâmico.

Teoricamente, este mercado interno em expansão poderia ser abastecido pela importação. Mas, para os artigos de menor valor, que eram os consumidos pela nova massa de assalariados, o custo do transporte onerava fortemente os preços, oferecendo substancial margem de proteção à produção local. No início da República 1890 - esta margem foi ampliada pela elevação das tarifas aduaneiras, que visava a aumentar a receita fiscal do Estado. Desta maneira, começou a se desenvolver a indústria têxtil e outros ramos da indústria leve. Durante a Primeira Guerra Mundial, os impedimentos ao comércio internacional deram forte impulso adicional a este processo de industrialização por substituição de importações.

Nesta fase, a indústria era de caráter local. Os estabelecimentos fabris modernos eram poucos, exceto na indústria têxtil, que aparentemente era o único ramo no qual se expandia o capitalismo industrial, na verdadeira acepção da palavra. O restante se resumia em uma grande quantidade de pequenos estabelecimentos, de caráter artesanal, que produziam alimentos, objetos de vestuário, toucador, velas, móveis etc. etc. Em 1889, de acordo com Simonsen (1939), 636 estabelecimentos industriais empregavam 54.169 operários no Brasil; "dos capitais envolvidos na indústria, 60% estavam no setor têxtil; 15% no da alimentação; 10% no de produtos químicos e análogos; 4% na indústria de madeiras; 3,5% na de vestuários e objetos de toucador e 3% na metalurgia" (p.25). Um censo industrial realizado em 1907 revelou a existência de 3250 estabelecimentos industriais empregando 150.481 operários. Do valor da produção, 26,7% correspondiam à indústria de alimentação, 20,6% à têxtil, à 15,9% à de vestuários e toucador, 9,4% à produtos químicos e 27,4% a outras indústrias. Em 1920, o recenseamento geral enumerou 13.336 estabelecimentos industriais que empregavam 275.512 operários. A produção continuava concentrada nos mesmos ramos da indústria leve: 40,2% na alimentação, 27,6% na têxtil, 8,2% na de vestuários e toucador etc. (Simonsen, 1939, p. 26 e 27).

É interessante observar que entre 1889 e 1907 o número de estabelecimentos quintuplica, ao passo que o número de operários não chega a triplicar e entre 1907 e 1920 o número de estabelecimentos quadruplica sendo que o número de operários não chega a duplicar. Poder-se-ia, desta maneira, ter a impressão de que o processo de industrialização estava se dando mediante a multiplicação de estabelecimentos cada vez menores. O que seria uma impressão errônea. Na verdade, são os levantamentos que se tornam sucessivamente mais abrangentes: o de 1889 deve ter-se limitado aos estabelecimentos maiores; já o "censo" industrial" de 1907, realizado por uma entidade privada (Dean, 1971) foi mais amplo embora longe de completo, ao passo que o recenseamento de 1920 deve ter tido abrangência ainda maior, embora seja duvidoso que tenha coberto todo o universo. O que os dados revelam, portanto, é que havia no Brasil, nesta época, uma ampla atividade manufatureira, realizada, em grande parte, em uma miríade de pequenos estabelecimentos, organizados sob a forma de Produção Simples de Mercadorias, ou seja, operados por seus donos e familiares, como o eventual auxílio de alguns empregados.

Na verdade, produção para o mercado externo absorvia apenas uma parcela limitada da força de trabalho do país, proporcionando uma receita também limitada em divisas, parte da qual ainda tinha de ser utilizada para cobrir o serviço da dívida externa ⁽²⁾. A capacidade de importar só podia bastar para abastecer de produtos industriais importados a parcela de maior poder aquisitivo da população que vivia nos maiores centros urbanos. A maior parte da população se encontrava no campo, em economia de subsistência, produzindo para seu próprio consumo e levando um excedente de produção alimentar para o mercado local. Neste, isto é, nas pequenas cidades do interior, havia sempre um certo número de unidades artesanais, olarias, curtumes, destilarias, boticas carpintarias, forjas etc., que abasteciam a população rural. O relativo isolamento dos mercados locais e o baixo poder aquisitivo dos seus participantes protegia esta manufatura artesanal da competição do produto industrial, importado ou nacional. Este último possivelmente era de qualidade superior e seria de preço mais baixo, se fosse acessível. Mas, enquanto a maioria da população rural participasse de uma divisão social de trabalho estritamente local, que as trocas comumente ainda se faziam por escambo, a penetração do produto industrial era impossível.

A industrialização em um país retardatário, como o Brasil, é sempre substitutiva. Ou ela avança mediante a implantação de ramos antes inexistentes, nos quais se fabricam novos produtos, até então importados de países mais desenvolvidos, ou ela reorganiza ramos manufatureiros pré-existentes, inseridos na Produção Simples de Mercadorias, mediante a introdução de mudanças de processo, que permitem alcançar produtividade mais elevada por meio do uso da máquina. São duas estratégias de industrialização diferentes. Uma, de substituição de importações, se volta para o mercado urbano já inserido na economia capitalista, cuja expansão depende, no período sob a análise, do dinamismo do SME, ou seja, do crescimento da produção para o mercado mundial. A outra, de substituição da produção artesanal pela fabril, do ponto de vista técnico, ou de substituição da Produção Simples de Mercadorias pelo Capitalismo Industrial, do ponto de vista das relações de produção, implicava na unificação dos mercados locais e sua integração na divisão nacional de trabalho, dado que a maior escala de produção é a condição específica que torna os processos industriais de produção mais vantajosos que os artesanais, fundamentando a superioridade competitiva do capital face à Produção Simples de Mercadorias.

Entre 1885 a 1930, as duas vias de industrialização estavam severamente restringidas no Brasil. Na substituição de importações se limitava aos ramos em que o custo do transporte onerava a tal ponto o custo do produto importado que a produção nacional se tornava nitidamente mais barata. Nos demais, a margem de proteção oferecida pelas tarifas aduaneiras era, em geral, insuficiente para garantir ao produto nacional uma vantagem competitiva decisiva, mesmo porque, em igualdade de condições, o consumidor brasileiro sempre dava preferência ao artigo estrangeiro, atitude que prevalece até hoje. De modo que a substituição de importações estava condicionada a uma margem crescente de proteção, na medida em que se passava a produtos cujo custo de transporte representava uma proporção decrescente do seu preço final. Pois bem, antes de 1930, esta margem de proteção não foi concedida à indústria nacional. Isto dava principalmente porque a oligarquia

⁽²⁾Vide Anexo I para uma discussão deste aspecto.

cafeicultora, que detinha a hegemonia política, dava prioridade à produção para o mercado externo e temia que uma política protecionista muito pronunciada ocasionasse discriminações, em represália, contas as mercadorias brasileiras nos países industrializados. Assim, por exemplo, em 1906, "a lavoura cafeeira opunha-se ao projeto de João Luís Alves, expressando o receio de que, prejudicadas pela nossa política protecionista, as outras nações elevassem, em represália, os direitos sobre o café brasileiro" (Luz, 1975, p. 134 e 135).

Além disso, os cafeicultores juntamente com a classe média urbana (que se achava em sua maior parte ocupada em serviços) se opunham à substituição de importações enquanto consumidores. É provável que o produto nacional fosse, ao menos durante a fase inicial de implantação da indústria, de qualidade inferior e de preço superior ao produto importado. Face a tais "sacrifícios", não surpreende que os membros tanto da oligarquia como da classe média urbana tivessem arraigadas convicções livre cambistas e se opusessem com veemência à proteção a indústrias consideradas "artificiais" em um país cuja vocação agrícola não era disputa por ninguém.

A substituição da produção artesanal dependia da unificação física do mercado interno mediante um sistema adequado de transporte. Indubitavelmente, houve considerável expansão ferroviária no período. A extensão da rede passou de 9.320 Km em 1888 a 31.857 Km em 1928 (Villela Suzigan, 1973, p. 393). Mas esta rede servia basicamente à produção para o mercado externo. Era constituída por redes regionais, que ligavam regiões produtoras a portos de embarque: Rio e Santos no Centro, Rio Grande do Sul, o Sul, Recife e Salvador no Nordeste. Não havia interligação destes sistemas regionais e quando excepcionalmente a havia, a diferença de bitolas exigia o transbordo da carga encarecendo o transporte.

Desta maneira, a unificação dos mercados se fazia em caráter regional e dependia, em última análise, do dinamismo do SME de cada área. O café proporcionou a aglutinação de uma boa porção do território ao redor de São Paulo, que se tornou, por isso, o centro de acumulação do capital industrial. As zonas de colonização alemã e italiana, no Rio Grande do Sul e em Santa Catarina passaram a encontrar na área cafeeicultora um escoadouro para sua produção agropecuária o que proporcionou a difusão do capitalismo e da Produção Simples de Mercadorias no interior daqueles Estados. Como resultado, surgiu no Sul, sobretudo em Porto Alegre, um significativo impulso industrializador. O mesmo aconteceu no Nordeste, com a substituição dos velhos engenhos artesanais por usinas modernas na agro-indústria açucareira. Desenvolveu-se aí um certo campo de acumulação de capital industrial, extensivo à indústria têxtil, que começou por produzir a sacaria para o açúcar. Mas, a perda do mercado externo pelo açúcar brasileiro, a partir de 1900, solapou o dinamismo da industrialização no Nordeste, que passou a sofrer um atraso crescente em relação ao Centro-Sul e ao Sul do país.

O que ocorreu, em última análise, foi que a substituição do artesanato se deu apenas na medida em que as necessidades do SME exigiram a construção de uma rede de transporte e a constituição de uma divisão interregional de trabalho agrícola. É por isso que se pode dizer que a industrialização que se deu no Brasil entre 1885 e 1930, não passou de uma consequência secundária da reorganização capitalista do SME, particularmente de sua parte mais dinâmica: a cafeicultura.

No fim do período, a produção manufatureira ainda se encontra, em sua maioria, organizada como Produção Simples de Mercadorias. Carone (1974) atribui o fato de a indústria ter sido menos abalada pela crise de 1930 que a agricultura aos seguintes fatores: "A existência de um mercado interno, que é abastecido por um número infinito de pequenas empresas espalhadas pelo Brasil; grande concentração industrial no eixo São Paulo - Rio de Janeiro, em parte marginalizado do resto do país, por problemas de transporte; sistema rudimentar de capitalização, que se concentra em mãos familiares, com grandes vinculações agrário-urbanas; falta de especialização dos capitais em determinados ramos de atividades: o que explica formas industriais menos sofisticadas..."(p. 53). E mais adiante ele comprova esta descrição com dados: "O número de fábricas e operários no Brasil pode levar a pensar que há concentração razoável; porém, das 55.926 fábricas existentes em 1934, 27.090 têm menos de 6 operários, 3.758 chegam a menos de 12 e 22.574 vivem de registro gratuito, isto é, o número de operários e de produção é ínfimo" (p.55).

Pelos mesmos motivos, o Brasil permanece inteiramente à margem da 2ª Revolução Industrial até o fim deste período. Conforme um observador da época, "é pobre nossa indústria em 1934; há muito trabalho manual e pouco maquinaria; é fraco o capital disponível para nossa industrialização, não fabricamos máquinas, armas, veículos, senão que fabricamos artigos de consumo com máquinas importadas" (Martins, s/d).

b) - 1933-1955: a transição da industrialização extensiva à constituição da indústria de base

A crise de 1930, a longa depressão que a acompanhou e a 2ª Guerra Mundial determinaram forte redução do nível de trocas entre países, como consequências funestas para o SME de um país tão dependente da economia mundial como o Brasil. A cafeicultura estava particularmente vulnerável à queda da demanda externa porque se encontrava, desde 1928, em superprodução. A política de defesa do preço do café estimulou enormemente o plantio na década dos 20, o que não só agravou as consequências da redução da procura no mercado mundial, mas lhe prolongou os efeitos. "Os milhões de cafeeiros plantados no período de defesa permanente atingiram sua produtividade máxima na época da depressão, agravando ainda mais a crise de superprodução" (Villela e Suzigan, 1973, p.64).

A crise do SME foi, por assim dizer, permanente e acarretou a ruína da antiga oligarquia agro-exportadora, que perdeu sua primazia política. Em seu lugar, ocupou o poder uma coligação de capitais agrícolas e industriais ligados ao Setor de Mercado Interno (SMI).

Poder-se-ia supor que a proteção "natural" proporcionada pela guerra haveria de possibilitar ampla substituição de importações e que, em consequência, a indústria haveria de se diversificar mediante a implantação de numerosos ramos novos. Efetivamente isso se deu, mas não no período sob análise. Em 1933/1955, verificou-se muito mais uma industrialização extensiva, ao longo da estrutura industrial já montada anteriormente ou complementar à mesma.

A crise de 1929 e a depressão repercutiram no Brasil, causando uma baixa na produção industrial, que durou de 1928 (último ano de prosperidade) até 1932 ou 1933. Há divergências entre as diversas fontes a respeito do ano em que começou a recuperação, mas não há dúvida que esta se deu em grande estilo, resultando até ao fim da década na duplicação do nível de produção industrial. De acordo com Haddad (1974), a produção industrial apresentou as seguintes taxas de variação anual: - 1,7% entre 1928 e 1932 e 10% entre 1932 e 1939. Os ramos que apresentaram taxas maiores de crescimento anual neste último período foram as indústrias de borracha (53%), de cimento (25%), de mobiliário (23%), de papel (22%) e siderúrgica (20%). O que chama a atenção é que quase todos esses ramos pertencem ao Departamento I da economia, isto é, produzem os meios de produção, ou mais precisamente, bens intermediários.

Não há dúvida de que o crescimento destas indústrias se deu por substituição de importações. A participação da oferta externa no surgimento da indústria de borracha caiu de 70,7% para 40,7% em 1939 e, no mesmo intervalo, de 58,3% para 37,5% na de papel e de 64,2% para 41,4% na metalurgia (Malan et alii, 1977, tabela V.6). Tudo indica, além do mais, que se trata da expansão de empresas capitalistas e, nos casos da indústria de borracha (pneus) e da siderurgia, sobretudo de capitais estrangeiros. Mas o peso específico destes ramos no conjunto da produção industrial era ainda muito pequeno no fim da década dos 30. Ao valor adicionado pela indústria de transformação, em 1939, a indústria da borracha contribuía com somente 0,4%, a de papel com 1,5%, a de minerais não-metálicos (que além das fábricas de cimento e de vidro incluía inúmeras olarias e cerâmicas artesanais) com 4,3% e a metalurgia com 7,6%. Trata-se do surgimento de um germe de indústria de base, cujo desenvolvimento só se dará plenamente a partir do período seguinte (1956-1967). Na verdade, o que caracteriza a industrialização deste período é a grande expansão da fiação e tecelagem e de outros ramos do Departamento II, sobretudo dos que produzem bens de consumo não-duráveis (exceto o mobiliário).

Na verdade, taxas de crescimento relativo podem ser enganadoras quando a base da qual se parte é muito estreita. Onde o capital industrial se acumula de forma significativa continua sendo a indústria têxtil, que entre 1932 e 1939 expande sua produção a uma taxa geométrica de 13% ao ano, mais alta que os 10% do conjunto da indústria de transformação. Em 1939, este ramo responde por 22% do valor adicionado total, que se comparam aos 22,9% representados por todas indústrias de bens intermediários.

A expansão têxtil, neste intervalo (1932/1939), não pode se explicada inteiramente pela substituição de importações. Estas respondiam por 13,7% da oferta total de tecidos em 1919 e até 1929 flutuaram ao redor deste nível, caindo depois até 1,8% em 1939. É provável, pois, que a indústria nacional tenha conquistado os mercados de artigos mais finos e caros que antes eram supridos pela indústria estrangeira. Entre 1929 e 1938, a produção nacional de tecidos de algodão aumentou de 477.995 para 845.984 mil metros, a de tecidos de seda de 597 para 4.106 toneladas e a de casimira, alpaca etc. de 5.661 para 7.652 mil metros (IBGE, Anuário Estatístico do Brasil, 1939/1940). Mas, a margem de substituição já era muito estreita em 1929, de modo que a expansão têxtil após 1932 foi causada em boa medida pela elevação da demanda interna, que, de acordo com os cálculos de Malan et alii (1977, p.275) teria duplicado entre 1927 e 1929 e 1937 e 1939,

crecendo a uma taxa média de 7% ao ano. É este crescimento da demanda interna que constitui a base da industrialização no período e que tem que ser explicado.

A grande mudança que se deu, após 1930, foi que o poder passou a dar máxima prioridade ao desenvolvimento do mercado interno, ao crescimento "para dentro", adotando uma estratégia em que a industrialização aparece como instrumento para tornar a economia nacional o menos dependente possível do mercado mundial. Nas palavras de Roberto Simonsen, em um parecer apresentado ao Conselho Federal do Comércio Exterior em 1937: "...se quisermos perder algumas das características da atrasada economia em que nos debatemos, praticamente ainda em fase colonial, devemos nos orientar por um programa de fortalecimento intensivo de nossos mercados internos, e, portanto, do intercâmbio dentro de nossas próprias fronteiras". E esta orientação se justificava, no Brasil como em outros países, pelo ceticismo em relação às possibilidades de desenvolvimento à base do comércio internacional. "A criação dos 600 milhões de libras de poder aquisitivo, de que ainda carecemos, deve derivar da troca de coisas e serviços os próprios brasileiros, eis que seria utopia pensarmos em hauri-los no comércio internacional, mundo fechado e circunscrito a autarquias e impérios coloniais" (Simonsen, 1973, p.79 e 80).

Na prática, isto significa abrir as regiões semi-isoladas, que viriam em economia de subsistência, e integrá-las na divisão interregional do trabalho, o que significava, ao mesmo tempo, ampliar o mercado para o capital industrial e portanto a base para sua acumulação. Até 1930, este tipo de processo também ocorreu, mas apenas subsidiariamente à expressão do SME. A infra-estrutura de transportes e comunicações, que então se construiu, se serviu para alargar certos mercados regionais, fê-lo apenas de modo acidental, já que seus objetivos eram outros: abrir o interior ao comércio internacional. Mas, a partir dos anos 30, a chamada "marcha para o Oeste" visava antes de mais nada a integrar economicamente o território do país, o que significava na prática criar um mercado nacional.

Um evento nada fortuito, que veio facilitar a realização deste programa, foi o desenvolvimento do transporte rodoviário, que passou a substituir nesta época as ferrovias como principal meio de transporte terrestre. O que importa aqui é que a construção de rodovias é muito mais barata que a de ferrovias: a via permanente, é de custo menor e o material rodante é adquirido por uma multidão de capitais individuais em vez de ser centralizado em uma única empresa. O investimento rodoviário é, portanto, muito mais flexível. A estrada pode não passar inicialmente de mera trilha, a ser alargada paulatinamente pela passagem de caminhões e ônibus, para posteriormente ser melhorada e inclusive pavimentada, em um momento em que seu uso não apenas justificava estes investimentos, mas inclusive proporciona recursos para financia-los. Em contraste, a estrada de ferro tem que ser construída de modo integral, trecho por trecho, exigindo recursos mais vultosos em um prazo de tempo muito menor.

Referindo-se às zonas pioneiras brasileiras, cujo rápido crescimento populacional e expansão da área cultivada atribui "essencialmente ao aparecimento de um novo sistema de transporte - o caminhão, e à construção de estradas de rodagem", diz Waibel (1958, p.281): "Uma condição para o transporte rodoviários é, naturalmente, a construção de estradas e sobretudo a construção de pontes sobre os rios e riachos. Estas últimas têm uma confecção sólida, enquanto as estradas muitas vezes não são mais do que trilhas na terra barrenta, poeirentas mas trafegáveis na

estação seca e cheias de atoleiros, a ponto de ficarem intransitáveis, após as chuvas". Desta maneira, o investimento inicial se limita quase à construção de pontes, ao passo que os demais podem ser feitos à medida que o volume de tráfego aumenta.

A partir de 1930 a construção ferroviária quase cessa no Brasil e a rodoviária se acelera de maneira impressionante. A rede ferroviária passa de 31.851,2 Km em 1928 a 34.206,6 Km em 1938 e a 37.092 em 1955, ao passo que a de rodovias cresce de 113.570 Km para 258.390 Km entre 1928 e 1939 e para 459.714 em 1955 (Villela e Suzigan, 1973 e IBGE, o Brasil em Números, 1960). Um outro índice que dá uma idéia do desenvolvimento do transporte terrestre neste período é o número de caminhões em circulação, que sobe de 54.842 em 1937 para 109.210 em 1947 e para 210.244 em 1951. Ele dobra nos primeiros 10 anos, crescendo em média 7% ao ano, taxa que se eleva a 17,9% a.a. entre 1947 e 1951. Convém observar ainda que a integração rodoviária está longe de cobrir todo território neste período. Ela se realiza sobretudo ao redor do eixo industrial Rio de Janeiro - São Paulo. Cerca de 85% dos veículos (ao longo de todo o período) se encontram nos Estados do Centro e do Sul do país: Minas Gerais, Rio de Janeiro, Distrito Federal, São Paulo, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul (Dados dos Anuários Estatísticos do IBGE).

A expansão rodoviária tornou os produtos do capital industrial, concentrado sobretudo em São Paulo, acessíveis à população de toda uma vasta área tributária, que abrange o centro-sul do país. Mas, para que daí resultasse uma ampliação do mercado, era preciso que esta população adquirisse poder aquisitivo, de modo a torna-la capaz de consumir aqueles produtos. Para tanto, era necessário integrar esta população na economia de mercado especializando-a na produção para o mercado nacional. E efetivamente, foi o que se deu. A industrialização, neste período, induziu a urbanização de boa parte da população do país, ampliando desta forma a demanda urbana por alimentos, o que, por sua vez, possibilitou a expansão da agricultura comercial. Os dados disponíveis indicam que, entre 1938 e 1955, crescem de forma notável a produção de alimentos, tais como:

<u>Produto</u>	<u>% de aumento</u>	<u>taxa anual média</u>
Arroz	144%	5,4%
Feijão	73%	3,3%
Batata inglesa	123%	4,8%
Mandioca	137%	5,2%
Milho	20%	1,1%

Com exceção do milho, estas taxas de crescimento são bem superiores à do crescimento da população, que teria sido de 52% em 1938 e 1955 (cerca de 2,5% a.a.), estando mais próximas do crescimento da população urbana ³. Isto dá uma boa idéia da medida em que a produção agrícola passou a ser integrada no mercado nacional. Não se trata, neste caso, de substituição de importações agrícolas, a qual já se tinha realizado, com exceção do trigo, no período de 1ª Guerra Mundial, conforme mostram Villela e Suzigan (1973). O que ocorreu foi um aumento da demanda comercial de alimentos, resultante em última análise da industrialização, que induziu a expansão da agricultura de mercado que, por sua vez, ampliou não só de artigos manufaturados em si, mas de artigos produzidos com técnicas industriais em massa, em empresas capitalistas.

Desta maneira, foi através do automóvel e do caminhão que a 2ª Revolução Industrial penetrou no Brasil. Foi o primeiro "novo produto" que o Brasil passou a importar em grande quantidade desde os anos 20:

<u>Ano</u>	<u>Automóveis, Caminhões</u>	<u>Chassis com Motores</u>	<u>Gaçoлина e Óleos Combustíveis</u>
	(unidades)	(T)	(T)
1907	366	-	1.110
1913	3.218	-	38.661
1919	4.537	-	187.279
1925	43.714	-	404.426
1931	4.429	-	606.481
1937	14.539	10.932	913.889
1943	533	187	643.042
1949	29.815	11.453	3.228.859
1955	5.143	6.438	4.425.970

Fonte: IBGE - O Brasil em Números, 1960.

Os dados acima indicam que o automóvel, o caminhão e os combustíveis derivados do petróleo passam a ocupar um lugar cada vez mais importante na pauta de importações, a partir de meados da década dos anos 20 ⁴. Em 1931, a crise internacional força a diminuição das importações de veículos mas não do combustível, pois a frota em circulação a requer para continuar em movimento. Como consequência da limitação da capacidade de importar procede-se, a partir de meados dos trinta, a uma primeira etapa de substituição de importações de veículos, que passam a vir desmontados. Surge assim um novo ramo industrial: a montagem de veículos, já desde o seu início capitalista e dominada pelas subsidiárias dos fabricantes estrangeiros. Durante a 2ª Guerra Mundial, restringe-se a importação também dos chassis, o que induziu o surgimento de oficinas que passaram a fabricar

⁽³⁾A população urbana cresceu de 12.280.182 habitantes em 1940 para 18.782.891 em 1950 e para 32.004.817 em 1960, a uma taxa média de 3,84% em 1940/1950 e de 5,47% em 1950/1960.

⁽⁴⁾Dos gastos com importações, estes itens representavam 9% em 1925, 15% em 1949 e 13,0% em 1955.

peças de reposição e componentes ⁵. Neste período, como se pode observar, até mesmo a importação dos combustíveis diminuiu, o que levou à produção, no Brasil, de "gasogênios", os quais adaptados a automóveis, utilizavam o carvão. Dada a contínua limitação da capacidade de importar, antes e durante a 2ª Guerra Mundial e mesmo no período de após-guerra, exceto um curto intervalo (1946/1948) no qual se importaram em média mais de 50.000 veículos (montados e desmontados) por ano, coloca-se com urgência cada vez maior a substituição das importações tanto de automóveis e caminhões como de derivados de petróleo. Aliás cumpre observar que, em valores, as importações de combustíveis superaram as de veículos a partir de 1931. É no enfrentar estes problemas que as limitações do processo brasileiro de industrialização, tal qual ele transcorre neste período, se revelam.

Terminada a 2ª Guerra Mundial, restabeleceram-se pouco a pouco os níveis do comércio internacional, no início de forma unilateral, na medida em que os países europeus e o Japão tiveram que reconstruir primeiro suas economias, arrasadas durante o conflito. Os Estados Unidos contribuíram de forma ampla para esta reconstrução, de modo que durante a primeira década do após-guerra não havia grande disponibilidade de capitais dos países desenvolvidos para serem invertidos em países, como o Brasil, que estavam se industrializando.

A capacidade de importar do país aumentou, sem dúvida, no após-guerra, o que se reflete no crescimento das importações, cujo valor passou de 449 milhões de dólares em 1945 para 1.217 milhões em 1947 e para cerca de 2.000 milhões em 1951 e 1952. Mas as necessidades de produtos importados haviam se ampliado ainda mais, apesar de toda substituição de importações havida entre 1930 e 1945, como consequência da substituição de produção artesanal por produção fabril. A produção artesanal, como parte integrante da economia de subsistência, é por definição auto-suficiente. Assim, como a agricultura, praticada nestas condições, não requer insumos industriais, também a manufatura não utiliza equipamentos ou matérias-primas que não sejam produzidos localmente. Quando esta manufatura é substituída pela indústria capitalista, localizada nos grandes centros urbanos, surge a necessidade de matérias-primas e de bens de capital importados. Os processos de produção industriais aplicados no Brasil são todos provenientes dos países industrializados e sua implantação requer, como é óbvio, suprimento destes países.

Isto é fácil de entender se pensa no que ocorre quando se substitui o carro de bois pelo caminhão ou o consumo de produtos artesanais (remédios à base de ervas, alimentos não processados, moradias auto-construídas etc). pelo seus correspondentes industriais.

(5)"... em 1944, a indústria brasileira podia oferecer mais de duas mil peças diferentes, para automóveis e caminhões, inclusive radiadores, pistões e molas. Também se produziam rodas para veículos, tambores de freio, cubos de engrenagem, pontas de eixo, camisas, engrenagens para câmbio, cardans, pinhões para diferenciais...Neste período também eram fabricadas, no Brasil, praticamente todas as carrocerias para ônibus e caminhões". (Nascimento, 1972, p. 15 e 16).

Entre 1939 e 1952, a produção industrial brasileira cresceu a uma taxa média de 8,3% ao ano. Os ramos que mais se desenvolveram neste período foram a indústria de borracha (18,4% a.a.), de material de transporte (16,1% a.a.), metalúrgica (15,2% a.a.), de minerais não-metálicos (12,1% a.a.) e química e farmacêutica (10,5% a.a.)(Malan et alii, 1977, tabela v.II). Não por acaso, estes também foram os ramos em que as importações cresceram mais durante estes anos, como se pode ver pelos dados a seguir.

<u>Ramo</u>	<u>Participação no Total de Importações</u>		
	1939	1946	1952
Material de Transporte	11,5%	13,7%	19,0%
Mecânica	12,4%	10,0%	17,0%
Química	14,9%	11,8%	17,3%
Metalurgia	15,7%	15,0%	11,5%

Fonte: Malan et alii, 1977, tabela III.12.

Revela-se desta maneira um aspecto essencial do processo de industrialização de um país retardatário, como o Brasil. Este se dá mediante importação de tecnologia, tanto sob a forma de novos produtos como de mudanças de processos. As mudanças de processo são importados com atraso, pois a mão-de-obra é mais barata, não justificando sua substituição por capital na mesma medida que nos países industrializados e também porque os mercados são menores, não permitindo grandes escalas de produção. Não obstante, a importação de processos de produção que proporcionam maior produtividade do trabalho é essencial ao capital para dominar as áreas da economia em que pretende se expandir. A superioridade do capitalismo industrial face à Produção Simples de Mercadorias consiste precisamente na sua maior produtividade, que se reflete em custos mais baixos. Mas esta superioridade só se materializa na medida em que o capital pode dispor de equipamentos e matérias-primas adequadas, que, pelo menos em uma primeira fase, têm que ser importados.

O Mesmo se dá com a importação de novos produtos, que se incorporam ao consumo na medida em que a população se urbaniza. O estilo de vida urbana é um produto do capitalismo industrial, que se transforma cada vez que novos produtos são lançados no mercado. O automóvel, a televisão, o telefone, a geladeira e centenas de outros produtos caracterizam um padrão de vida que constitui a razão de ser do "desenvolvimento" para a maioria da população. É claro que a importação destes novos produtos tende a crescer na medida em que parcelas crescentes são incorporadas à economia capitalista ⁶.

De tudo isso resulta um crescimento intenso da demanda por importações, que tende a ultrapassar a disponibilidade de divisas do país. Esta se achava limitada, no período sob exame, primeiro pela crise e depressão, que reduziram a demanda externa pelos produtos brasileiros, depois pela 2ª Guerra Mundial, e, no após-guerra, pelo fato de que o Brasil dispunha apenas de um número reduzido de artigos de exportações, todos eles mercadorias coloniais. Em 1952, por exemplo, o café

⁽⁶⁾A dinâmica da introdução de mudanças de processo e de novos produtos nas economias não desenvolvidas é analisada mais detidamente em Singer (1977).

respondia por 73,7% da receita de exportações, vindo a seguir o cacau com 2,9%, o algodão com 2,5%, o pinho com 2,3%, o arroz com 1,9% etc. A diversificação da pauta de exportações mostrou-se inviável, neste período, basicamente porque a indústria recém implantada no país não tinha capacidade de competir em um mercado mundial que continuava ainda, como em 1937, "circunscrito a autarquias e impérios coloniais".

Impunha-se desta maneira a substituição de importações como condição básica para a continuidade do processo de industrialização. Cumpria produzir no país os novos produtos (de consumo), os equipamentos e as matérias-primas que não podiam ser importados. Acontece que estas mercadorias já eram produtos da 2ª Revolução Industrial, provenientes de um capitalismo que se tornou monopolista. Isto significa que a produção de automóveis ou caminhões, derivados de petróleo ou produtos farmacêuticos, eletrodomésticos ou material de comunicação não poderia ser feita em pequena escala, por empresas familiares, que cresceriam paulatinamente mediante a acumulação de seus próprios lucros. A substituição de importações que se impunha, a partir dos anos 30, requeria uma reestruturação em profundidade das relações de produção. Era preciso fazer inversões de grande vulto, com longos prazos de maturação, o que exigia formas de acumulação apenas realizáveis em um mercado de capital capaz de concentrar numerosas poupanças privadas e de assegurar-lhes taxas de desconto adequadas de modo a possibilitar sua participação em projetos de grande porte e com retorno a longo prazo. Um mercado de capital desta espécie não pôde ser formado no Brasil, seja porque não havia uma classe média poupadora, mas não investidora bastante rica, seja porque o capital brasileiro não se dispunha a dar o passo correspondente no sentido de entregar a gestão das suas empresas à uma tecnoburocracia profissional, sob o controle dos agentes do capital financeiro.

Em suma, a partir da década dos 30 tornava-se necessário que o Brasil passasse à etapa do capitalismo monopolista. Esta passagem, não podendo ser feita sob a égide do capital privado nacional, ainda embrionário e débil, teve que ser realizada mediante a intervenção do capital estatal e, mais tarde, do capital multinacional. No período de 1933/1955, pelos motivos já expostos, o capital monopolista dos países industrializados não se mostrou interessado em se inserir, em proporções, significativas, no processo de industrialização do Brasil. Houve numerosas tentativas neste sentido, sobretudo na criação de uma usina siderúrgica integrada, nos anos anteriores à 2ª Guerra Mundial. O governo brasileiro fracassou tanto em conseguir a participação dos da Du Pont ou da United States Steel como em atrair capital privado brasileiro para o empreendimento (Baer, 1969). Este acabou sendo feito com capital público nacional e financiamento governamental dos Estados Unidos, que o concederam como contrapartida da participação brasileira ao lado dos aliados na guerra. A usina de Volta Redonda da Cia. Siderúrgica Nacional foi construída durante a guerra e começou a produzir em 1946, contribuindo para baixar a participação da metalurgia na pauta de importações em 1952, como se viu acima. Foi a primeira empresa de capital monopolista a surgir no panorama industrial brasileiro, marcando desta maneira uma mudança qualificativa no processo de industrialização.

O governo criou ainda durante a guerra a Fábrica Nacional de Motores, que se tornou a primeira empresa brasileira que fabricava veículos (35% de nacionalização do peso do caminhão, no ano de 1952), em vez de se limitar a montá-los. Outro setor em que se iniciou a substituição de importações foi o do petróleo. Jazidas foram descobertas no Brasil, por esta época e sua exploração foi objeto de vivos debates. Uma grande campanha nacionalista contra a entrega do petróleo brasileiro a companhias estrangeiras se desenvolveu entre 1948 e 1953 e acabou logrando êxito. Estabeleceu-se o monopólio estatal da exploração e do refino do petróleo por lei, constituiu-se a Petrobrás, que começou a construir refinarias, criou uma frota de petroleiros e organizou a exploração. Por esta época também se iniciaram as inversões estatais em energia elétrica, com a construção da grande usina hidroelétrica de Paulo Afonso, no Rio São Francisco. A incapacidade das concessionárias privadas de ampliar adequadamente o suprimento de energia elétrica levou à paulatina estatização do setor, que culminou com a proposta da criação da Eletrobrás, simultaneamente "holding" e órgão de financiamento das empresas estatais de energia elétrica, que se multiplicam a partir dos anos 50.

Surge assim o setor monopolista do capitalismo industrial brasileiro, que opera significativa substituição de importações a partir do período seguinte, viabilizando a continuidade da industrialização, apesar do estrangulamento externo. Este se agrava, a partir do fim da Guerra da Coréia, quando os termos de intercâmbio se tornam cada vez mais desfavoráveis aos países, como o Brasil, que participam da divisão internacional do trabalho como exportadores de produtos primários, coloca-se, então, o problema de acelerar, de forma decisiva, a substituição de importações já que a crescente substituição de produção artesanal por fabril continuava expandindo a demanda por importações.

c) - 1956-1967: a expansão do capital monopolista (multinacional e estatal)

Este período se caracteriza, no plano mundial, pelo término da reconstrução das economias dos participantes da 2ª Guerra Mundial, pela constituição do Mercado Comum Europeu e pela grande expansão das multinacionais americanas no novo econômico assim criado. Fortalece-se o sistema de trocas comerciais entre os países capitalistas industrializados, cujas economias são cada vez mais integradas pelas multinacionais tanto americanas como européias e japonesas. Este esquema de integração começa a ser estendido, em 1956/1967, a alguns países não-desenvolvidos, entre os quais o Brasil.

Após uma série de crises políticas, que culmina com a deposição de dois presidentes - Vargas, que se suicida, em 1954 e Café Filho, em 1955 - toma posse, regularmente eleito, o presidente Juscelino Kubitschek, que se dispõe a acelerar de forma nítida o processo de industrialização. Seu programa de governo visa a completar a integração física do território nacional mediante a mudança da capital para o centro do país e à construção de ampla rede rodoviária, para interligá-la a todas as partes do Brasil. Já prevendo que isso dará lugar a intensa substituição de produção artesanal por fabril, seu Programa de Metas visa, entre outros objetivos, a elevar, entre 1956 e 1960, a produção siderúrgica de 1.150.000 para 2.300.000 T/ano, a refinação de petróleo de 6.500.000 para 16.500.000 T/ano, a de alumínio

de 2.600 para 30.000 T/ano, a de cimento de 2,7 para 5 milhões de toneladas por ano, a de celulose de 90.000 para 500.000 T/ano e assim por diante.

É preciso considerar que, de forma geral, estes objetivos acabaram sendo alcançados. Em 1960, Brasília foi inaugurada como a nova capital e as principais rodovias estavam prontas. Das realizações industriais do período, a mais impressionante, sem dúvida, foi a implantação da indústria automobilística. O governo ofereceu às empresas uma série de incentivos, desde que implantassem fábricas de veículos capazes de produzir no Brasil, até 1961, 98 a 99% do peso do veículos. E estes índices foram alcançados embora apenas em 1962. A produção de caminhões e de ônibus passou de 19.855 unidades em 1957 para 51.325 em 1960; a de automóveis começou apenas em 1958, com 2.189 unidades e atingiu 37.843 em 1960 (Nascimento, 1972, p.76).

Na verdade, a aceleração do crescimento industrial foi mais ampla. Entre 1957 e 1962, a produção industrial aumentou 11,9% em média por ano, com particular destaque para os ramos de Material de Transporte e de Material Elétrico, ambos com 27% a.a., Química com 16,7% a.a., Mecânica com 16,5% a.a., Metalúrgica com 15,6% a.a. e de Borracha com 15% a.a. (Suzigan et alii, 1974, tabela II.13). Estes ramos são os que produzem bens de capital (capital fixo), bens intermediários e bens duráveis de consumo. As indústrias de bens não duráveis de consumo apresentam taxas menores, embora significativas: 8,8% a.a. a indústria têxtil e 7,5% a indústria de alimentos, o que mostra que a demanda interna aumentou nestes anos; independentemente da substituição de importações, que estava na base do crescimento mais rápido dos ramos mencionados anteriormente.

As indústrias que mais se expandiram, entre 1957 e 1962, são todas (com exceção de Mecânica) criações da 2ª Revolução Industrial, cuja tecnologia foi aperfeiçoada após a 1ª Guerra Mundial e tendo por condição fundamental a produção em grande escala. Nestas indústrias, a presença do capital estrangeiro sempre foi conspícua no Brasil e seu desenvolvimento acelerado após 1956 se deu sob a égide das multinacionais. Comissão Parlamentar de Inquérito constituída em 1968 para examinar as "transações efetuadas entre empresas nacionais e estrangeiras" apresentou as seguintes estimativas da participação do capital estrangeiro em diversos ramos industriais, em 1960:

Alimentos e Bebidas	35%
Papel e Celulose	30%
Farmacêutica	86%
Química	48%
Siderurgia	17%
Máquinas	59%
Autopeças	62%
Veículos a Motor	100%
Mineração	20%
Alumínio	48%
Vidro	90%
Cimento	15%
Pneus (Borracha)	100%
Indústria	31%

Fonte: estimativas preparada pela Editora Banas S.A. (Medina, 1970, Tabela III.1)

É fácil de ver que os ramos que mais se expandiram são aqueles em que a participação do capital estrangeiro é maior. Uma das mudanças que ocorreram entre o período 1933/1955 e o período 1956/1967 é precisamente este: enquanto no primeiro, a implantação das indústrias de caráter monopolista se deu basicamente sob a égide do capital estatal, no segundo este processo foi essencialmente dominado pelo capital multinacional.

Poder-se-ia perguntar por que o Brasil, após ter lançado os fundamentos de uma estrutura industrial moderna com recursos próprios, abriu a economia ao capital estrangeiro o tal ponto que este acabou dominando suas indústrias mais dinâmicas. A resposta mais óbvia é que o aporte de capital das multinacionais era indispensável. Mas, os dados não chegam a confirmar esta hipótese. É verdade que o volume de investimentos estrangeiros se elevou de 17,6 milhões de dólares anuais, em média, no período 1947/1955 para 106 milhões no período 1956/1962, mas mesmo este montante para uma economia das dimensões da brasileira não chega a ser significativo. Somando-se os reinvestimentos das empresas estrangeiras feitos no Brasil, aqueles valores médios anuais chegam a 62,3 milhões em 1947/1955 e 145,7 milhões em 1956/1962, o que tão pouco é muito em comparação com o valor da formação bruta de capital fixo, que era de 1.912 milhões de dólares em 1956 e chegou a 3.019 milhões em 1962. (FGV, Conjuntura Econômica - 9/1971).

Além dos investimentos diretos, pode-se considerar também o capital de empréstimo, que em boa parte foi trazido pelas multinacionais. Os valores desta rubrica já são mais significativos tendo passado da média anual de 202 milhões de dólares em 1947/1955 para 549,2 milhões em 1956/1962. Embora somando empréstimos e inversões se pudesse chegar à conclusão que o capital estrangeiro pode ter contribuído com algo mais de 20% para a formação bruta de capital fixo no período 1956/1962, é mais provável que seu aporte tenha sido de maior importância para elevar a capacidade de importar, condição possivelmente essencial para se atingir as metas de industrialização propostas pelo governo Kubitschek. Mas, mesmo isso é dúvida. Em primeiro lugar, porque descontando os rendimentos do capital estrangeiro (juros, lucros e dividendos) remetidos ao exterior e as amortizações, a entrada líquida cai a uma média anual de 159,6 milhões de dólares. E em segundo lugar, porque das inversões diretas entradas no país, entre 1956 e 1960, 69,3% vieram sob a forma de equipamentos (Medina, 1970), em grande parte já usados, havendo boas razões para se crer que seu valor tenha sido superestimado por ocasião do seu registro.

Nestas condições, a resposta mais provável é que a abertura da economia ao capital estrangeiro tenha sido o resultado da correlação de forças, dentro da aliança no poder, dos que se colocavam contra e a favor da industrialização acelerada e contra e a favor da participação das multinacionais e do Estado neste processo. Sendo a alternativa à entrada de capital multinacional a expansão ainda maior do capital estatal, já que o capital privado brasileiro continuava incapaz de atingir um grau de concentração monopolístico, é possível que os partidários da industrialização tenham se aliado aos adversários do capital estatal para neutralizar a oposição de outros setores da coligação no poder, sobretudo os que davam prioridade à agricultura de exportação, optando desta maneira por uma política de portas abertas ao capital estrangeiro.

No período 1956/1967 se completa a integração do território nacional mediante a interligação efetiva de todas as grandes regiões do país, geograficamente ao redor de Brasília, mas economicamente por intermédio do pólo industrial instalado em São Paulo. Se até meados da década dos 50 apenas a metade sul do país estava integrada, a expansão rodoviária e a instalação da indústria automobilística levaram a integração do Nordeste e do Centro-Oeste, o que deu lugar a um processo de concentração ainda mais profundo. O alargamento do mercado nacional levou às últimas conseqüências o processo de substituição da produção artesanal pela industrial e lhe acrescentou um processo de centralização do capital, mediante o qual o capital monopolista tomava o mercado dos pequenos e médios capitais individuais. Isto provocou no Nordeste séria crise industrial nos anos 50, levando o governo federal a instituir a SUDENE e a planejar a industrialização da área. O sistema de incentivos fiscais, adotado para desenvolver a região, induziu sua industrialização, a partir de 1960, pelo capital monopolista do Centro-Sul e, após 1964, também pelo capital multinacional. Segundo a apta expressão de Francisco Oliveira, iniciou-se a "homogeneização monopolista" do espaço brasileiro.

Cabe assinalar também que foi entre 1956 e 1967 que as relações de produção capitalistas se tornaram hegemônicas no campo. A ampliação do mercado interno para alimentos e matérias-primas agrícolas atraiu o capital monopolista para a agricultura. Com incentivos fiscais, grandes fazendas de gado começaram a ser abertas ao longo das estradas de penetração, acarretando não poucas vezes a expropriação de posseiros e sua transformação em trabalhadores diaristas. De uma forma geral, colonos e parceiros foram expulsos das fazendas e substituídos por diaristas, conhecidos pelas alcunhas de "volantes" ou "bóias-frias". Pequenos arrendatários, parceiros e camponeses começam a se organizar em ligas camponesas, a partir de 1955 no Nordeste e, depois de 1960 em outras partes do país para resistir a este processo. Também surgiram sindicatos de trabalhadores agrícolas para defender os interesses dos assalariados rurais.

Pode-se dizer que o capitalismo monopolista, que antes de 1930 só existia nos serviços de infra-estrutura, lança raízes no Brasil entre 1933 e 1955 para passar a dominar o processo de industrialização a partir de 1956. O capital monopolista continua sendo, em sua maior parte, multinacional ou estatal, mas alguns grupos privados brasileiros, em ramos como o da fabricação de máquinas, papel e metalurgia começam a se transformar também em capitais monopolistas por essa época.

A partir de 1962 o ímpeto do processo de industrialização começa a diminuir e a economia passa uma série de recessões até o fim do período. O crescimento médio do produto real da indústria cai de 10,2% a.a. entre 1956 e 1962 para 2,9% entre 1962 e 1967. Esta queda se explica por uma série de contradições, cujo aguçamento se traduz em crescentes pressões inflacionárias. O deflator implícito do Produto Nacional sobe de 33,3% em 1961 para 54,8% em 1962, para 78% em 1963, atingindo seu auge com 87,8% em 1964.

Estas contradições podem ser sumariadas do seguinte modo:

- A- crescente desequilíbrio no Balanço de Pagamentos como resultado do grande endividamento externo, assumido em 1956/1961, da incapacidade de diversificar as exportações e, portanto, de ampliá-las e pela impossibilidade de comprimir as importações pelos motivos mencionados;
- B- crescente desequilíbrio no orçamento público, como consequência da ampliação dos gastos de inversão estatal nos setores industriais a seu cargo (siderurgia, petróleo) e em serviços da infra-estrutura, sendo o governo politicamente impotente para elevar, de forma adequada, a renda tributária, o que o leva a cobrir o déficit por meio de emissões;
- C- crescente grau de organização e combatividade dos assalariados, provocada pela contínua elevação do custo de vida. Os aumentos de salários nominais concedidos, nestas condições, alimentam a corrida preços-salários.

As tentativas de combater a inflação antes de 1964, mediante medidas clássicas como contenção de gastos públicos, restrição ao crédito e limitação dos aumentos salariais somente servem para arrefecer as inversões privadas e provocam agudos choques políticos que levam afinal ao movimento militar que põe fim ao regime constitucional em abril daquele ano.

O novo regime político se caracteriza por forte concentração de poder no executivo federal, o qual é utilizado para resolver as contradições no plano econômico que o impasse político tinha agravado. O sistema fiscal foi reformado, elevando a participação do Estado no produto: "a participação da receita fiscal no PIB, que oscilava entre 17 e 21% no período 1957/1964, começou a subir a partir de 1965 e alcançou 26,7% em 1968... o déficit orçamentário da União, como porcentagem do PIB, atingiu seu máximo em 1962 e 1963 - 4,3 - passando a cair a partir de 1965 até chegar a 0,6% em 1969" (Singer, 1975). Além disso, o governo instituiu a chamada "correção monetária" dos títulos da dívida pública, permitindo-lhe financiar os déficits sem multiplicar os meios de pagamento. Em última análise, a centralização do poder, após 1964, superou as numerosas resistências tanto de interesses regionais como do setor privado da economia a que o Estado se apropriasse de uma parcela maior do excedente. Tornou-se assim viável praticar uma política de equilíbrio fiscal e se fortaleceu a capacidade de decisão da burocracia estatal face à outras frações da classe dominante.

Os assalariados perderam o direito de barganhar coletivamente por aumento de salários. O reajustamento periódico dos salários nominais passou a ser decidido, para todas as categorias de trabalhadores de todo o país, pelo governo federal.

Entre 1965 e 1967 estes reajustamentos foram consideravelmente inferiores ao aumento do custo de vida, ocasionando uma queda dos salários reais. Mas esta queda não foi geral. Os salários do pessoal administrativo e dos técnicos não deixaram de subir, ao passo que os dos trabalhadores pouco qualificados diminuíram fortemente. Na indústria de transformação, entre 1964 e 1967, em

termos reais, o salário médio caiu 2,7% mas o salário mediano, que exprime o teto de remuneração dos 50% piores pagos, foi reduzido de 14%.

O desequilíbrio no Balanço de Pagamentos foi corrigido "naturalmente", na medida em que a recessão, que foi particularmente severa entre 1963 e 1965, reduziu a demanda por produtos importados. O valor das exportações se manteve ao redor de 1.300 milhões de dólares entre 1960 e 1963, caindo para 1.086 em 1964 e para 941 em 1965, só voltando a 1.103 milhões em 1966. Entre 1964 e 1967, o saldo da balança comercial foi positivo, totalizando nada menos de 1.650 milhões de dólares. É interessante observar que a contração das importações coincidiu com forte queda das inversões na indústria de transformação. Em milhões de cruzeiros de 1969, elas evoluíram do seguinte modo:

1962	3.111
1963	2.644
1964	2.411
1965	2.463
1966	2.893
1967	2.773

Fonte: Suzigan et alii, 1974, tabela II.5.

Também foram tomadas medidas para estimular a exportação de produtos manufaturados, mas seus efeitos só se fizeram sentir de 1969 em diante. A desapareção do desequilíbrio no Balanço de Pagamentos no período da recessão, comprova a tese de que a industrialização de um país retardatário, que implica em importação de tecnologia, gera forte demanda por produtos importados.

D- 1968-1977: a consolidação das transformações estruturais

O período 1955/1967 representou a integração final do mercado nacional e o estabelecimento da hegemonia do capital monopolista. A partir de 1968, a incorporação de novas áreas à produção capitalista começa a se esgotar. A economia de subsistência e a produção artesanal, que a complementa, estão longe de ter desaparecido, mas o seu volume é relativamente pequeno, face ao tamanho já alcançado pela produção capitalista ⁷ de modo que a mera extensão mediante a incorporação de setores "atrasados" passa a representar um papel cada vez menor na dinâmica da acumulação do capital. Mudanças de processo continuam ocorrendo a mecanização da agricultura, por exemplo, toma grande impulso a partir de 1970 mas o crescimento econômico é comandado cada vez mais pela introdução de novos produtos, ou seja, pela diversificação do consumo das camadas de maior poder aquisitivo.

(7) Cuidados estimativa do tamanho da população rural brasileira que vivia em áreas "pouco mercantis", em 1970, leva a concluir que representavam apenas 31,4% do total da mesma (Lopes 1976, Quadro 47).

Além disso, as relações da economia brasileira com o resto do mundo, vale dizer, com as nações capitalistas industrializadas, sofreram mudanças significativas. Até então o Brasil participou da divisão internacional do trabalho como fornecedor de produtos primários, cuja receita servia para pagar a compra no exterior de manufaturados e para a remessa dos rendimentos do capital estrangeiro. A partir dos fins da década dos 60, o país começa a se inserir em uma nova divisão do trabalho, criada pelas multinacionais, cuja participação na economia mundial capitalista passa a um nível qualitativamente diferente. As multinacionais surgem nos países industrialmente mais avançados, principalmente nos Estados Unidos, e estabelecem subsidiárias em outros países, que se acham em diferentes estágios de desenvolvimento. Na medida em que o comércio entre estes países é liberado, os diferenciais de nível de desenvolvimento dão lugar a vantagens comparativas cuja exploração é o fim específico das multinacionais. O elevado grau de desenvolvimento tecnológico em certos países e a abundância e baixo custo da mão-de-obra em outros torna possível alocar internacionalmente determinadas linhas de produção, de modo a minimizar os custos e ao mesmo tempo explorar ao máximo as vantagens decorrentes das posições oligopolísticas nos mercados de todos eles. E é isso que as multinacionais fazem, criando desta maneira uma divisão internacional do trabalho consideravelmente diferente⁸.

Como foi previsto, as multinacionais começaram a participar da industrialização brasileira a partir de 1956 principalmente, mas no período 1956/1967 limitaram-se a produzir para o mercado interno. A partir de 1964, o governo brasileiro começa a conceder incentivos fiscais e creditícios aos exportadores de manufaturados. Estes ampliam sucessivamente sua participação no valor total das exportações, de 9,3% em 1964 para 15,1%, em 1967, para 25,9% no ano de 1972, até chegar a 29,8% em 1975 e a 27,4% em 1976. Convém observar que, neste período, as exportações totais se expandem fortemente, ao passar de 1.430 milhões de dólares em 1964 para 1.654 milhões em 1967, para 3.991 milhões em 1972 e para 8.669,9 milhões em 1975, até alcançar 10.125,7 milhões em 1976. Entre 1967 e 1976, as exportações brasileiras foram sextuplicadas, crescendo em média 22,3% ao ano passo que as exportações de manufaturados tiveram seu valor multiplicado por 11, tendo-se elevado em média 30,7% ao ano. Do aumento global das exportações do país neste período no valor de 8.471,7 milhões de dólares, a expansão das exportações de manufaturados representou 29,8% (Dados de Suzigan et alii, 1975, Tabela II.16 e FGV - Conjuntura Econômica, fevereiro de 1977).

Não são apenas as multinacionais que exportam manufaturados do Brasil. No início da expansão deste tipo de exportações, foram empresas da indústria de bens não-duráveis de consumo (têxteis, vestuário, calçados) as que mais participaram dele, sendo de se presumir que nestes setores predomine o capital privado nacional. Mas, nos últimos anos, os setores que se destacam são outros. Em 1976, estava em 5º lugar na pauta de exportações o material de transporte, em 6º máquinas, caldeiras etc., em 9º máquinas e aparelhos elétricos e apenas em 10º calçados e 19º fios de algodão. E como é sabido, nas indústrias produtoras de bens duráveis de consumo e de bens de capital predominam as multinacionais.

⁽⁸⁾O assunto é explorado de maneira mais completa em Singer, 1977 a.

O modo como se dá a inserção do país na nova divisão internacional do trabalho é bem qualificado pelo setor de máquinas de escritório. "A oferta nacional de equipamento de escritório é controlada por três grupos internacionais, cada qual com sua unidade de produção específica. Dois destes grupos fabricam máquinas de escrever mecânicas e somadoras enquanto o outro produz máquinas de escrever elétricas e equipamentos periféricos para processamento de dados ... os grupos dividiram entre si o mercado mundial, nele incluída a América Latina, procurando otimizar as vantagens referentes às economias de escala e às tarifas preferenciais dos mercados comuns".

"No caso do Brasil, a maior empresa instalou aqui a única unidade produtora de máquinas de escrever da América Latina (existindo porém linhas de montagem em outros países) sendo ela responsável pelo atendimento deste mercado. A Argentina foi escolhida para a fabricação de máquinas elétricas e calculadoras e o México para calculadoras manuais". (Doellinger e Dupas, 1971, p.63).

O extenso mercado interno, a participação na ALALC, o reduzido custo da mão-de-obra e a considerável infra-estrutura industrial já instalada constituem as vantagens comparativas que atraem as multinacionais ao Brasil, que tendem a torná-lo em uma das suas principais bases de exportação para o mercado mundial. O governo brasileiro aprovou, há alguns anos, um programa especial de incentivos - o BEFLEX - para empresas que se vem implantar no país com o fito precípua de exportar sua produção. Desta maneira, apóia o governo, a integração da economia brasileira na nova divisão internacional do trabalho.

Outra política, no mesmo sentido, é a criação de "joint ventures" entre o capital multinacional, o capital estatal e o capital privado tendo por tonalidades suprir o mercado interno e exportar. Há numerosos casos já concretizados na área da petroquímica, da siderurgia e da indústria automobilística, além de projetos ambiciosos, em parte paralisados por causa da recessão mundial, nos setores de papel e celulose e aço e alumínio.

É preciso considerar que esta nova estratégia de desenvolvimento para fora tem conseqüências para as diferentes classes sociais. Do ponto de vista do capital nacional e, em particular, do que se poderia chamar de comunidade técnico-científico (na qual se incluíam desde as universidades até as empresas de consultoria) ela prolonga e tende a perpetuar a dependência tecnológica, já que as multinacionais (todas estrangeiras) mantêm a produção de tecnologia em geral nos países em que estão situadas suas matrizes. Além disso, a importância que as multinacionais assumem para o Balanço de Pagamentos (elas não são só grandes exportadoras, mas sobretudo as maiores importadoras de mercadorias e de capital) reduz a capacidade de decisão, no campo econômico, tanto do capital nacional quanto ao estado brasileiro. Do ponto de vista dos assalariados os efeitos são mais diferenciados. O reduzido valor da força de trabalho é condição indispensável para tornar competitivos, no mercado mundial, os manufaturados brasileiros, o que requer uma política de contenção salarial permanente. Mas esta política não atinge os escalões médios e elevados da administração das grandes empresas, cujos níveis de ganho tendem a acompanhar as tendências mundiais de remuneração da chamada "nova classe média".

Criou-se, assim, um desnível crescente entre dois tipos de assalariados, ambos tendo seus ganhos condicionados em termos de competição internacional. Os trabalhadores de linha de produção têm seu nível salarial condicionado pelos que vigoram em outros países não - desenvolvidos que também estão sendo integrados na nova divisão do trabalho. Uma amostra dos salários médios vigentes na indústria de transformação de diversos países é a seguinte:

<u>Países</u>	<u>data</u>	<u>sálario mensal (em dólares)</u>
Ghana	1971	39,50
Marrocos	1972	50,40
Maurício	1972	39,00
Colômbia	1970	74,40
México	1972	156,60
Panamá	1971	221,00
Índia	1970	30,00
Coréia do Sul	1972	50,40
Filipinas	1971	38,10
Yugoslávia	1972	93,60
Brasil	1972	86,70
Estados Unidos	1972	914,00
Alemanha Ocidental	1972	545,00

Fonte: Flobel et alii, 1977 (os dados de salário - hora para alguns países foram convertidos em mensais à base de 240 horas / mês, para torná-los comparáveis com os demais).

Por estes dados, os salários são duas a quatro vezes mais elevados na América Latina do que na Ásia e na África. O Brasil, na América Latina, se situa no mesmo nível que a Colômbia, com salário bem inferior ao do México e do Panamá. Por aí se vê que o Brasil apresenta nítida vantagem comparativa, do ponto de vista do capital multinacional, em relação a outros países em desenvolvimento industrial análogo, mas deve sofrer a pressão das alternativas locais asiáticas e africanas, onde a mão-de-obra é ainda mais barata.

Mas para os executivos das grandes empresas o quadro é outro. Pesquisas têm demonstrado que estes usufruem, no Brasil, de níveis de remuneração iguais aos mais altos do mundo, comparáveis aos Estados Unidos e da Alemanha Ocidental, que, são, não por acaso, os dois maiores investidores estrangeiros no país. Ao que parece, há uma espécie de mercado internacional de trabalho para executivos, no qual os níveis de remuneração tendem a se equalizar em nível mundial. Dentro das grandes empresas, os ganhos do pessoal técnico e de direção intermediária são regulados em função da cúpula executiva. Daí resulta forte polarização de níveis de salário entre esta camada (a "tecnocracia" de Galbraith) e os trabalhadores restantes (Bacha, 1976)⁹, que se reflete na distribuição da renda em geral. A parcela

(9)"Em 1969 o salário médio de um gerente-geral de média e grande empresa em São Paulo e Rio de Janeiro era 65 vezes maior do que o de um servente de construção civil em São Paulo; em 1972, 81 vezes maior e em 1975, 90 vezes maior. Incluindo-se os benefícios adicionais recebidos pelo gerente geral, avaliados pela Morris & Morgan apenas em 1975, a remuneração do gerente geral, no caso de um executivo local, era 144 a do servente; no caso de um executivo estrangeiro no Brasil, era 162 vezes a do servente". (Suplicy, 1977,p.77).

da renda pessoal apropriada pelos 10% mais ricos passa de 39,66% em 1960 para 47,79% em 1970, ao passo que, no mesmo período, a parte da renda apropriada pela metade mais pobre da população ativa caiu de 17,71% para 14,90% (Langoni, 1973).

O curso encetado pela industrialização brasileira, de 1968 em diante, tende a polarizar socialmente o país, não mais em termos de heterogeneidade estrutural (setor "moderno" X setor "tradicional"), que naturalmente persiste, embora em declínio, mas dentro do setor dominado pelo capital monopolista. A dicotomia de ganhos corresponde uma dicotomia de padrões de vida e de mercados de bens de consumo, que vão caracterizando cada vez mais a vida do país. Trata-se, em última análise, de um desenvolvimento desigual e combinado, em que as novas formas de combinação com o capital multinacional geram formas também novas de desigualdade.

ANEXO I

A assertiva (ap.3) de que o SME absorvia a apenas uma parcela limitada da força de trabalho é aparentemente desmentida por cálculos de Villela e Suzigan (1973), que estimam em 67,9% a parcela da produção agrícola brasileira exportada em 1907, proporção que teria caído para 36,1% em 1919 e para 36,7% em 1939. Se fosse verdade que 67,9% da produção agrícola era destinada ao mercado externo, em 1907, seria mínima a proporção da população agrária inserida em economia de subsistência. No anexo, em que é exposta a metodologia, os autores relatam: "Os dados básicos para 1907 são os referentes ao valor da produção dos produtos agrícolas de exportação, os únicos para os quais existiam informações... "Após deduzir 10% de consumo intermediário, "foi adicionado o montante de 87.000 contos de réis relativo à estimativa da produção animal e derivados..." (p.242 e 243). Ao que parece, os autores só consideraram como produção não destinada à exportação, a de animais e derivados, o que seria uma subestimação inacreditável. Havia obviamente ampla produção vegetal (mandioca, feijão, frutas etc) para consumo interno.

Uma maneira de avaliar o contingente populacional fora do SME no começo do século é a seguinte: de acordo com Villela e Suzigan (1973), em 1898/1910: o valor da exportação brasileira dependia em 52,7% do café e em 25,7% da borracha, os dois principais produtos da pauta. No início deste século, de acordo com dados apresentados por Simonsen (1973, p.220) Holloway (1972), Delfim (1959), Furtado (1959, p.207), São Paulo produzia 2/3 do café brasileiro. São Paulo possuía apenas 13,1% da população do país em 1900 e 15% em 1920. De acordo com Villela e Suzigan (1973), o café representava 39% da produção agrícola brasileira em 1907. Mesmo admitindo que toda população agrícola de São Paulo se dedicasse ao café (o que é inverossímil), teríamos que concluir que 13% da população agrícola do país (*) teria sido responsável por 26% (2/3 de 39%) do produto agrícola. A população dos Estados do Norte, isto é, da região em que se extraía toda borracha, representava somente 4% da do Brasil em 1900 em 4,7 em 1920. De acordo com a mesma inacreditável hipótese de que toda população agrícola do Norte se dedicava apenas à produção de borracha, ter-se-ia que concluir que de 4 a 5% da população agrícola

(*) Estamos admitindo ainda que a participação de São Paulo (e do Norte) na população agrícola, em 1900 e 1920, fosse igual à sua participação na população total.

do país seria responsável por algo como 17,4% (67,9% de 25,7%) do produto agrícola brasileiro.

Parece óbvio que a realidade era bem outra. Nas primeiras duas décadas deste século, cerca de 80% do SME estavam no Norte, em São Paulo e em certas partes de Minas Gerais (Zona da Mata) em que se produzia respectivamente borracha e café. A produção destes artigos poderia absorver no máximo 20% da população do país (proporção dos que viviam no Norte e em São Paulo). Os demais artigos de exportação (cacau, couros e peles, mate etc.) contribuíam com cerca de 1/5 para a receita das exportações, sua produção poderia ocupar, portanto, cerca de 4% (1/5 de 20%) da população, ou melhor, do tempo de trabalho social dispendido no país. Em suma, no começo do século algo como um quarto da população agrícola deveria estar inserida no SME, estando os outros três quartos na produção para o mercado interno nacional e local e para autoconsumo.

Capítulo 9 – A Inflação e as Escolas da Economia



A inflação e as Escolas de Economia

ESCOLA	DIAGNÓSTICO	RECOMENDAÇÃO DE POLÍTICA ECONÔMICA
Monetarismo	A inflação resulta do excesso de oferta de dinheiro na economia. Esse excesso de liquidez pode levar a demanda a superar a oferta, causando assim a elevação dos preços.	Elevação dos juros, contenção de demanda e do déficit público. Redução do consumo presente em nome do consumo futuro (ou seja, a poupança gera investimentos que permitirão consumo depois)
Estruturalismo	A inflação resulta de deficiência na estrutura produtiva (oferta) da economia. Essas deficiências passam tanto pela concentração das estruturas de produção e comercialização, que impõem aos consumidores preços especulativos, quando pela permanência do modelo exportador, que sacrifica progressivamente as finanças públicas e retira do Estado o poder para mudar a estrutura produtiva.	Reformas estruturais que alterem o padrão de desenvolvimento econômico. Distribuição de renda e estímulo ao mercado interno. Através estímulos de demanda e reformas estruturais comandadas pelo Estado (reforma agrária, políticas industriais, gastos públicos em infra-estrutura), a capacidade de produção da economia se amplia. Ou seja, o crescimento dissolve as pressões inflacionárias.
Inercealismo	A inflação permanece porque a economia é indexada, ou seja, todos os contratos incluem formal ou informalmente cláusulas de correção monetária, a inflação passada é retransmitida ao período seguinte.	Desindexar a economia, ou seja, acabar com a correção monetária (através de um congelamento temporário dos preços). Outra vertente sugere a indexação total, até o ponto em que a moeda indexada substitua a moeda desgastada (uma reforma monetária espontânea)

V- RECESSÃO E INFLAÇÃO

Yoshiaki Nakano (*)

1. A justificativa dada pelos economistas neoclássicos à política monetária de controle, da inflação é de que á redução na demanda tenderia a reduzir os preços. Esta afirmativa está exposta em qualquer livro-texto tradicional de economia e acaba sendo aceita pela maioria como uma verdade óbvia. No entanto, nada mais está longe da realidade do que a tradicional teoria neoclássica de preços. Constitui, na realidade, uma justificativa ideológica muito importante e por esta razão esta teoria deverá continuar nos livros-texto tradicionais por muito tempo. Nesta nota pretendo mostrar que a atual política econômica monetarista ao tentar controlar a inflação através de uma recessão acaba acelerando-a, particularmente, nos setores oligopolizados da economia.

Analisando-se os índices de preços coletados pela Fundação Getúlio Vargas, verificamos que os setores oligopolizados da economia brasileira têm apresentado uma aceleração na inflação exatamente no período em que a demanda sofreu uma retração mais acentuada. A taxa anualizada de inflação verificada no trimestre maio/junho/julho, nos setores oligopolizados foi extremamente elevada com reflexo da política monetarista. Nos setores oligopolizados como em Bebidas, esta taxa chegou a 343,5%; Material Elétrico 224,7%; Material de transporte 162,9% etc. Enquanto isso, setores mais competitivos da indústria e os setores agrícolas e produtores de matérias-primas apresentavam taxas bem menores: Madeira 11,32%; Metalúrgica 35,04%; Tecidos, Vestuários e Calçados 57,91%; Produtos Alimentares 64,32%; Produtos Agrícolas 40,38% etc.

Assim, a desaceleração ocorrida nos últimos meses no Índice Geral de Preços foi devida a queda na taxa de elevação de preços dos produtos agrícolas, matérias-primas e nos setores mais competitivos da indústria. Apesar do nível de produção ter caído 9,6% na indústria de transformação no período janeiro/novembro/81, comparado ao mesmo período de 1980, o índice médio de preços por atacado deste setor apresentou uma queda reduzida (100,3% em 1981 comparado a 109,0% em 1980). Em outras palavras, os resultados obtidos pela política monetarista, implementada a partir do segundo semestre de 1980, são diminutos e poderão ser efêmeros. Basta que os preços dos produtos agrícolas, que aumentaram apenas 70,0% em 1981, se ajustem ao mesmo nível dos preços industriais para que o índice de inflação volte praticamente aos mesmos níveis de um ano atrás.

2. Para entendermos a inflação, nada mais óbvio do que concentrarmos a nossa atenção no mecanismo de formação de preços. Entretanto, a teoria econômica tradicional exposta nos livros-texto não esclarece em nada, pois não é a atividade de troca de indivíduos abstratos ("produtores") que determina os preços. Ao contrário, na economia capitalista moderna predominam grandes empresas, multidivisionais e monopolistas e esta característica institucional tem que ser incorporada numa teoria de preços. Estas empresas constituem unidades de capital com uma completa estrutura administrativa. São, na verdade, agentes

(*) Professor da FAESP/FGV

sociais voltados à valorização do capital e em função deste processo é que os preços são determinados. Além disso, o processo da concentração inerente ao sistema capitalista acaba permitindo a criação de barreiras à mobilidade de capital, cada uma com determinado grau de monopólio, isto é, possibilidade de obter taxas de lucros monopolistas. Em outras palavras, na maioria dos setores industriais são os grandes oligopólios que predominam e administram os seus preços no mercado independentemente das condições de oferta e demanda.

Nestas condições, não é difícil de entender porque os preços dos setores oligopolizados apresentam um comportamento que contraria o dogma neoclássico aceito como verdade óbvia de que uma redução na demanda provoca uma redução nos preços. Na prática, cada empresa oligopolista tem a sua taxa de lucro planejada, determinada pelo seu grau de monopólio, e para alcançá-la fixa uma margem de lucro que acrescentando aos custos diretos permitiria chegar a um preço capaz de cobrir os demais custos além do lucro planejado. Uma vez calculada esta margem de lucro ela tende a ser relativamente constante. Em condições normais, os preços são determinados acrescentando-se esta margem fixa sobre os custos diretos e por isso tendem a ser insensíveis a variações na demanda. Entretanto qualquer variação nos custos diretos tende a ser repassada nos preços.

No entanto, quando a demanda cai drasticamente como ocorrido primeiro semestre de 1981 os custos fixos unitários aumentam e se a margem de lucro não for aumentada o lucro será corroído por um aumento nos custos. Em outras palavras, as empresas oligopolistas por terem controle sobre o mercado procuram recuperar as perdas ocorridas devido a queda nas vendas através de uma elevação nas margens de lucros. Com o aumento nas margens de lucros para as vendas decrescentes elas tentam assegurar a manutenção de taxa de lucro planejada. É exatamente o que ocorreu na atual recessão. Com a aplicação medidas monetárias extremamente restritivas a partir do segundo semestre de 1980 a economia brasileira entrou num processo recessivo. Com isso os setores oligopolizados elevam as suas margens de lucro provocando uma típica inflação de lucros. E foi exatamente no trimestre maio/julho o período em que estas empresas fizeram os maiores reajustes nos níveis de produção despedindo trabalhadores em massa que as margens de lucros sofreram maiores elevações como se pode verificar no quadro anexo. Uma vez elevadas as margens de lucro se não houver quedas na demanda não haveria razões para os oligopólios acelerarem as remarcações de preços. Isto explica porque nos meses subsequentes, quando a demanda cai menos rapidamente, a aceleração de preços também foi menor.

3. Ao lado destes setores concentrados e oligopolizados existe também um segundo segmento da economia composto do setor agrícola, setor produtor de matérias-primas e alguns ramos competitivos da indústria onde o mecanismo de formação de preços é bastante diferente do setor oligopolizado. Nestes setores existe livre mobilidade de capital e com isto as empresas não têm o poder de administrar os preços. A competição intercapitalista torna os preços relativamente flexíveis e nestas condições quando existe uma queda na demanda reagem reduzindo os seus preços para poderem honrar os seus compromissos financeiros. É exatamente o que pode ser observado no quadro anexo, onde nitidamente verificamos que estes setores desaceleram os seus preços no momento em que a

demanda sofreu uma queda acentuada no passado. Mas esta desaceleração tem um limite, pois no momento em que os preços deixam de cobrir os custos diretos todas as empresas preferem parar as suas máquinas. Assim uma vez atingido este nível de preços em que a margem de lucro é nula, mesmo as empresas competitivas começam a repassar as elevações de custos diretos nos seus preços. Neste momento a política recessiva deixa também de atuar na forma antiinflacionária sobre estes setores. Como pode ser observado no quadro anexo.

Desta forma, o que ocorrerá com a inflação acaba dependendo do peso relativo destes dois segmentos competitivos e oligopolizados na economia. Se o peso relativo dos setores concentrados for muito grande a recessão tende a realimentar a inflação compensando as quedas verificadas nos setores competitivos.

4. Evidentemente, este processo de realimentação inflacionária tem limites. Resta saber quais são estes limites e quando eles começam a atuar. Estes limites dependem do grau de concentração econômica, isto é; da capacidade das empresas de estabelecerem obstáculos à competição tal como: impor barreiras à entrada de novas empresas no setor, diferenciação do produto, controle de tecnologia, canais de distribuição etc. Quanto maior for este grau de monopólio, mais longa deverá ser a recessão pela que os oligopólios deixem de responder perversamente. Há um momento, no entanto, em que esta política de elevação de preços deixa de compensar as quedas nas vendas e todas as empresas trabalham no vermelho. Isto ocorre quando a recessão se transforma numa depressão tão prolonga que desestrutura toda economia, provocando quebras generalizadas de empresas. Os preços (relativamente aos salários) estão também são elevados que a demanda se torna extremamente sensível e novas elevações. Neste momento, o nível de desemprego é tão grande que os salários já sofreram uma grande redução e com isso a inflação começa a ceder. Assim, a política monetarista não deixa de ter sua eficácia, mas é através do aumento do desemprego e redução dos salários reais que a inflação começa a ceder.

Entretanto, devemos observar que a efetiva redução na taxa inflação ocorre particularmente na fase seguinte quando a demanda começa a ser reativada pelo próprio governo devido às violentas pressões sociais. Com isso as vendas começam a aumentar, reduzindo-se assim os custos fixos, permitindo mesmo a redução nas margens de lucro.

A análise acima mostra claramente que quem está pagando os custos da política recessiva adotada pelo governo são os setores competitivos e os trabalhadores que perderam os seus empregos e tiveram seus salários reais reduzidos. As grandes empresas oligopolistas têm transferido os prejuízos da retração na demanda aos consumidores, acelerando o aumento nos preços, como fica claro no quadro a seguir. Os trabalhadores e os setores competitivos vêm arcando com os prejuízos da recessão e da desaceleração nos seus salários e preços. Para que a política antiinflacionária seja mais eficaz e tenha custos sociais menores outras técnicas de controle da inflação devem ser utilizadas. Uma política seletiva de controle de preços e uma política justa de rendas, controlando particularmente os juros, é fundamental para controlar a inflação.

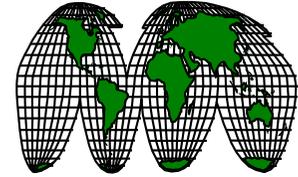
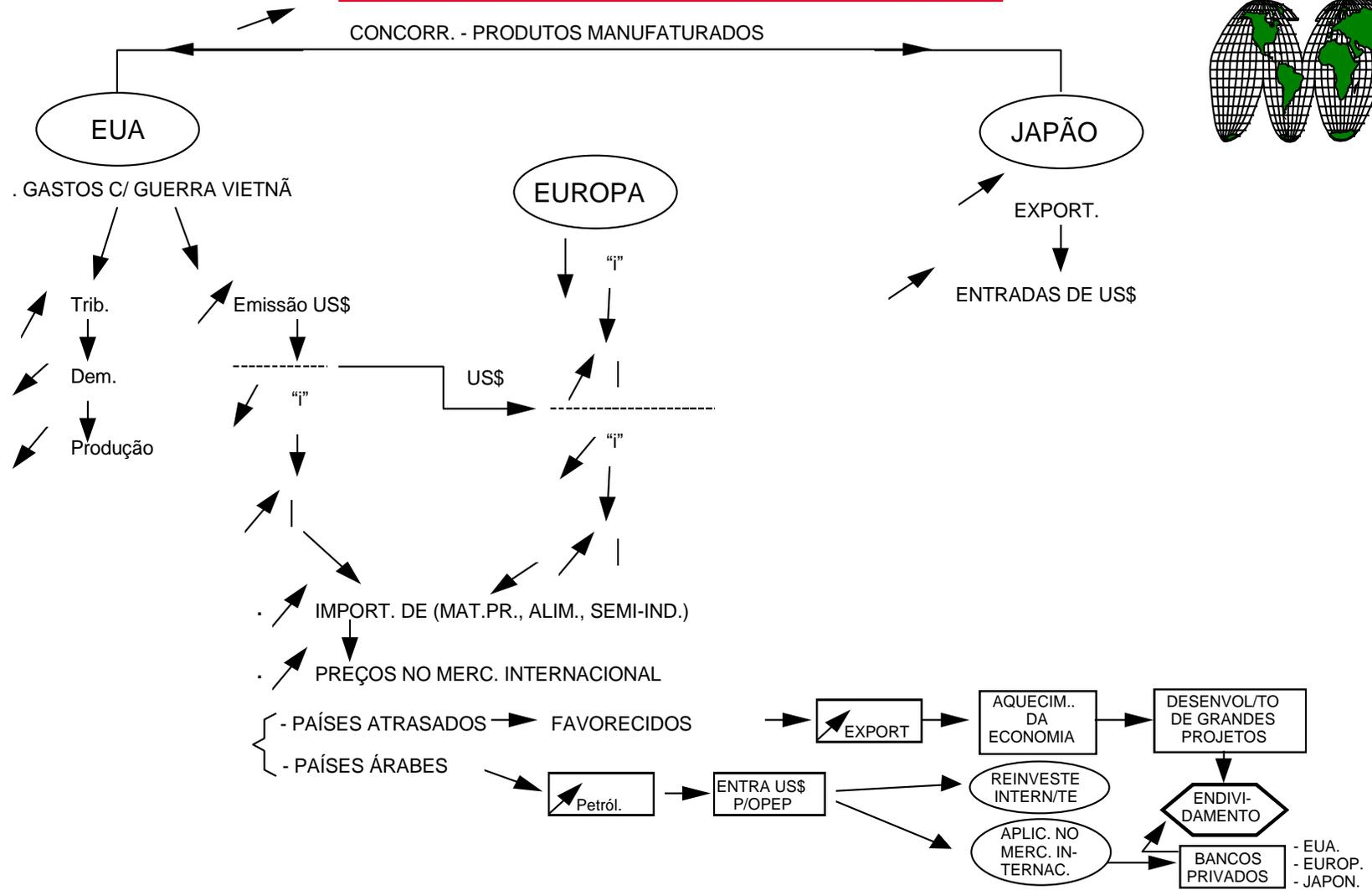
QUADRO I

TENDÊNCIA DA TAXA DE INFLAÇÃO (Taxas Anualizadas)					
	12 Meses até dez/80	12 Meses até dez/81	12 Meses até jul/81	6 Meses até jul/81	3 Meses até jul/81
Índice Geral de Preços-D.I.	108,55	95,2	110,50	105,06	84,96
Índice de Custo de Vida	86,34	100,5	108,45	107,20	102,02
Índice de Construção Civil	112,99	86,2	96,20	92,19	36,07
Índice de preços no atacado - O.G.	118,62	90,5	108,17	97,73	80,87
Produtos Agrícolas	138,17	70,7	105,22	74,21	40,38
Produtos Industriais	110,26	99,7	108,82	108,57	101,74
I. P. A. – INDÚSTRIA					
1. (Setores Competitivos que apresentam uma nítida desaceleração inflacionária)					
Metalúrgica	102,40	83,2	79,91	64,96	35,04
Madeira	157,50	21,6	65,66	26,08	11,32
Mobiliário	121,42	81,8	108,01	61,83	86,52
Couros e Peles	43,97	89,1	73,61	90,82	61,02
Tecidos, Vestuário, Calçados	101,84	68,8	76,24	56,17	57,91
Produtos Alimentares	85,60	96,9	92,03	80,17	64,32
2. (Setores Oligopolizados que apresentam aceleração e/ou altas taxas inflacionárias)					
Material elétrico	106,62	135,2	129,70	178,19	224,73
Elerodomésticos	115,13	134,0	137,34	191,65	227,27
Material de Transporte	107,38	149,4	149,72	183,14	162,94
Veículos a Motor	107,53	148,0	146,72	176,22	157,65
Papel e Papelão	95,87	120,5	110,53	102,06	157,85
Borracha	136,29	166,5	140,29	146,77	158,99
Química	130,72	113,9	130,84	163,87	149,25
Bebidas	118,71	127,2	141,85	127,01	343,51
Fumo	65,39	183,0	156,28	287,73	301,00

FONTE: Conjuntura Econômica.

Capítulo 10 – Questões Conjunturais da Economia Brasileira

ORIGENS DO ENDIVIDAMENTO INTERNACIONAL



DISTRIBUIÇÃO DOS RENDIMENTOS DA POPULAÇÃO ECONOMICAMENTE
ATIVA (%)

Categorias	1960	1970	1972	1976	1980	1990*
20% MAIS POBRES	3,9	3,4	2,2	3,2	2,8	2,4
50% MAIS POBRES	17,4	14,9	11,3	13,5	12,6	11,2
10% MAIS RICOS	39,6	46,7	52,6	50,4	50,9	49,7
5% MAIS RICOS	28,3	34,1	39,8	37,9	37,9	35,8
1% MAIS RICOS	11,9	14,7	19,1	17,4	16,9	14,6

FONTE: Censos Demográficos de 1960, 1970 e 1980 e PNDA, de 1972 e 1976, IBGE Luiz C. Bresser Pereira, "Os Desequilíbrios da Economia Brasileira e o Excedente", in Estudos Econômicos, vol. 8, nº 3, set-dez. 1978.

* FONTE: IBGE de 1990

Capítulo 11 – A Economia Brasileira

Boletim do Banco Central do Brasil – Relatório Anual