

## Capítulo 8

### AS PRÁTICAS MONOPOLISTAS

O QUE DISSEMOS até agora certamente dará ao leitor condições suficientes para interpretar a maioria dos casos práticos que provavelmente encontrará e a compreender a falta de propriedade da maioria dessas críticas à economia do lucro que, direta ou indiretamente, depende da inexistência da concorrência perfeita. Sendo possível, no entanto, que a legitimidade da nossa argumentação não se torne evidente à primeira vista, será útil estendermo-nos um pouco mais sobre o assunto e tornar mais explícitos certos pontos.

1. Acabamos de ver que, como realidade inegável ou simples ameaça, o impacto das inovações — novas técnicas, por exemplo — sobre a estrutura de uma indústria reduz consideravelmente o efeito a longo prazo e a importância de práticas que visam, através da restrição da produção, à conservação de posições tradicionais e à exploração ao máximo dos lucros que nelas se baseiam. Devemos admitir ainda que práticas restritivas desse tipo, enquanto conservarem a eficácia, adquirem uma nova significação na tempestade eterna da destruição criadora, uma significação que não teriam num estado estacionário ou numa fase de crescimento lento e equilibrado. Em ambos os casos, a estratégia da restrição produziria apenas um aumento dos lucros às custas dos compradores, exceto nos casos de progresso equilibrado., em que poderia ser ainda o meio mais fácil e eficiente de acumular meios para financiar novos investimentos\*. (*\* Os teóricos provavelmente considerarão culpado de grave erro os que admitirem essa possibilidade e provarão imediatamente que o financiamento através de empréstimos bancários ou fontes particulares ou, no caso do governo, o financiamento com o imposto de renda arrecadado, é muito mais racional do que o financiamento mediante o excesso de lucros obtidos através de uma política restritiva. Em certos casos, eles têm indubitavelmente razão. Mas em outros, não. Acreditamos que o capitalismo e o comunismo do tipo russo se incluem na última categoria. Mas o importante é que as considerações teóricas, especialmente a curto prazo, não podem solucionar, embora contribuam para a solução, o problema que encontraremos novamente na parte seguinte.*) (111) No processo da destruição criadora, todavia, as práticas restritivas podem contribuir de maneira acentuada para equilibrar a nau do negócio e atenuar dificuldades temporárias. Tal argumento é, na verdade, muito conhecido e surge periodicamente em tempos de depressão e, como todos o sabemos, tornou-se muito popular entre os governos e seus assessores econômicos — como o atesta o caso do NRA. Mas, embora tal organismo tenha sido tão mal usado e explorado que a maioria dos economistas o despreza figadalmente, os

mesmos conselheiros que foram por eles responsáveis \* fracassam sempre em lhe perceber a justificação geral. *(\*Em particular, é fácil mostrar que não faz sentido e, pelo contrário, acarreta sérios prejuízos uma política que visa à manutenção da paridade de preços.)*

Praticamente, todos os investimentos implicam, como complemento indispensável da atividade do homem de negócios independente, certas medidas de proteção — o seguro e a arbitragem, por exemplo. O investimento a longo prazo em condições de rápida mutação, especialmente aquelas que mudam ou podem mudar a qualquer momento sob o efeito de novas mercadorias e técnicas, assemelha-se a atirar num alvo que não é apenas indistinto, mas se move — e aos arrancos, por falar nisso. Daí a necessidade de se recorrer a expedientes de proteção, como patentes, ocultamento temporário de certos processos ou, em alguns casos, contratos de longa duração obtidos com antecedência. Mas esses expedientes, que a maioria dos economistas aceita como elementos normais em qualquer administração racional, \* constituem apenas casos especiais incluídos numa classe muito mais extensa, entre os quais muitos que os economistas condenam, embora não difiram radicalmente dos tipos admitidos sem discrepância.

*(\* Alguns economistas, no entanto, pensam que até mesmo esses expedientes são obstáculos ao progresso, que, embora talvez necessários na sociedade capitalista, não existiriam numa socialista. Há alguma verdade nessas palavras. Mas não afeta a afirmação de que proteção conferida pelas patentes, etc. é, nas condições da economia de lucro, antes um fator estimulante do que inibidor.)*

Se, por exemplo, o risco de guerra for segurável, ninguém objetará se a empresa transferir ao cliente o preço do seguro. Mas **(112)** esse risco, se não há maneira de segurá-lo, não deixa de ser elemento a computar nos custos a longo prazo, caso em que uma estratégia de preços que vise ao mesmo objetivo parecerá envolver restrições desnecessárias e produzir excesso de lucros. Similarmente, se uma patente não pode ser segurada, ou não seria protegida, mesmo se segurada, outros meios devem ser usados para justificar o investimento. Entre esses poderemos citar uma política de preços que tornasse possível uma amortização mais rápida do que seria normal em outras circunstâncias, ou novo investimento que proporcionasse um excesso de capacidade, que seria usada apenas para fins de agressão ou defesa. Da mesma maneira, não se podendo contar antecipadamente com longos contratos, recursos outros deverão ser imaginados para vincular à firma os fregueses em perspectiva.

Ao analisar tal estratégia em determinadas épocas, o economista ou o agente do Governo

deparam-se com políticas de preços que lhes parecem predatórias e restrições à produção que consideram desperdício da oportunidade de produzir. Não percebem que restrições desse tipo são, nas condições desse vendaval eterno, meros incidentes, muitas vezes inevitáveis, de um processo de expansão a longo prazo que protegem e nunca impedem. Não há mais paradoxo neste caso do que haveria em dizer que os carros correm cada vez mais rapidamente *porque* possuem freios.

2. Esta tese torna-se muito mais clara nos casos dos setores da economia que em determinada época recebem todo o impacto das novas mercadorias e métodos sobre a estrutura industrial. Teremos uma idéia muito mais vivida e realística da estratégia industrial imaginando o comportamento de novas empresas e indústrias que introduzem mercadorias e métodos novos (a indústria de alumínio, por exemplo) ou reorganizam parcial ou totalmente uma indústria (como no caso da velha Standard Oil Company).

Como vimos anteriormente, essas empresas são agressoras por natureza e empregam com notável eficácia a arma da concorrência. Apenas em raríssimos casos a sua intromissão deixa de melhorar em quantidade e qualidade a produção, através de novos métodos — embora não os utilizem ao máximo — e por meio da pressão exercida sobre firmas antigas. As condições em que se encontram esses agressores, no entanto, são de tal tipo que eles necessitam, para o ataque e defesa, de outra proteção além do preço e da qualidade dos produtos que vendem, os quais devem ser constantemente manipulados de forma a dar a impressão de que se limitam a restringir a produção e manter altos os preços. **(113)**

Por um lado, o planejamento em grande escala poderia fracassar se não se soubesse desde o início que a concorrência seria desencorajada pela exigência de grandes capitais ou falta de experiência, ou que existem meios para desencorajar e controlar os rivais e, dessa maneira, ganhar tempo e espaço para ulterior desenvolvimento. Até mesmo a conquista do domínio financeiro sobre firmas rivais, que ocupam posições inexpugnáveis e somente seriam derrotadas por esse meio, ou a obtenção de privilégios que se chocam com a opinião pública sobre o *fair-play* — tarifas ferroviárias preferenciais — surgem, na medida em que se considera o seu efeito a longo prazo sobre a produção total, sob luz diferente\*. (\* A ressalva acrescenta-a elimina, pensamos, qualquer justa causa de ofensa que a proposição acima pode causar. No caso de a ressalva não ser suficientemente explícita,

*pedimos permissão para repetir que o aspecto moral é nesse caso, como deve ser em todos os outros, inteiramente esquecido pelo argumento econômico. Quanto ao resto, não deve esquecer o leitor que, até mesmo ao tratar de ações- indubitavelmente criminosas, todos os júris e juízes civilizados levam em conta o objetivo ulterior que inspirou o crime e chegarão a conclusões diferentes, dependendo de o crime ter ou não ter efeitos que eles considerem socialmente desejáveis. Uma outra objeção seria mais aceitável. Se uma empresa não pode obter sucesso senão mediante esses meios, não significará isso que ela não pode servir a nenhum fim social. Um argumento muito simples pode ser proposto para apoiar esta opinião. Mas está sujeito a uma séria ressalva ceteris paribus, isto é, se aplica em condições que equivalem mais ou menos a excluir o processo da destruição criadora — ou seja, a própria realidade capitalista. Pensando-se no caso, verificar-se-á que a analogia com a prática ora discutida sobre as patentes, é suficiente para provar o fato. ) Podem constituir métodos necessários à remoção dos obstáculos colocados no caminho do progresso pela instituição da propriedade privada. Esse tempo e esse espaço seriam igualmente necessários em uma sociedade socialista e seriam obtidos por ordem emanada de uma autoridade central.*

A criação de uma empresa particular, por outro lado, seria impossível se não soubesse de início que haveria oportunidade de situações excepcionalmente favoráveis que, se exploradas de acordo com o critério de preço, qualidade e quantidade, produziriam lucros suficientes para contrabalançar condições excepcionalmente desfavoráveis, desde que enfrentadas da mesma maneira. Mais uma vez essa possibilidade requer estratégia que, a curto prazo, é frequentemente de natureza restritiva e, na maioria dos casos, consegue dificilmente atender a seus objetivos. Em outros casos, todavia, revela-se tão bem sucedida que produz lucros muito maiores do que os necessários para provocar um investimento correspondente. São essas justamente as iscas que atraem os capitais para os caminhos virgens. E elas explicam por que setor tão grande do mundo capitalista **(114)** emprega inutilmente o seu dinheiro: em meados da próspera década de 1920, cerca de metade das sociedades anônimas dos Estados Unidos funcionava em regime deficitário, com zero de lucros ou com lucros que, se previstos, teriam sido incapazes de justificar o trabalho e a despesa que acarretavam.

Nosso argumento, todavia, abrange campo mais largo do que simplesmente o caso de novas empresas, métodos e indústrias. Velhas firmas e indústrias tradicionais, estejam ou não diretamente expostas à fúria dos elementos, vivem ainda assim em meio da eterna tempestade. Surgem, no processo da destruição criadora, situações em que muitas firmas que afundam teriam podido continuar a navegar vigorosa e utilmente se tivessem podido atravessar determinada tormenta. À parte as crises e situações gerais, surgem situações locais em que a rápida transformação da conjuntura, tão característica deste processo, desorganiza de tal maneira

a indústria a ponto de lhe infligir prejuízos absurdos e ocasionar um desemprego evitável. Em resumo, nada justifica que se procure conservar indefinidamente indústrias obsoletas, mas faz sentido evitar que elas se desmoronem estrepitosamente, ou tentar transformar uma derrota fragorosa, que se pode tornar centro de efeitos cumulativos depressivos, em retirada ordenada. Reciprocamente, no caso das indústrias que agiram imprudentemente, mas continuam ganhando terreno em lugar de perdê-lo, poderemos falar de um progresso ordenado\*. (*\* Um bom exemplo ilustrativo desse ponto — na verdade de grande parte do nosso argumento geral — é a história das indústrias de automóveis e rayon no após-guerra. A primeira ilustra muito bem a natureza e o valor do que poderíamos chamar concorrência depurada. O tempo da bonança terminou mais ou menos pelas alturas de 1916. Numerosas firmas, no entanto, se estabeleceram na indústria, a maioria das quais sendo eliminada pelas alturas de 1925. De uma luta de vida ou morte surgiram três companhias que hoje absorvem mais de 80% das vendas totais. Sofrem a pressão da concorrência até o ponto em que, a despeito das vantagens de uma posição tradicional e de uma complicada organização de vendas e serviços, qualquer fracasso em manter ou melhorar a qualidade dos seus produtos ou qualquer nova tentativa de entrar em combinação monopolista provocaria o aparecimento de novos concorrentes. Entre si, as três empresas atuam de maneira que se poderia considerar de respeito mútuo e não competitiva: abstêm-se de certas táticas agressivas (que, por falar nisso, estariam também ausentes num estado d? concorrência perfeita); trabalham no mesmo ritmo, e procuram obter vantagens marginais. Essa situação prevalece há mais de 15 anos e hoje já é claro que se as condições de concorrência teoricamente perfeita tivessem prevalecido durante esse período, carros melhores e mais baratos teriam sido oferecidos ao público, além de maiores salários e empregos mais seguros para os operários. A indústria do rayon teve sua bonança na década de 1920. Apresenta os aspectos que acompanham a introdução de mercadorias em campos inteiramente ocupados anteriormente e a política que se impõe nessas condições afeta-a ainda mais claramente do que na indústria automobilística. Há numerosas outras diferenças. Mas, fundamentalmente, o caso é semelhante. A expansão do volume e qualidade da produção de rayon é matéria de conhecimento geral. E, no entanto, a política restritiva foi seguida invariavelmente durante toda essa expansão.*)

O que dissemos acima nada mais é que bom senso comezinho. Mas se ignora com persistência tão teimosa que às vezes surgem dúvidas sobre sua sinceridade. E disso se segue que, dentro do processo da destruição criadora, existe um outro lado da auto-organização industrial, além daquelas realidades que os teóricos se acostumaram a relegar aos livros e às conferências sobre os ciclos (115) econômicos. As *restrições comerciais* do tipo dos cartéis, além daqueles que consistem simplesmente em observar convênios tácitos sobre a concorrência de preços, podem ser eficazes em épocas de depressão. Até certo ponto, podem finalmente produzir não apenas uma expansão da produção total mais constante, mas também maior do que a que poderia ser conseguida por uma expansão descontrolada, que não deixaria de vir acompanhada de catástrofes. Tampouco podemos argumentar que essas catástrofes ocorrem em todos os casos. Sabemos o que aconteceu em cada caso histórico, mas temos uma idéia muito imperfeita do que poderia ter ocorrido, se levado na devida conta o tremendo ritmo do progresso e a ausência dessas medidas de contenção.

Embora exaustiva como vem sendo, a nossa argumentação não abrange todos os casos de estratégia restritiva ou reguladora, muitos dos quais sem dúvida exercem efeito prejudicial sobre o desenvolvimento a longo prazo da produção e que, sem maior exame, se atribui a todos eles. E, mesmo no caso abrangido pelo nosso argumento, o efeito líquido depende das circunstâncias e da maneira e grau em que a indústria se controla em cada caso individual. E tão admissível, na verdade, que um sistema onipresente de cartéis possa sabotar todo o progresso, como é admissível que possa conseguir com menos desvantagens sociais e privadas os resultados que são atribuídos à concorrência perfeita. E é justamente por isso que o nosso argumento não chega a constituir uma alegação válida contra a regulamentação-estatal. Demonstra apenas que não há qualquer razão que justifique o *desmembramento indiscriminado dos trustes* ou a condenação de todas as práticas que podem ser qualificadas de restrições ao comércio. Uma regulamentação racional e não vingativa pelas autoridades públicas constitui problema extremamente delicado, cuja solução não pode ser confiada a qualquer órgão público, especialmente quando **(116)** se levanta um clamor contra as grandes empresas\*. (*\* Infelizmente, esta afirmação constitui obstáculo tão eficiente a um acordo sobre política como a mais completa condenação de defesa da regulamentação pelo governo. Na verdade, pode tomar amargas as discussões. Os políticos, funcionários públicos e economistas podem enfrentar o que nós polidamente chamaríamos de oposição declarada dos realistas econômicos. As dúvidas a respeito de sua competência, que nos ocorrem quando vemos como funciona a mente legal, são muito mais difíceis de suportar.*) Mas o nosso argumento, concebido para refutar a *teoria* predominante e as inferências nela baseadas sobre as relações entre o capitalismo moderno e a expansão da produção global, resulta simplesmente em outra *teoria*, isto é, outro estudo dos fatos e nova maneira de interpretá-los. Para nossos objetivos, o resultado é suficiente; quanto ao mais, que falem os fatos.

3. Examinemos agora brevemente a questão dos preços rígidos, que despertaram tanta atenção ultimamente. A questão dos preços é, na verdade, apenas um aspecto particular do problema que vimos discutindo. Definiremos a rigidez da seguinte maneira: um preço é rígido se menos sensível às alterações da oferta e da procura do que seria numa situação de concorrência perfeita\*. (*\* Essa definição é suficiente para nosso objetivo, mas não será satisfatória para outros. Veja o artigo de D. D. HUMPHREY no Journal of Political Economy, outubro de 1937, e o de E. S. MASON na Review of Economic Statistics, maio de 1938. O Professor MASON mostrou, entre outras coisas, que, ao contrário da crença geral, a rigidez dos preços não está aumentando, ou pelo menos, não é maior do que há quarenta anos, resultado que é suficiente para invalidar algumas das implicações da atual doutrina da rigidez.*)

Nesse sentido e quantitativamente, o grau de rigidez dos preços depende do material e do método de medição que escolhermos, o que torna a matéria um tanto duvidosa. Mas, seja qual for o material e o método, é indubitável que os preços não são tão rígidos como parecem. Há uma série de razões para explicar por que aquilo que é, na realidade, uma modificação de preços, não se reflete no quadro estatístico. Ou, em outras palavras, por que existe tanta rigidez aparente. Mencionaremos aqui apenas um tipo dessa rigidez, estreitamente relacionada com os fatos salientados em nossa análise.

Já chamamos a atenção para a importância da introdução de novas mercadorias para o processo capitalista em geral e para o mecanismo competitivo em particular. Uma nova mercadoria pode modificar radicalmente a estrutura dos preços preexistente e satisfazer uma determinada necessidade a preços mais baixos por unidade de serviço (o serviço de transporte, por exemplo), sem que necessite variar sequer um dos preços habituais. Em outras palavras, a flexibilidade, **(117)** no sentido lato da palavra, pode ser acompanhada de rigidez, no sentido formal. Sabemos de outros casos, mas não deste tipo, nos quais a redução do preço constitui a única razão para o aparecimento de uma nova marca, enquanto a antiga continua cotada da mesma maneira. Mais uma vez, deparamo-nos aqui com uma redução de preços que não se reflete nas estatísticas. Além disso, a grande maioria das mercadorias de consumo — particularmente os aparelhos modernos — é apresentada em primeiro lugar de forma insatisfatória e experimental e com a qual não poderia conquistar os mercados potenciais. O melhoramento da qualidade dos produtos constitui, pois, um aspecto praticamente geral da evolução das indústrias e empresas individuais. E implique ou não esse melhoramento novas despesas, o preço constante por unidade de uma mercadoria em fase de aperfeiçoamento não deve ser considerado rígido sem estudos adicionais.

Restam ainda, naturalmente, numerosos casos de rigidez autêntica de preços — preços que são mantidos inalterados por questão de política comercial ou que continuam inflexíveis — porque é difícil alterá-los, como acontece com o caso dos preços fixados pelos cartéis depois de difíceis negociações. Para se compreender a influência a longo prazo desse fator sobre o desenvolvimento a longo prazo da produção é, antes de tudo, necessário levar em conta que essa rigidez é, essencialmente, um fenômeno a curto prazo. Não se conhecem exemplos de rigidez a longo prazo. Seja qual for a indústria manufatureira ou grupo de artigos manufaturados que

submetamos a estudo, em um período longo de tempo, verificaremos quase sem exceção que, a longo prazo, os preços jamais deixam de se adaptar ao progresso tecnológico — muitas vezes reagem baixando de maneira espetacular\* (*\* Os preços não caem, de maneira geral, como cairiam no caso da concorrência perfeita. Mas isso é verdadeiro apenas ceteris paribus e esta ressalva despe a afirmação de toda importância prática. Já chamamos a atenção para esse ponto e a ele voltaremos abaixo (Seção 5).*) — a menos que contrariados por acontecimentos, política monetária ou, em alguns casos, por variações independentes nas escalas de salário que, naturalmente, devem ser levadas em conta mediante correções apropriadas, da mesma maneira que ocorre com os casos de variações da qualidade dos produtos\*. (*\* Do ponto-de-vista do bem-estar, é conveniente adotar uma definição diferente da nossa e medir as flutuações de preços em termos de horas de trabalhos que são atualmente necessárias para se obter os dólares que comprarão determinadas quantidades de mercadorias de consumo manufaturadas, levando-se em conta as modificações da qualidade. Aliás, já fizemos isso no curso de argumento anterior. Revela-se, então, uma tendência para a baixa a longo prazo, que é realmente impressionante. As modificações no nível de preço provocam outro problema. Na medida em que refletirem influências monetárias, devem ser eliminadas para a maioria dos fins de um estudo sobre a rigidez. Mas não no sentido em que refletirem o efeito combinado de maior eficiência em todas as linhas de produção.*) Nossa análise anterior mostra à saciedade porque isso deve ocorrer no processo da evolução capitalista. (118)

O que a estratégia comercial realmente almeja — e a única coisa que, na verdade, pode conseguir — é evitar as flutuações de temporada, fortuitas ou cíclicas, dos preços, e que estes variem apenas como reação às modificações mais fundamentais nas condições que servem de base a essas flutuações. Uma vez que essas modificações fundamentais demandam tempo para se manifestar, essa estratégia se traduz no movimento lento, a passos discretos, mantendo-se os preços até que um quadro novo e de contornos relativamente duráveis substitua o antigo. Em linguagem técnica, isso quer dizer que a estratégia procura seguir uma linha quebrada funcional que represente as tendências a longo prazo. E é justamente isso que, na maioria dos casos, a autêntica e voluntária rigidez de preços vem a ser. Na verdade, a maioria dos economistas admite esse fato, pelo menos tácitamente, pois, embora alguns dos seus argumentos sobre a rigidez se sustentem apenas se o fenômeno for a longo prazo — por exemplo, a maioria dos argumentos que afirmam que a rigidez dos preços priva os consumidores do progresso tecnológico — na prática eles estudam e discutem primariamente a rigidez cíclica e especialmente o fato de que muitos preços não baixam, ou não baixam imediatamente, nas épocas de recessão e depressão. O importante, pois, é saber como essa rigidez a curto prazo\* pode afetar a expansão da produção global a longo prazo. (*\* Deve-se observar, todavia, que esse curto prazo pode demorar mais do que a palavra geralmente implica, algumas vezes dez anos ou mais. Não há um único ciclo, mas diversos ciclos simultâneos de duração variável. Os mais importantes duram, em média, nove anos e meio. Modificações estruturais*



*envolvendo ajustamentos de preços realmente ocorrem em períodos dessa duração. A extensão total das modificações espetaculares revela-se apenas em períodos mais longos. Para fazer a devida justiça ao alumínio, ao rayon e aos preços de automóveis, devemos estudar um período de mais ou menos quarenta e cinco anos.)* No particular, o único problema realmente importante é o seguinte: os preços que continuam altos em épocas de recessão ou depressão indubitavelmente influenciam a situação comercial nessas fases dos ciclos; se essa influência é muito prejudicial — tornando as coisas muito piores do que seriam caso prevalecesse uma flexibilidade perfeita — as conseqüências indesejáveis poderão afetar, **(119)** em todos os casos, a produção na recuperação ou prosperidade subsequente e, dessa maneira, reduzir de modo permanente a média de crescimento da produção global abaixo do que ela poderia alcançar na ausência dessa rigidez. Dois argumentos, aliás, foram concebidos em favor dessa opinião.

Para esclarecer bem o primeiro, vamos supor que uma indústria recusa-se a reduzir os preços em uma época de recessão e continua a vender exatamente a mesma quantidade de mercadorias que venderia se tivessem baixado suas cotações. Os compradores, por conseguinte, perdem exatamente aquilo que a indústria ganha com a rigidez. Se tais compradores pertencem à categoria que gasta tudo o que pode e se a indústria ou aqueles que recebem os lucros líquidos não gastam o excesso que recebem, mas o depositam ou resgatam empréstimos bancários, a circulação geral do dinheiro na economia pode ser reduzida. Acontecendo isso, outras indústrias ou firmas podem sofrer as conseqüências e se, por seu lado, restringem suas despesas, pode ocorrer uma acumulação de efeitos depressivos na economia. Em outras palavras, a rigidez pode influenciar a quantidade e distribuição da renda nacional de maneira a reduzir os saldos, aumentar os depósitos improdutivos ou a economia privada, para utilizarmos uma descrição errônea. H concebível um caso desse tipo. O leitor, no entanto, verificará facilmente que sua importância prática, \* se é que existe alguma, é insignificante. (\* O melhor método de se conseguir isso é estudar cuidadosamente todas as presunções envolvidas não apenas no caso típico citado, mas também nos casos menos importantes, que são de ocorrência menos provável. Além do mais, não se deve esquecer que o lucro obtido através da manutenção de preços elevados pode ser a maneira de se evitar a falência ou, pelo menos, a necessidade de interromper as operações, circunstâncias que podem ser mais eficientes para provocar uma espiral descendente do que uma provável redução nas despesas totais. Vejam-se os comentários ao segundo argumento.)

O segundo argumento baseia-se no efeito perturbador que a rigidez de preços pode exercer se, uma indústria particular ou em outro setor, dá origem a uma restrição adicional da produção, isto é, uma restrição mais aguda do que a que ocorre obrigatoriamente em períodos de depressão. Como tais efeitos se fazem sentir, sobretudo através da ampliação incidental do

desemprego — a instabilidade do emprego constitui, na verdade, a acusação mais freqüentemente assacada contra a rigidez de preços — e a conseqüente diminuição dos gastos totais, tal argumentação acaba-se confundindo com a primeira. Sua importância prática fica consideravelmente reduzida, embora os economistas divirjam até que ponto, pela verificação de que, nos (120) casos mais característicos, a rigidez dos preços é ocasionada precisamente pela fraca reação da procura às modificações a curto prazo dentro das flutuações; praticáveis. As pessoas que, em épocas de depressão, se preocupam com o futuro, provavelmente não comprarão um carro novo mesmo que o preço tenha sido reduzido em 25 %, especialmente nos casos em que a compra pode ser facilmente adiada e se a redução induz a expectativa de ainda maiores baixas.

Mas, independente de tudo quanto dissemos acima, verificamos ainda que o argumento é inconclusivo, pois está também viciado por uma cláusula *ceteris paribus*, inadmissível no nosso processo de destruição criadora. De fato — na medida em que é exato que, com preços mais flexíveis, maiores quantidades de mercadorias poderiam ser vendidas *ceteris paribus* ~ não se deriva a conclusão de que ou a produção da mercadoria em causa, ou a produção global e, daí, o aumento do número de empregos, seria necessariamente maior, pois, na medida em que podemos supor que a recusa em baixar os preços fortalece a posição das indústrias que adotam essa política, seja por aumento da renda, seja pelo combate ao caos no mercado — isto é, na medida em que essa decisão seja algo mais de que simples estratégia errada — essa orientação pode transformar em centros de resistência setores que, de outra maneira, poderiam ser transformados em áreas de devastação. Como vimos acima, e de um ponto-de-vista mais geral, a produção global e o pleno-emprego podem manter-se, nada obstante as restrições incidentais a essa política, em nível mais elevado do que teria sido possível, caso se tivesse deixado a depressão subverter a estrutura dos preços\*. (\* Dizem os teóricos que, nas depressões, as curvas de procura podem descer muito mais violentamente se forem removidos todos os suportes que sustentam os preços.) Em outras palavras, nas condições criadas pela evolução capitalista, a flexibilidade perfeita e geral dos preços pode, nas épocas de depressão, instabilizar ainda mais o sistema, em vez de estabilizá-lo, como indubitavelmente ocorreria nas condições imaginadas pela teoria geral. Mais uma vez, esse fenômeno é em grande parte admitido naqueles casos em que o economista sente simpatia pelos interesses mais diretamente afetados, como acontece por exemplo nos casos do trabalho e da agricultura. Nestes casos, ele admite logo que o que parece rigidez pode ser apenas adaptação regulamentada.

Talvez o leitor se surpreenda com o fato de restar tão pouco de uma doutrina a que se deu tanta importância nos últimos anos. Para algumas pessoas, a rigidez de preços tornou-se o defeito mais importante da maquinaria capitalista e quase que o fator básico na (121) explicação das depressões. Mas nada há de estranho nisso. Indivíduos e grupos agarram-se prontamente a todas as inovações que pareçam justificar as tendências políticas reinantes. A doutrina da rigidez dos preços, com tão pouca verdade a seu crédito, está longe de ser o pior exemplo desse abuso.

4. Uma outra doutrina cristalizou-se em lema, isto é, de que, na era dos grandes empreendimentos, a manutenção do valor dos investimentos — a conservação do capital — tornou-se o principal objetivo dos chefes de empresa e parece impedir todas as medidas tendentes a uma redução dos preços. Daí a noção de que a ordem capitalista é incompatível com o progresso.

O progresso acarreta, como vimos acima, a eliminação do valor do capital nas camadas em que concorrem novas mercadorias e métodos de produção. Na concorrência perfeita, os velhos investimentos devem necessariamente ser adaptados, com prejuízos, ou abandonados. Mas, nos casos em que não há concorrência perfeita e quando cada campo industrial é comandado por algumas grandes empresas, estas podem, de várias maneiras, combater a ameaça à sua estrutura de capital e evitar prejuízos nas suas contas de capital, ou, em outras palavras, elas podem e realmente combatem o próprio progresso.

Na medida em que essa doutrina simplesmente descreve um aspecto particular da estratégia comercial restritiva, não há necessidade de acrescentar mais nada à argumentação esboçada no presente capítulo. Tanto no que diz respeito aos limites dessa estratégia e às suas funções no processo da destruição criadora, estaríamos apenas repetindo o que já foi dito antes. Isso se torna ainda mais claro se observamos que a conservação dos valores do capital equivale à conservação dos lucros. A teoria moderna tende, na verdade, a usar o conceito de *valor líquido atual do ativo* (= valores de capital) em lugar do conceito de lucro. Mas, naturalmente, os valores do ativo e os lucros não são simplesmente conservados, mas exagerados ao máximo.

A questão da sabotagem dos meios de melhoramento suscetíveis de provocar uma redução

dos preços, todavia, requer ainda um comentário passageiro. Examinemos, pois, mesmo superficialmente, o caso de uma firma que controla uma inovação tecnológica — digamos, uma patente — e cujo uso acarretaria a necessidade de substituição de toda ou parte de sua fábrica ou equipamentos. Renunciaria a empresa, para conservar seus valores de capital, a usar esse invento, quando uma administração não entravada por **(122)** interesses capitalistas, como uma direção socialista, poderia e usaria a inovação em benefício de todos?

Mais uma vez, sentimos a tentação de levantar uma questão de fato. Tão logo está em condições de enfrentar as despesas, a primeira coisa que uma firma moderna faz é fundar um departamento de pesquisas, cujos funcionários sabem que o pão de cada dia depende do êxito que obtiverem na descoberta de novas invenções. Essa prática, evidentemente, não sugere qualquer aversão ao progresso tecnológico. Tampouco podemos argumentar, em sentido contrário, com os casos em que, adquiridas por firmas comerciais, foram usadas com relutância ou não usadas absolutamente, o que se poderia justificar por uma série de razões. Um processo patenteado, por exemplo, pode dar resultados negativos ou não ser de molde a justificar sua aplicação numa base comercial. Além disso, nem os inventores, nem os economistas, nem os funcionários públicos são juízes imparciais nesse campo, contendo suas exposições e relatórios, muitas vezes, uma descrição infiel da situação. *(\*Incidentalmente, deve-se notar que a prática restritiva ora discutida, contanto que funcione até esse ponto, não deixaria de ter efeitos compensadores sobre o bem-estar social. De fato, os mesmos críticos que falam a respeito de sabotagem do progresso salientam ao mesmo tempo os prejuízos sociais inerentes ao ritmo do progresso capitalista, particularmente o desemprego que esse ritmo acarreta e que um avanço mais lento poderia minorar. E o que teremos, então, será o progresso tecnológico demasiadamente lento ou rápido para eles? Bom seria que se resolvessem de uma vez.)*

O nosso interesse, todavia, é a questão teórica. Todos admitem que tanto a administração privada como a socialista introduzirão melhoramentos se, graças ao novo método de produção, o custo total por unidade de produção for inferior ao sistema até então empregado. Sustenta-se também que, caso essa condição não for cumprida, a administração privada deixará de adotar o método de redução dos custos até que a fábrica e maquinaria existentes tenham sido completamente amortizadas, ao passo que a administração socialista, em benefício de todos, substituiria o sistema antigo pelo novo logo que o método surgisse, isto é, sem levar em conta os valores de capital. Mas, na verdade, isso não ocorre\*. *(\*Deve-se observar que, mesmo se o argumento fosse correto, seria ainda assim inadequado para justificar a tese de que o capitalismo é, nas condições imaginadas acima, incompatível com o progresso tecnológico. Provaria apenas, em alguns casos, um atraso moderado na introdução de novos métodos.)*

A administração privada, se condicionada pelo motivo do lucro, não pode ter maior interesse em manter os valores de edifícios e maquinaria do que qualquer administração socialista. Tudo o que **(123)** a administração privada procura fazer é exagerar ao máximo o valor líquido atual do ativo, que é igual ao valor descontado do lucro esperado. Quer isso dizer que ela adotará sempre um novo método de produção que considere capaz de produzir um maior número de renda futura por unidade do valor correspondente dos investimentos futuros, ambos descontados do presente, do que o método atualmente em uso. O valor do antigo investimento, vinculado ou não a um débito que deve ser amortizado, não é levado absolutamente em conta, exceto no sentido e na medida em que teria de entrar também nos cálculos de uma administração socialista. Na medida em que o uso de máquinas antigas economiza despesas futuras, contra a introdução imediata de novos métodos, o restante do seu valor útil é, naturalmente, elemento que entra tanto nas cogitações do administrador capitalista como do socialista. De outra maneira, ambas as administrações prescindiriam do passado, e qualquer tentativa para conservar o valor de antigos investimentos colidiria tanto com o princípio do lucro como com as regras pelas quais se guia o comportamento do administrador socialista.

Não é exato, no entanto, que companhias privadas, que possuem equipamento cujo valor possa ser prejudicado por novo método que elas também controlam — se não controlam, não há problemas nem censuras — adotarão o novo método apenas se o custo total por unidade for menor com o emprego do novo sistema, ou se o antigo investimento foi completamente amortizado, *de acordo com o plano traçado antes do aparecimento do novo esquema*, pois se se espera que as máquinas, depois de instaladas, tenham um período de funcionamento maior do que o inicialmente previsto para as velhas máquinas, o seu valor adicional, descontado em relação à data, constitui outro ativo que deve ser levado em conta. Tampouco é verdadeiro, por motivos semelhantes, que uma administração socialista, atuando racionalmente, adote sempre e imediatamente todos os novos métodos que prometem produzir um custo menor por unidade ou que essa medida encerre vantagens de natureza social.

Há, todavia, um outro elemento \* que afeta profundamente o comportamento nesse assunto e que é invariavelmente esquecido. (\* *Há, naturalmente, muitos outros elementos. Mas o leitor compreenderá que, ao tratar de umas poucas questões de princípio, torna-se impossível fazer toda justiça a qualquer dos tópicos aqui afluídos.*) Trata-se do que poderíamos chamar de conservação *ex ante* do capital, na expectativa de maiores

melhoramentos. Frequentemente, se não na maioria dos casos, uma empresa ativa não enfrenta simplesmente a questão de saber se deve adotar ou não um novo e claro método de (124) produção, que se pode considerar o melhor, e que, de forma imediatamente utilizável, pode-se esperar que conserve essa posição por algum tempo. De maneira geral, um novo tipo de máquina é apenas um elo numa cadeia de melhoramentos e pode, dentro em breve, tornar-se obsoleto. Num caso desses, seria irracional seguir a cadeia, elo por elo, sem se levar em conta as perdas inevitáveis de capital. O importante, então, é saber na altura de que elo a empresa deve agir. A solução pode assumir a característica de um meio-termo entre considerações que dependem principalmente de palpites. Mas esse compromisso, de qualquer maneira, envolverá alguma espera, procurando-se verificar como se comporta a cadeia. Para o observador estranho, essa cautela bem pode parecer uma maneira de combater os melhoramentos para se conservar os valores *existentes* de capital. Nada obstante, até mesmo o mais paciente dos *camaradas* se revoltaria se uma administração socialista se revelasse tão tola a ponto de seguir piamente o conselho dos teóricos e renovasse todos os anos as instalações e equipamentos.

5. Demos ao presente capítulo o título acima porque ele trata quase exclusivamente dos fatos e problemas que a opinião corrente associa ao monopólio ou às práticas monopolistas. Até agora, abstinemo-nos, na medida do possível, de usar tais termos a fim de reservar para uma seção separada alguns comentários sobre uns poucos tópicos especificamente pertinentes. Mas nada diremos, todavia, que já não tenha sido aqui encontrado, de uma forma ou outra.

(a) Começemos com a própria palavra. *Monopolista* significa único vendedor. Literalmente, por conseguinte, será monopolista todo aquele que vender qualquer coisa que não seja em todos os aspectos, da embalagem ao serviço, exatamente igual ao que os outros vendem, isto é, todo merceiro, dono de casa de miudezas, ou vendedor popular de remédios que não seja estabelecido na mesma rua ou freqüente a mesma estrada de comerciantes do mesmo ramo. Esses casos, no entanto, não são os que nos vêm a mente quando discutimos os monopolistas. Referimo-nos, sim, aos vendedores únicos, cujos mercados estão fechados aos futuros produtores da mesma mercadoria ou aos fabricantes já existentes ou, falando um pouco mais tecnicamente, aqueles vendedores únicos que enfrentam uma curva de procura inteiramente independente da sua própria ação, assim como qualquer reação à sua ação por parte das demais empresas. A tradicional teoria do monopólio de COURNOT-MARSHALL, da maneira ampliada e

modificada por autores mais modernos, sustenta-se apenas se a definimos desta maneira. E nada justifica, ao que parece, que chamemos de monopolista uma empresa a que essa teoria não se aplica. (125)

Mas, se definimos o monopólio desta maneira, torna-se logo claro que os casos indubitáveis de monopólio a longo prazo devem ser extremamente raros e que mesmo uma aproximação tolerável dos requisitos do conceito deve ser ainda mais rara do que os casos de concorrência perfeita. A capacidade de explorar à vontade um determinado tipo de procura — ou uma procura que se modifique independentemente da ação do monopólio ou da reação que ele provoca — dificilmente poderá perdurar, nas condições de capitalismo perfeito, por período suficientemente longo para afetar a análise da produção total, a menos que essa capacidade se fundamente no poder público, como no caso dos monopólios fiscais, por exemplo. Não é fácil descobrir, e nem mesmo imaginar, uma moderna empresa comercial protegida dessa maneira e, mesmo se protegida por direitos ou restrições de importação, que seja capaz de exercer esse poder, exceto, talvez, temporariamente. As próprias estradas-de-ferro e companhias de energia e eletricidade tiveram, em primeiro lugar, de criar a procura pelos seus serviços e, em seguida, defender seus mercados contra a concorrência. De maneira geral, a posição de vendedor único pode ser conquistada e mantida, fora do campo das utilidades públicas, por algumas décadas, apenas se a empresa não agir como entidade monopolista. O monopólio a pequeno prazo será estudado em breve.

Sendo assim, por que toda essa discussão a respeito do monopólio? A resposta encerra algum interesse para o estudante de psicologia das discussões políticas. Evidentemente, o conceito de monopólio vem sendo usado de maneira leviana, como a maioria de todos os conceitos. Fala-se de um país que tem um monopólio deste ou daquele tipo, \* mesmo nos casos em que a indústria em questão enfrenta forte concorrência. (\* Os chamados monopólios ocuparam as manchetes recentemente em conexão com determinadas propostas para negar certos materiais às nações agressoras. Por analogia, as lições tiradas da atual discussão têm algum efeito sobre o nosso problema. A princípio, deu-se muita importância a essa arma econômica. Posteriormente, ao se estudar com atenção a lista de materiais, verificou-se que ela encolhia, pois tornou-se cada vez mais evidente que há pouquíssimos artigos que não possam ser substituídos ou produzidos nas áreas em questão. E, finalmente, começou-se a suspeitar de que, embora alguma pressão pudesse ser exercida a curto prazo sobre esses países, os progressos a longo prazo podem destruir praticamente tudo que restou das listas.) Mas isso não é tudo. Economistas, funcionários públicos, jornalistas e políticos dos Estados Unidos gostam da palavra porque ela adquiriu a conotação de termo de opróbrio e que invariavelmente desperta a hostilidade pública

contra qualquer interesse assim classificado. O monopólio, no mundo anglo-americano, (126) vem sendo amaldiçoado e associado à exploração parasitária desde que nos séculos XVI e XVII tornou-se prática administrativa inglesa criar posições monopolistas em grande número. Tais posições, por um lado, ajustavam-se bastante bem ao modelo teórico de comportamento monopolista e, por outro, justificavam plenamente a onda de indignação que chegou a impressionar até mesmo a grande ELIZABETE I.

Nada é tão duradouro como a memória de uma nação. A nossa própria época oferece outros e mais importantes exemplos da reação de um país ao que aconteceu há séculos. A prática em causa tornou o público de fala inglesa tão sensível ao monopólio que ele adquiriu o hábito de atribuir a esse sinistro poder quase tudo o que condenava no mundo dos negócios. Para o burguês liberal típico, o monopólio tornou-se a fonte de quase todos os abusos — na verdade, o seu fantasma predileto. ADAM SMITH, \* estudando primariamente os monopólios dos tipos Tudor e Stuart, condenava-os com solene dignidade. (\* *Havia mais razão para essa atitude, no caso de ADAM SMITH e os clássicos em geral, do que no caso dos seus sucessores, pois as grandes empresas, como as entendemos hoje, não haviam surgido ainda. Mas, mesmo assim, eles foram demasiadamente longe. Em parte, porque não dispunham de uma teoria satisfatória sobre os monopólios, que os induziu não apenas a aplicar a palavra de maneira vaga {ADAM SMITH e até mesmo SÊNIOR interpretaram, por exemplo, o aluguel da terra como lucro monopolista}, mas a considerar praticamente ilimitado o poder de exploração dos monopolistas, o que é evidentemente errado até mesmo nos casos mais extremos.*) Sir ROBERT PEEL — que, como a maioria dos conservadores, descobria ocasionalmente como aproveitar-se do arsenal dos demagogos — falou, no famoso episódio que pôs fim à sua carreira governamental, e que tanto escândalo causou entre seus correligionários, do monopólio do pão e do trigo, embora a produção de cereais da Grã-Bretanha fosse perfeitamente competitiva, a despeito das medidas protecionistas\*. (\* *Esse exemplo ilustra a maneira como a palavra continua a se insinuar da maneira menos justificável. A proteção da agricultura e o monopólio de produtos agrícolas são coisas inteiramente diferentes. PEEL lutava contra o protecionismo e não contra um cartel inexistente de latifundiários e fazendeiros. Mas, ao combater o protecionismo, ele procurava tornar-se popular. E evidentemente não havia maneira mais simples de conseguir isso do que chamar os protecionistas de monopolistas.* Nos Estados Unidos, por outro lado, monopólio é praticamente sinônimo de qualquer negócio em grande escala.

(b) A teoria do monopólio simples e característico ensina que, na ausência de uma força limitadora, o preço do monopólio é (127) mais alto e a produção menor do que nos casos de preços e produção competitiva. Esse conceito é verdadeiro, contanto que o método e a organização da produção — e as demais condições — sejam exatamente iguais em ambos os



casos. Na realidade, todavia, o monopolista dispõe de métodos superiores que, ou não estão absolutamente ao alcance da massa de concorrentes, ou eles não podem desfrutá-los tão prontamente, pois há vantagens que, embora não totalmente inalcançáveis no nível competitivo, são obtidas, na verdade, apenas no nível monopolista, pois esta última posição, por exemplo, pode alargar a esfera de influência dos cérebros privilegiados e diminuir a dos inferiores, \* ou porque o monopólio possui uma situação financeira desproporcionadamente mais alta. (*\* O leitor deve observar que, embora, de maneira geral, esse particular tipo de superioridade seja indisputável, no caso de os cérebros inferiores, especialmente se seus possuidores forem inteiramente eliminados, a simpatia do público e dos economistas está sempre ao lado dos fracos e nunca dos fortes. Isso talvez tenha algo a ver com a tendência de esquecer os custos ou vantagens qualitativos de grupos quase-monopolistas, o que hoje é tão comum como antes era o seu exagero nas declarações típicas dos defensores dessas combinações.*) Em todos os casos em que isso acontece, por conseguinte, o conceito não mais se sustenta. Em outras palavras, este elemento na defesa da concorrência pode falhar inteiramente, pois os preços do monopólio não são necessariamente mais altos, nem a produção menor do que os preços e a produção competitiva o seriam nos níveis de eficiência produtiva e administrativa que estão dentro do alcance do tipo de firma compatível com a hipótese competitiva.

Não pode haver dúvida que, nas condições que prevalecem em nossa época, essa superioridade é a característica dominante da grande empresa típica, embora o simples tamanho não seja fator necessário ou suficiente para explicá-la. Tais empresas não surgem apenas no processo da destruição criadora e funcionam de maneira inteiramente diferente do esquema estático, mas, em numerosos casos de importância decisiva, proporcionam a forma necessária para a obtenção do êxito. Criam a maior parte daquilo que exploram. Daí a conclusão habitual de que a influência que exercem, sobre a produção a longo prazo carece de valor, mesmo se elas fossem autênticos monopólios, no sentido técnico da palavra.

A motivação carece também de importância prática. Ainda que os preços monopolistas fossem o único objetivo, a pressão de métodos mais modernos e as imensas instalações tenderiam, de maneira geral, a ajustar o preço monopolista ideal ao mesmo nível ou abaixo do preço competitivo, no sentido anteriormente exposto, realizando — (128) parcialmente, totalmente, ou mais do que totalmente — o trabalho do mecanismo competitivo, \* *mesmo que restrições fossem feitas e sobrasse sempre um excesso de capacidade produtiva.* (*\* A Aluminum Company of America não constitui um monopólio no sentido técnico, definido acima, entre outras razões porque teve de criar a sua própria procura, o que é suficiente para excluí-la dos casos previstos pelo esquema de COURNOT e MARSHALL. Mas a maioria dos economistas a consideram assim e, na falta de casos verdadeiros, utilizaremos a mesma prática. De 1890 a 1929, o preço do*

*produto básico dessa companhia caiu mais ou menos 12%, ou ajustando ao nível de preços (índice dos preços em grosso do Ministério do Trabalho) a mais ou menos 8,8%. A produção subiu de 30 toneladas métricas para 103.400. A proteção conferida pelas patentes cessou em 1909. Qualquer argumento crítico baseado nos custos e lucros a esse monopólio deve admitir também que grande número de firmas concorrentes teriam sido igualmente bem sucedidas em pesquisas que visassem à redução dos custos, desenvolvimento econômico do aparelhamento produtor, descoberta de novos usos para o produto e cautela contra colapsos ruinosos. Trata-se, por conseguinte, de uma crítica que não leva em conta a mola propulsora do capitalismo moderno.)* Evidentemente, se os métodos de produção, organização e assim por diante não forem melhorados pelo ou em conexão com as práticas monopolistas, como acontece com o cartel comum, o teorema clássico sobre preços e produção monopolista, volta a fazer sentido. O mesmo sucede com outra opinião popular, isto é, de que a monopolização exerce um efeito soporífico. No particular, não é também difícil encontrar exemplos. Mas nenhuma teoria geral deverá ser neles baseada, pois, especialmente na indústria manufatureira, a posição monopolista raramente é confortável. Poderá ser obtida e mantida apenas com grande dispêndio de energia e sagacidade. A possível influência soporífica existente nos negócios modernos é devida a uma outra causa, que será mencionada mais tarde.

(c) A curto prazo, as autênticas posições monopolistas, ou aquelas a que a elas se assemelham, são muito mais frequentes. Durante uma inundação, por exemplo, o dono de armazém de um vilarejo de Ohio pode ser um verdadeiro monopolista por algumas horas ou mesmo alguns dias. Uma firma especializada na fabricação de etiquetas de papel para garrafas de cerveja pode encontrar-se em tais circunstâncias — percebendo os concorrentes potenciais que aquilo que parece ótimos lucros se desvaneceria imediatamente se entrassem no mesmo campo — que ela poderá operar à vontade dentro de uma moderada, mas bem definida curva de procura, pelo menos até que a etiqueta de metal reduza a nada essa curva. **(129)**

Novos métodos de produção ou novas mercadorias, especialmente as últimas, não conferem por si a posição monopolista, mesmo se usadas ou produzidas por uma única firma. Os produtos decorrentes de um novo método têm de concorrer com os fabricados de acordo com sistemas antigos e a nova mercadoria deve ser promovida, isto é, criar a sua própria curva de procura. De maneira geral, nem as patentes nem as práticas monopolistas podem evitar essa situação. Mas o podem especialmente em casos de superioridade espetacular do novo método, sobretudo se pode ser alugado, como ocorre com a maquinaria na indústria de calçados, ou no caso de novas mercadorias, cuja curva permanente de procura foi estabelecida antes do prazo de caducidade da patente.

Por isso mesmo, há ou pode haver uma característica autenticamente monopolista nos lucros privados que constituem os prêmios oferecidos pela sociedade capitalista ao inovador vitorioso. A importância quantitativa dessa característica, no entanto, a sua natureza fugaz e a sua função no processo em que surge a relegam a uma classe especial. A principal vantagem para uma firma na posição de vendedora única, obtida por patente ou estratégia monopolista, não consiste tanto na oportunidade de agir temporariamente de acordo com o esquema monopolista, mas na proteção que consegue contra a desorganização temporária do mercado e o espaço de tempo que garante para um planejamento a longo prazo. Aqui, no entanto, este argumento se funde com a análise feita anteriormente.

6. Recordando o que dissemos acima, verificamos que a maioria dos fatos e argumentos esboçados no presente capítulo tende a empanar a auréola que envolvia a concorrência perfeita, ao mesmo tempo que apresenta em luz mais favorável a sua alternativa. Reformulemos, pois, essa argumentação desse ponto-de-vista.

A própria teoria tradicional, inclusive nas suas descrições prediletas de uma economia estacionária ou em permanente crescimento, vem descobrindo, desde o tempo de MARSHALL e EDGEWORTH, um número crescente de exceções ao velho conceito da concorrência perfeita e, incidentalmente, do comércio livre, exceções essas que abalaram a fê ilimitada nas virtudes glorificadas pelas gerações que floresceram entre RICARDO e MARSHALL — isto é, aproximadamente, a geração de J. S. MILL, na Inglaterra, e a de FRANCESCO FERRARA, na Europa continental. Não podemos mais sustentar com a velha confiança certos conceitos, especialmente o que afirmava que um sistema de concorrência perfeita constitui o ideal em relação à economia dos recursos e os distribui de maneira também ideal no que tange **(130)** a uma determinada distribuição da renda — tese de grande importância no problema da eficiência da produção.

Muito mais séria é a brecha aberta por trabalhos recentes no campo da teoria dinâmica (FRISCH, TÏNBERGEN, ROOS, HICKS e outros). A análise dinâmica é o estudo das séries temporais. Ao explicar por que uma certa categoria econômica — um preço, por exemplo — é encontrado em certo nível num determinado momento, a análise dinâmica leva em consideração

não apenas o estado de outras categorias econômicas no mesmo momento, como o faz também a teoria estática, mas também sua situação em datas anteriores e a expectativa sobre seus valores futuros. Descobrimos logo com essa análise, que relaciona categorias pertencentes a períodos diferentes, \* que uma vez rompido o equilíbrio por alguma perturbação, o restabelecimento da antiga situação não é tão certo, imediato e econômico como afirma a velha teoria da concorrência perfeita, e também que o próprio esforço para se obter o ajustamento pode prejudicar, e não favorecer, o pretendido equilíbrio. (*\*A palavra dinâmica é usada de maneira imprecisa e possui diversos significados diferentes. A definição acima foi formulada por RAGNAR FRISCH.*) Isso acontecerá na maioria dos casos, a menos que a perturbação seja pequena. Em muitos outros casos, o atraso no ajustamento é suficiente para produzir o mesmo resultado.

Limitar-nos-emos aqui a ilustrar o caso, utilizando o mais antigo, simples e familiar exemplo, Suponhamos que a procura e a oferta *esperadas* encontram-se equilibradas num mercado de trigo em que reina a concorrência perfeita, mas que o mau tempo reduz a safra abaixo das expectativas dos agricultores. Se, conseqüentemente, os preços sobem e os agricultores, por isso mesmo, produzem a quantidade de trigo que lhes seria vantajoso produzir se o novo preço fosse o preço do equilíbrio, uma queda no mercado ocorrerá no ano seguinte. Se, pelo contrário, os agricultores reduzirem a produção, poderá ser cotado um preço ainda maior do que no primeiro ano e, dessa maneira, induzi-los a uma produção ainda maior do que a que ocorreu no segundo ano, e assim sucessiva e indefinidamente (na medida em que o processo se comporte com a lógica). O leitor perceberá facilmente que, em vista das hipóteses estudadas, não há motivo para se temer excessivamente que preços e produção cada vez mais altos se alternem até o dia do Juízo Final. Mas, mesmo se reduzido às suas **(131)** justas proporções, o fenômeno é ainda suficiente para mostrar a gritante fraqueza do mecanismo da concorrência perfeita. Logo que se percebe essa debilidade, grande parte do otimismo que costumava cercar as implicações práticas da teoria desaparece de cena.

Mas, para os fins do nosso estudo, devemos ir ainda mais adiante\*. (*\* Deve ser observado que o aspecto característico da teoria dinâmica nada tem a ver com a natureza da realidade econômica à qual se aplica. Trata-se de um método geral de análise e não do estudo de um processo particular. Podemos usá-la para analisar a economia estacionária, da mesma maneira que uma futura economia pode ser analisada mediante métodos da estática {estática comparativa}. Daí, a teoria dinâmica não precisa levar em conta, e realmente não levou, o processo da destruição criadora que consideramos a essência do capitalismo. Está sem dúvida melhor equipada, do que a teoria estática, para enfrentar muitas questões que surgem na análise desse processo. Mas não é análise do próprio processo, e trata das perturbações isoladas, resultantes de determinados estados e*

*estruturas, da mesma maneira que trata de qualquer perturbação. Julgar o funcionamento da concorrência perfeita do ponto-de-vista da evolução capitalista, por conseguinte, não é a mesma coisa que julgá-la do ponto-de-vista da teoria dinâmica.)* Se tentarmos imaginar como a concorrência perfeita atua ou atuaria no processo da destruição criadora, chegaremos a um resultado ainda mais desanimador. Isto não nos deve surpreender, desde que levemos em conta que todos os elementos essenciais do processo estão ausentes do esquema geral da vida econômica que justifica os conceitos tradicionais sobre a concorrência perfeita. Embora correndo o risco de repetição, insistiremos mais uma vez nesse ponto.

A concorrência perfeita implica o livre acesso a todas as indústrias. É exato, dentro do contexto da teoria geral, que o livre acesso a todas as indústrias é condição indispensável à distribuição ideal dos recursos e, daí, à produção máxima. Se nosso mundo econômico consistisse de certo número de indústrias tradicionais, produzindo mercadorias familiares, de acordo com métodos também tradicionais e virtualmente invariáveis, e se nada ocorresse senão o aparecimento de outros homens e novas economias, conjugando recursos para o estabelecimento de novas firmas do velho tipo, todos os obstáculos levantados ao acesso a uma qualquer indústria significariam uma perda para a comunidade. A condição de acesso perfeitamente livre a uma *nova* esfera de atividade, no entanto, pode, na realidade, tornar impossível qualquer acesso. É dificilmente concebível a introdução, desde o início, de novos métodos de produção e novas mercadorias em condições de perfeita e imediata concorrência. Significa isso também que o que chamamos de progresso econômico é incompatível com a concorrência perfeita. Na verdade, a concorrência perfeita desaparece, e sempre desapareceu, em todos os casos em que **(132)** surge qualquer inovação — automaticamente ou graças a medidas tomadas com esse fim — mesmo que existam todas as outras condições para ela.

Similarmente, dentro do sistema tradicional, justifica-se a condenação habitual da rigidez dos preços. A rigidez é um tipo de resistência à adaptação excluído pelo sistema de concorrência perfeita e imediata. No que tange ao tipo de adaptação e condições estudado pela teoria tradicional, é mais uma vez verdadeiro que tal resistência contribuiria para prejuízos e produção diminuída. Mas vimos também que, nos surtos e baixas dos processos da destruição criadora, pode ocorrer justamente o contrário: a flexibilidade perfeita e instantânea pode chegar a produzir catástrofes inúteis. Essa probabilidade, evidentemente, podia ser prevista pela teoria dinâmica geral que, como discutimos acima, indica que certas tentativas de adaptação podem intensificar o desequilíbrio.

Mais uma vez, baseada nas suas próprias premissas, a teoria tradicional tem razão quando sustenta que os lucros acima do montante necessário, em cada caso individual, pira atrair o volume equilibrado dos meios de produção, e a habilidade do capitalista individual, demonstram e são a causa de prejuízos sociais líquidos e que a estratégia comercial que procura mantê-los exerce uma influência danosa sobre a expansão da produção global. A concorrência perfeita impediria ou eliminaria imediatamente tais lucros extraordinários e bloquearia o uso dessa estratégia. Mas, uma vez que, no processo da evolução capitalista, tais lucros adquirem uma nova função orgânica — e desculpem-nos os leitores por não repetir aqui em que ela consiste — tal fato não pode mais ser atribuído incondicionalmente ao sistema da concorrência perfeita, pelo menos no que tange ao ritmo secular de crescimento da produção total.

Finalmente, não há dúvida de que, partindo-se das mesmas presunções, eles na realidade importam na exclusão dos aspectos mais característicos da realidade capitalista, em que uma economia competitiva perfeita está relativamente livre do desperdício e, em particular, daquela classe de desperdício que imediatamente associamos ao seu oposto. Mas esse fato nada nos diz sobre o problema do desperdício nas condições estabelecidas pela destruição criadora.

Por um lado, grande parte daquilo que, excluídas essas condições, pareceria um desperdício irremediável, deixa de merecer essa descrição tão logo o relacionemos a elas. O excesso de capacidade produtiva, por exemplo, que deve sua existência ao costume de *antecipação da procura* ou à prática de preparar a capacidade para as altas cíclicas da procura, seria muito reduzido num regime de concorrência perfeita. **(133)** Levando-se em consideração, no entanto, *todos* os aspectos do problema, não é mais correto dizer que a concorrência perfeita é o melhor sistema, pois, embora uma firma, que seja forçada a aceitar os preços e não a impô-los, utilize na realidade toda sua capacidade suscetível de produzir ao custo marginal abrangido pelos preços vigorantes, não se segue necessariamente que a empresa teria a quantidade ou a qualidade de capacidade que o grande empreendimento criou e foi capaz de criar justamente porque se encontra numa posição em que pode usá-la *estrategicamente*. Um excesso de capacidade desse tipo pode — o que acontece em alguns casos, embora em outros não — constituir a base da alegada superioridade da economia socialista. Mas também não deve ser citada, sem outros argumentos, para sustentar a superioridade de uma economia capitalista de concorrência perfeita

sobre o chamado tipo *monopolóide*.

Por outro lado, atuando nas condições prevaletentes na evolução capitalista, o sistema da concorrência perfeita exhibe alguns tipos próprios de desperdício. A firma compatível com a concorrência perfeita é, em muitos casos, inferior em eficiência interna, especialmente tecnológica. Se está neste caso, desperdiça oportunidades. Pode, também, nas suas tentativas para melhorar seus métodos de produção, desperdiçar capital, pois se encontra em posição menos satisfatória para evoluir e julgar as novas possibilidades. E, como já vimos antes, uma indústria perfeitamente competitiva é muito mais suscetível de ser desbaratada — propagar os bacilos da depressão — sob o impacto do progresso ou de perturbação externa do que o grande empreendimento. Em última hipótese, a agricultura americana e as indústrias carbonífera e têxtil inglesas custam muito mais aos consumidores e afetam muito mais prejudicialmente a produção do que se fossem dirigidas, todas elas, por uma dúzia de cérebros de primeira classe.

Por conseguinte, não basta argumentar que, em virtude de a concorrência perfeita ser impossível nas modernas condições industriais — ou porque sempre o foi — o grande empreendimento ou o monopólio devam ser aceitos como males necessários, inseparáveis do progresso econômico, que é protegido da sabotagem pelas forças inerentes à sua maquinaria econômica. Devemos, pelo contrário, reconhecer que a grande empresa transformou-se no mais poderoso motor desse progresso e, em particular, da expansão a longo prazo da produção total, não apenas a despeito, mas em grande parte devido a essa estratégia que parece tão restritiva quando estudada em casos individuais e do ponto-de-vista de uma determinada época. Nesse sentido, **(134)** a concorrência perfeita é não apenas sistema impossível, mas inferior, e de nenhuma maneira se justifica que seja apresentada como modelo de eficiência ideal. Daí o erro de se basear a regulamentação estatal da indústria no princípio de que o grande empreendimento deve ser forçado a atuar como atuaria a respectiva indústria num regime de concorrência perfeita. Os socialistas, por outro lado, devem basear suas críticas nas virtudes do seu próprio sistema e não do modelo competitivo.