

Lucro: um falso guia

H. D. Dickinson

Humanitas, 1 (2) 1946, 14-18

Há três (ou mais) lados desta questão. Primeiro, há a posição de individualismo extremo, que diz que um mercado livre com dinheiro, preços, custos e lucros é necessário para uma alocação racional de recursos com vista à satisfação de necessidades. Segundo, há a posição do coletivismo extremo que postula que a abolição do dinheiro e de tudo o que o dinheiro implica para apurar preços e que alocaria os recursos de acordo com um grande plano geral, à luz de prioridades sociais estimadas de forma independente das preferências dos consumidores expressas individualmente no mercado. Terceiro, há o ponto de vista de que tanto o planeamento como os preços são necessários para uma economia completamente racional: precisamos do mecanismo dos preços e de procura pelos consumidores, e de calcular custos e rendimentos e provavelmente também taxas de juro; mas precisamos também de um órgão de planeamento que faça uma avaliação compreensiva da economia como um todo e sobreponha certas prioridades sociais sobre o padrão das preferências expressas individualmente. É neste terceiro lado do triângulo que assumo a minha posição.

Não há nada no que o Professor Polanyi diz sobre dinheiro e mecanismo de preço e custo com que esteja em desacordo. Mas o seu artigo é um grande *ignoratio elenchi*. Polanyi provou (vou assumir isso) a necessidade de um cálculo de preço e custo. Mas isto não prova imediatamente a necessidade do lucro. Há um número de etapas intermédias no argumento. E eu acho que ele falhou em não conseguir estabelecer essas etapas.

Assumindo que é dado um certo capital fixo em equipamento (e deve ser mantido intacto), a diferença entre recebimentos e custos (ou seja, o lucro) mede a eficiência do empreendedor. Podemos parafrasear isto dizendo que numa economia estática a função do empreendedor é maximizar o lucro.

Mas numa economia dinâmica, caracterizada pelo facto do capital em equipamento não ser dado mas poder variar em valor - adicionado ou permitido usar - de acordo com alterações da técnica e das necessidades dos consumidores, então o papel do lucro é diferente. Um excesso de recebimentos sobre os custos é uma indicação de procura por satisfazer e portanto de necessidade de aumentar a capacidade produtiva nesse ramo de produção. De modo semelhante, um défice indica que não vale a pena satisfazer a procura e portanto a

capacidade produtiva deve ser reduzida (ou seja, o equipamento não deve ser totalmente substituído, mas deve-se permitir que se vá reduzindo). Se se fizer investimento ou desinvestimento em resposta a estas indicações, o seu efeito será reduzir lucros (e perdas) até que o retorno líquido dos recursos produtivos seja zero (permitindo incluir aí o próprio “salário” do empreendedor, os juros do valor dos recursos imobilizados e um prémio para lidar com a incerteza).

Logo o lucro tem um papel muito diferente numa economia estática e numa economia dinâmica. Numa economia estática, o uso ótimo de recursos envolve *maximizar* o lucro; numa economia dinâmica envolve tornar o lucro numa *quantidade nula*.

(Esta discussão envolve uma sobre simplificação. Em termos estritos, o uso ótimo de recursos só envolve lucros nulos supondo custos constantes de produção, independentes do ritmo de produção de um bem. Se os custos variam com uma produção crescente, o uso ótimo de recursos pode envolver um certo lucro ou até mesmo prejuízo - ou seja, lucro negativo. Mas em nenhum caso precisa que o lucro seja o maior possível. Uma melhor aproximação à teoria correta será feita mais adiante).

É precisamente neste ponto de minimização do lucro através do investimento que falha a economia de mercado. Desde que a concorrência seja efetiva, o empreendedor é forçado pelo seu interesse mais imediato a alargar o investimento em direções socialmente vantajosas, apesar do facto disso ser contrário ao interesse de todos os empreendedores na indústria e contrário ao interesse a longo prazo do próprio empreendedor. A competição pode ser descrita como um dispositivo para alinhar o interesse individual ao lado dos interesses sociais gerais contra os interesses parciais de grupos. Mas não se pode confiar na concorrência. Sob as condições especiais do século XIX - mercados em rápida expansão (devido ao crescimento de população e ao aumento de produção per capita), uniformidades dos gostos dos consumidores e processos técnicos que permitiam extrair todas as economias de produção em grande escala em simultâneo por um grande número de firmas - a concorrência foi efetiva nalgumas indústrias e em certos períodos de tempo. Mas hoje, em todo o mundo, a competição deu lugar ao monopólio. Um crescimento mais lento da população nos países mais avançados, gostos mais “finos” dos consumidores, levaram a uma dispersão de procura por muitos mercados, qualquer um deles podendo ser facilmente dominado por um pequeno número de produtores; o progresso técnico que precisa de grandes volumes para obter todas as economias de produção em larga escala (por exemplo, o

transporte ferroviário e marítimo, a geração de energia, ferro e aço, químicos): tudo isto são condições que facilitam o monopólio. Tirando partido disso, os empreendedores combinam-se em grandes amálgamas como a ICI ou Unilever, ou organizam cartéis e associações, a fim de reduzir a produção e manter preços. Monopólios [combines] e cartéis, talvez mais especialmente os cartéis, lutam por evitar a expansão de capacidade produtiva precisamente naquelas direções que a utilidade social indica como sendo mais urgentes. A procura pelo lucro deixa de guiar corretamente a organização produtiva de sociedade: sob o capitalismo monopolista, os lucros tendem a estrangular o desenvolvimento das forças produtivas.

A natureza deste processo torna-se mais claro se, abandonando o nosso modelo sobre simplificado, examinarmos mais cuidadosamente a relação entre preço e custo nos casos em que o custo varia com o volume de produção.

Quando o custo varia com o volume, há uma diferença entre o custo *médio* de produção de uma certa quantidade de bens (ou seja, o custo agregado de produzir o lote completo, dividido pelo número de unidades produzidas) e o custo *marginal* (ou seja, o custo líquido adicional de produzir mais uma unidade quando já se produziram muitas). Quando o custo médio aumenta com o aumento de produção, o custo marginal é *maior* do que o custo médio. Quando o custo diminui com o aumento de produção, o custo marginal é *menor* do que o custo médio.

A utilidade social máxima atinge-se quando a produção de qualquer linha de bens é levado até ao ponto em que a estimativa do consumidor (expressa em dinheiro) para a utilidade de última unidade consumida é igual à estimativa do produtor (também expressa em dinheiro) para o valor dos recursos usados para a última unidade produzida - e o valor desses recursos é, em última instância, derivado das estimativas de utilidade do dinheiro feitas pelos consumidores potenciais dos bens alternativas que esses recursos poderiam ter sido usados para produzir se não tivessem sido usados como foram (usos alternativos dos recursos). Por outras palavras, a utilidade social máxima requer que a produção seja levada até ao ponto em que o preço é igual ao custo *marginal* (esta é também a posição de equilíbrio sob competição *perfeita*).

Se o custo médio está a aumentar com o aumento da produção, o custo marginal é maior do que o custo médio e assim a produção ideal conduz a um preço que está acima do custo médio e portanto emerge um lucro. Como este lucro não tende a ser eliminado nem

sequer por uma concorrência perfeita, foi tratado pelos economistas como algo diferente dos lucros ordinários. Recebeu um nome especial: uma renda. Quando o empreendedor detém os fatores de produção, pode reter este lucro para além do seu rendimento pessoal. Quando contrata algum ou todos os fatores de produção (para além da sua própria habilidade empreendedora), o dono de qualquer fator cuja oferta seja fixa pode ser ajudado a apropriar-se desse lucro para si próprio através da competição mútua entre os empreendedores. Quando a oferta do fator é fixada pela escassez natural, temos a “terra” do economista clássico: a “renda” de terra é a diferença entre o preço e o custo que subsiste apesar - ou antes emerge por causa - de competição mais severa entre empreendedores. Mas a oferta de um factor que não é naturalmente escasso pode ser fixada por um único dono monopolista (ou por acordo entre todos os donos). Logo a “renda económica” de uma terra superior de trigo pode ser apropriada pelos donos dos silos ou por uma empresa de transportes ferroviários.

Logo a rede é um elemento socialmente justificável na contabilidade económica dos custos pois emerge, nas indústrias de custo crescente, como resultado de um volume de produção que maximiza o bem estar geral (*não se conclui daqui que a apropriação privada de renda seja socialmente justificável*. De facto, como não é um pagamento necessário para desencadear a oferta de um fator produtivo, há uma razão forte para que toda a renda económica seja acumulada para a comunidade).

Se o custo médio diminui quando a produção aumenta, o custo marginal é menor do que o custo médio e assim a produção ideal implica um preço que está abaixo do custo médio, e portanto emerge um prejuízo. Encontramos o resultado bastante surpreendente de que, numa indústria de custos decrescentes, o interesse social requer que todos os produtores devam permanentemente operar com prejuízo financeiro. Esta perda não é um sinal de ineficácia de produção ou um desvio temporário do equilíbrio. É uma *renda negativa*, socialmente justificável da mesma maneira que uma renda positiva de uma indústria de custos crescentes. Por outras palavras, a distribuição ótima de recursos precisa que, numa indústria de custos decrescentes, a produção deve ser levada para além do ponto em que os custos são justamente cobertos pelos recebimentos, até um ponto em que o produtor recebe uma *renda negativa* - ou seja, exige um subsídio dos fundos públicos.

Discutimos a relação entre custo médio e marginal. Uma diferença parecida existe entre o *recebimento* médio e marginal de um empreendedor. Os seus recebimentos médios

são iguais ao preço de procura do bem. (Note-se que a mesma quantidade é chamada preço de procura quando vista do ponto de vista do comprador e recebimento líquido adicional quando vista do ponto de vista do *vendedor*). Os seus recebimentos marginais são os recebimentos líquidos adicionais devido à venda de uma ou mais unidade do bem. Sob uma competição perfeita cada vendedor abastece uma parte tão pequena do mercado que as suas vendas individuais não têm um efeito apreciável sobre o preço geral do mercado. O efeito de vender mais uma unidade é reduzir os recebimentos obtidos pela venda das unidades que estavam previamente a ser vendidas. Os seus recebimentos marginais são portanto menores do que os seus recebimentos médios.

Agora o interesse pessoal de cada empreendedor leva-o (sob concorrência perfeita, concorrência imperfeita ou monopólio) a aumentar a produção até ao ponto em que os recebimentos marginais são iguais aos custos marginais. Logo, excepto quando a concorrência é perfeita, a empresa privada resulta num preço de venda que é superior ao preço socialmente desejável e uma produção (tanto do empreendedor como de indústria como um todo) que é inferior à produção socialmente desejável. Também se pode mostrar que, salvo quando a concorrência é perfeita, cada empreendedor tende a produzir menos do que a produção ótima (ou seja, a produção à qual os custos médios são mínimos). Há assim demasiados empreendedores, cada um produzindo menos do que devia. O desperdício social de concorrência imperfeita é parcialmente representado por um custo desnecessariamente elevado da produção e parcialmente por uma margem desnecessariamente elevada entre o preço e o custo .

concorrência perfeita parece portanto desejável no interesse social. No caso da produção a custos constantes ou crescentes, é possível - apesar de não ser fácil - estabelecer uma concorrência perfeita (ou quase perfeita) em empresas privadas. Mas no caso de produção a custos decrescentes, a concorrência perfeita é incompatível com as empresas privadas. Se a concorrência for perfeita, todos os produtores serão forçados a trabalhar com perda financeira. A menos que sejam subsidiados, serão eliminados pela falência. Por outras palavras, concorrência perfeita e custos decrescentes são incompatíveis. A concorrência destrói-se a si mesma.

O resultado disto é que numa economia individualística, os produtores nas indústrias de custos decrescentes esforçam-se por escapar aos efeitos de concorrência livre e completa. Ou tentam a diferenciação de produtos, bens com marcas, marcas registadas, etc. para partir o

mercado geral de um bem num certo número de submercados, cada um dos quais dominado quase de forma monopolista por um produtor; ou então tentam formar um cartel ou associação comercial, restringindo a produção de modo a manter o preço atual acima do preço competitivo e alocando a produção permitida entre eles através de algum mecanismo de quotas, comercialização conjunta [pool] ou delimitação geográfica de mercados.

No período inicial e médio do capitalismo, os custos decrescentes não ocorriam frequentemente. Ou os custos crescentes (retornos decrescentes), como na agricultura, eram a regra e emergiam rendas positivas; ou então, como na pequena manufatura, prevaleciam os custos constantes. Em qualquer dos casos, era possível o equilíbrio sob concorrência. A renda podia ser socialmente censurável como uma forma de rendimento sem atrito e um promotor de desigualdade económica (daí que os individualistas estritos - como James Mill - advogassem a apropriação de terra arrendada pelo público); mas não atirava areia para o bom funcionamento de máquina económica.

Mas os tempos mais recentes têm visto o crescimento rápido de indústrias de custos decrescentes. Sempre que há um artigo importante de equipamento de que a unidade mais pequena mas tecnicamente eficiente é grande quando comparada com as necessidades de uma firma isolada, temos custos decrescentes. Uma fábrica de aços, uma linha ferroviária, uma central elétrica, uma fábrica de amónia sintética: são tudo exemplos dessas unidades “indivisíveis” de equipamentos produtivos.

A concorrência e o incentivo ao lucro individual falham aqui duplamente: não só falham na distribuição socialmente mais desejável dos recursos, como falham em produzir uma distribuição *qualquer* de recursos que funcione e assim destroem-se a si próprias. A competição dá lugar ao monopólio (ou a uma concorrência tão imperfeita que cria desperdícios sociais notáveis) e o incentivo do lucro é pervertido, pois deixa de coincidir com o interesse social.

Qual a conclusão prática a tirar disto? Desde que os lucros constantes ou crescentes sejam a regra (ou seja, com empresas de pequena escala sem apoio de grandes máquinas), pode-se confiar que o cálculo individualista do preço e custo, em conjunto com o incentivo do preço, funcionarão aproximadamente no sentido do interesse social. Os desvios casuais entre o interesse social e individual podem ser corrigidos por intervenções *ad hoc* do poder público atuando, por assim dizer, a partir do *exterior* da esfera económica. Mas quando aparecem custos decrescentes (ou seja, na moderna técnica industrial) estas instituições

deixam de ser confiáveis. O que é preciso, pelo menos para o setor de grande escala da economia, é um sistema de produção por entidades públicas (estados, autarquias, empresas públicas, sociedades cooperativas) que não estejam obrigadas a criar lucros. Deve haver liberdade para a escolha do consumidor a um certo preço e livre escolha de trabalho a um certo salário: daí um cálculo de preços e custos. A regra a que os gestores das unidades públicas devem estar ligados é: aumentar a produção em cada ramo de produção até que o custo marginal seja igual ao preço de venda e ignorar o critério de lucro ou prejuízo de empresa individual. Esta regra resultará em lucros (rendas) nas empresas de custos crescentes e perdas (rendas negativas) nas indústrias de custos decrescentes. Os órgãos fiscais de comunidade devem-se apropriar das rendas positivas e subsidiar as empresas com renda negativa. (Se a renda líquida de toda a economia social for positiva, este excesso deve ser aplicado na provisão de serviços não transacionáveis como educação, saúde, defesa, etc.. Se a renda for negativa, o déficit deve ser compensado por impostos ou taxaço). Por outras palavras, chegamos ao tipo de socialismo descentralizado e guiado por preços que tentei escrever no meu livro *Economics of Socialism* e que A. Lerner discutiu muito melhor do que eu na sua obra *Economics of Control*.

Chegamos assim a uma regra para os gestores de indústria socializada, uma regra que é inteligível, definida e precisa. Pode-se tornar na base de um sistema objetivo de avaliação [pontuação]. É diferente da avaliação pelo sistema de rendas porque procura fazer diretamente aquilo que o lucro faz apenas indiretamente e de forma incerta: saber produzir o resultado ótimo para cada tipo de bens.