



INFLAÇÃO COMO RELAÇÃO DE PODER: UMA ANÁLISE A PARTIR DA TEORIA DOS PREÇOS DE MARX

Resumo

O debate sobre a determinação de preços e inflação a partir da teoria quantitativa da moeda tem sido dominado pela metafísica ortodoxa baseada na ideológica relação entre agentes econômicos iguais em mercados regidos por “taxas naturais” que fundamentam expectativas racionais diante de um imaginário “PIB potencial”, limitado pela oferta – mercado de trabalho. O objetivo é discutir preços como resultado de relações de poder sobre o valor criado socialmente a partir de uma leitura marxista. As pressões inflacionárias fundam-se sobre relações de poder, graus de centralização de capital e não na quantidade de moeda ou em seu hipotético valor. A inflação é a materialização de uma disputa sobre a riqueza social. Entender este fenômeno é fundamental para a crítica aos fundamentos do pensamento ortodoxo hegemônico.

Palavras-chave: Marx; concorrência; teoria quantitativa da moeda; inflação; valor e preço.

Classificação Jel: B14-B22-E24-E31-E60-L10

Abstract

The debate on the determination of prices and inflation has been dominated by orthodox metaphysics based on ideological relation between equal economic agents acting on markets where “natural rates” are basis

RUBENS R. SAWAYA
Professor do Programa de
Pós-graduação em Economia
Política da PUCSP

of “rational expectations” at the imaginary “potential GDP”, where offers are limited by labor market. This theoretical base serves to prevent the public intervention on the capital accumulation. The objective of this article is to argue, from a Marxist point of view, that prices set are result of power relations on value socially created. Inflationary pressures are established on power relations, degrees of centralization of capital and not by the quantity of money or its hypothetical value. These pressures are the result of the strategy of the monopolist companies in increase its share of social value. Inflation is a materialization of a conflict over wealth. Examining this phenomenon is fundamental to a critique of foundations of orthodox thought.

Keywords: Marx; concurrence; oligopoly; inflation; value; price.

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

István Mészáros (2002, p.153).

Introdução

O pensamento ortodoxo que domina a teoria econômica mainstream retomou seu poder nos anos 1970 e 1980 tendo como base a questão inflacionária. Ainda hoje se sustenta fundado nesta questão, a partir do monetarismo de Friedman, e nas taxas naturais de emprego e produto. Em seguida, seus discípulos Lucas e Sargent vangloriam-se por acreditar “liquidado” o keynesianismo ortodoxo da IS-LM¹, trazendo os novo-keynesianos para junto da ortodoxia, como demonstra Mankiw em “The Reincarnation of Keynesian Economics” (1991)². Configura-se assim uma nova síntese neoclássica moderna. Por isso, criticar a ortodoxia passa, dentre outros debates, por repensar a determinação dos preços.

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

² Ver também Mankiw (2005, p.6)

A questão inflacionária abriu espaço para a adoção de políticas neoliberais nos anos 1990. Foi utilizada como o “monstro” a ser domado por ações que garantissem psicologicamente os preceitos oriundos da teoria quantitativa da moeda, recuperada por Friedman, em respeito ao equilíbrio entre oferta e demanda agregadas, elemento central para a teoria das “Expectativas Racionais” de Lucas e Sargent. Utilizam a inflação como “firewall” ao seu pensamento e como justificativa para as práticas neoliberais. Colocam a culpa da elevação dos preços no “desrespeito” ao movimento metafísico das “leis naturais do mercado” por pressões artificiais de demanda agregada sobre uma oferta rígida. O culpado seria o Estado populista, que emitiria moeda em excesso, gastaria além da poupança social e incentivaria o consumo, pressionaria a taxa de desemprego para baixo em desrespeito à sua “taxa natural”. Além disso, culpam os trabalhadores por exigirem salários acima do que seria o “justo” ou equivalente ao que contribuem à produção – o valor de seu produto marginal –, apropriando-se “indevidamente” do lucro. Acusam os trabalhadores de, ao não aceitarem este salário “justo”, decidirem por não ofertar emprego, tornando-se, assim, o fator de produção “escasso” que limita a oferta agregada ao nível de “desemprego natural”, uma vez que não aceitariam trabalhar por salários inferiores à sua desutilidade marginal³.

As empresas, em sua forma moderna (corporação), nesta lógica, são consideradas agentes maximizadores passivos que garantem o uso ótimo dos fatores de produção disponíveis em sua “função produção”, dada a tecnologia. Definiriam seus preços como autômatos. De um lado, olhariam para os custos que lhes são dados pelo desejo dos trabalhadores explícitos em sua oferta de trabalho em função de seus salários; de outro, submeter-se-iam aos desejos dos “poderosos” consumidores hegemônicos, com suas curvas de demanda. Assim, elevariam ou não seus preços em função dos custos ou demanda, ambos definidos por outros agentes.

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

³ Para uma discussão mais completa sobre a lógica teórica do mainstream sobre a inflação, veja Sawaya, 2017.

Apesar da ampla discussão nos anos 1970/1980 sobre a determinação dos preços em economias com elevado grau de centralização de capital⁴ – dominada por grandes grupos econômicos –, baseada em Marx, Kalecki e Silos Labini (1980) dentre outros, a ortodoxia prevaleceu politicamente. Com algumas modificações, talvez por não conseguir negar a realidade concreta, essa ortodoxia incorporou a “concorrência imperfeita” ao admitir preços determinados por markup em situações de oligopólio ou monopólio. A complexa determinação do percentual que compõe o markup de onde surge a taxa de lucro sobre o custo direto foi incorporada à mesma lógica, reformulada pelas “teorias dos jogos” entre agentes iguais, mantendo a estrutura teórica original praticamente intacta. A “inflação de custos” foi acrescentada à “inflação de demanda”. As empresas permanecem como agentes autômatos, agora subordinados ao custo e à demanda. Na verdade, repassar custos⁵ ou aproveitar-se da demanda envolve relações de poder.

O objetivo desse artigo é rediscutir a inflação como uma relação de poder, materializada no processo de concorrência monopolista liderado por grupos econômicos que controlam mercados e cadeias produtivas – os verdadeiros atores no capitalismo – em sua disputa por parcelas crescentes do valor social criado e em sua luta para impedir uma maior apropriação do valor pelos trabalhadores e capitalistas mais fracos.

Para isso, buscar-se-á retomar a determinação de preços com base em Marx para demonstrar como essa guerra encarniçada (SHAIKH, 2006, p.105) pode resultar em constante pressão inflacionária. O objetivo é demonstrar que, a partir da discussão proposta por Marx, principalmente no que tange à disputa pela riqueza social criada, é possível entender como as empresas com poder de mercado procuram definir seus preços e, por esse mecanismo, seriam as verdadeiras causadoras das pressões inflacionárias⁶. Nessa luta entre as empresas e entre estas e os trabalhadores, o que parece menos plausível – pela lógica presente em Marx – é a possibilidade de estabilidade ou equilíbrio de preços, dado o grau de centralização de capital. Pode-se acrescentar nessa disputa – não será tema neste texto – os bancos, monopolistas do dinheiro (em parte criado pelo Estado, e outra parte criado por eles mesmos, via crédito), que também disputam o valor social criado pelos juros e por serem proprietários de direitos (ativos financeiros) sobre a riqueza criada pelo capital produtivo. O Estado também está na disputa, por seu poder de retirar parte do valor da economia via

4 Centralização nas palavras de Marx “não se trata mais da concentração simples dos meios de produção e de comando sobre o trabalho, a qual significa acumulação. O que temos agora é a concentração de capitais já formados [...] a expropriação do capitalista pelo capitalista, a transformação de muitos capitais pequenos em poucos capitalistas grandes” (MARX, 1980, p. 727).

5 Os custos compõem-se, além dos operacionais diretos, por juros, impostos e variações nas taxas de câmbio.

6 O objetivo não é tratar nem discutir as hiperinflações.

impostos e redistribuí-lo conforme o bloco de poder (cf. SAWAYA, 2016) político que o constitui em cada momento.

Essa abordagem busca demonstrar que a discussão sobre inflação no capitalismo é mais complexa, o que fica mais claro quando associada à estagnação econômica⁷, momento no qual estão afastadas quaisquer pressões de demanda sobre produtos ou sobre a oferta de trabalho. A determinação dos preços envolve relações de poder que estão nas mãos daqueles que detêm o controle sobre o capital, grandes grupos econômicos, empresas que dominam os mercados e disputam o valor social.

Este artigo é composto de quatro partes, incluindo esta introdução. Na segunda, dados os debates que suscitou, trata da discussão da moeda e dinheiro em Marx, para tentar demonstrar que o autor não é quantitativista e os preços não são determinados pelo dinheiro. A terceira parte, a partir da discussão da concorrência na formação de preços feita por Marx, trata de como os preços estariam relacionados às questões de poder, o que seria a causa das pressões inflacionárias, dado o grau de centralização de capital. A quarta trata da inflação como relação de poder, uma espécie de conclusão.

Advertência

Muitos marxistas “travam” ao tentar entender o que exatamente Marx teria dito ou desejado dizer. Entram em disputas arraigadas e perdem a oportunidade de ver como Marx pode nos ajudar a entender a realidade concreta atual. Se não pode, se errou em sua análise, para o que serve sua teoria? Este texto parte de Marx. Foi a partir dele que foi possível pensar sobre o assunto na forma como aqui proposto. Neste texto há apenas uma das diversas interpretações sobre Marx que nos ajuda a entender a realidade atual. Assim, seria no mínimo intelectualmente incorreto não citar ou trazer as frases daquele autor que nos fez pensar essas questões. Ao invés de ficar debatendo sobre o que realmente Marx teria dito, o objetivo aqui é tomar dele o que ajuda a entender o problema proposto de uma forma diversa do mainstream. Nossa visão é que ele ajuda muito, mesmo que outros marxistas não concordem com nossa interpretação. As ideias expostas neste texto surgem diretamente da leitura de “O Capital”, por isso está repleto de citações diretas do autor e não foca no debate entre os marxistas, o que não é o objetivo deste artigo. Após o texto escrito, foi publicado o livro de Moseley (2016) que, este sim, propõe-se a fazer este debate e de forma brilhante.

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

I. Preço: seria Marx quantitativista?

Antes de entrar na complexa discussão de como os preços são determinados a partir do valor e as relações de poder aí envolvidas, a partir de uma leitura de “O Capital” de Marx focada no Livro III, que será feita no próximo tópico, deve-se analisar até que ponto Marx é ou não um adepto da Teoria Quantitativa da Moeda. O objetivo aqui é demonstrar que os preços não são determinados pela quantidade de moeda ou pela mercadoria escolhida socialmente como dinheiro (ouro e prata ou notas), tema bastante controverso. Não se pretende adentrar na histórica discussão entre os marxistas sobre o tema⁸. Neste tópico, apenas se tomará citações⁹ do próprio Marx que parecem apontar para uma crítica radical à teoria quantitativa da moeda como eixo da determinação dos preços das mercadorias.

Com base na teoria quantitativa, os preços seriam definidos pelo valor do ouro (prata), numa alusão à ideia de Ricardo de preço determinado como valor relativo e por sua quantidade disponível. Ricardo, sim, era quantitativista¹⁰. Este é o ponto de partida do próprio Marx (MARX I, 1980, pp.54-79), ao apresentar, de forma evolutiva, já no capítulo I, a “forma simples do valor”, a “forma total ou extensiva do valor” e a “forma geral do valor”, para terminar com a “forma dinheiro do valor”, quando anuncia preço como a quantidade de dinheiro que reflete o valor de

troca das mercadorias, sendo o dinheiro a expressão do valor de troca, representante geral do trabalho abstrato presente em todas as mercadorias, aceito socialmente. Dinheiro é uma forma do valor¹¹.

Assim, dinheiro é uma mercadoria que abandona sua característica de mercadoria valor de uso para se tornar refletor do valor de troca de todas as mercadorias (*ibidem*, pp.76-78). “A forma dinheiro é apenas o reflexo [do valor] que adere uma mercadoria” socialmente escolhida (*ibidem*, p.100), que, na época de Marx, confundia-se com ouro, prata. Essa função do dinheiro de atuar como facilitador das trocas, meio de circulação que surge do processo de troca, seria a primeira aproximação; é uma mercadoria que “presta a função [social] de equivalente universal”, um tipo especial de mercadoria (*ibidem*, p.99), que abandona seu valor de uso como mercadoria para ter seu valor de uso “decorrente de sua função social específica” como dinheiro (*ibidem*, p.100). Nesse processo, esta mercadoria escolhida abandona seu próprio valor (dinheiro não tem valor em si) para tornar-se representante quantitativo do valor de todas as outras

8 Há muitos pontos em comum com Moseley (2016) a leitura que aqui se propõe, embora tenham sido escritos antes do livro dele ser publicado.

9 O autor pede desculpas pelo excesso de citações, mas julga necessário, dada a polêmica que envolve a questão.

10 “O preço alto do ouro, uma prova da desvalorização das notas de banco” de Ricardo, escrito em 1810.

11 Ver Foley (1983).

mercadorias. “O processo de troca dá à mercadoria que se torna em dinheiro, não o valor dela, mas sua forma específica de valor” (*ibidem*, p. 101). Portanto, o dinheiro não tem valor porque o ouro ou a prata tem valor (trabalho); estes já saem “das entranhas da terra como encarnação de todo o trabalho humano” (*ibidem*, p.103) abstrato, como dinheiro em si, não como uma mercadoria como as outras que têm valor de troca, mas como mercadoria que tem o valor de uso de refletir o valor de troca de todas as mercadorias. “O dinheiro [...] [em si] não tem preço” (*ibidem*, p.107).

Marx aprofunda a questão no capítulo III do Livro I. Nesse capítulo, parece construir uma “ontologia do dinheiro”, o que já havia iniciado no capítulo I. No capítulo III, inicia com o dinheiro em sua forma mais simples, meio de circulação, forma histórica que não é particular do capitalismo (*ibidem*, p.130), passando para sua forma como dinheiro de tesouro, reserva de valor, portador de poder sobre a riqueza em abstrato, para chegar à forma mais avançada do dinheiro, prevalente no capitalismo, o dinheiro como meio de pagamento, que extrapola a forma moeda, o dinheiro de crédito. No processo desta construção – o que aqui mais interessa –, Marx parece destruir a teoria quantitativa da moeda como forma de determinação dos preços, mesmo que estes sejam sempre uma quantidade de dinheiro, mas não exclusivamente uma quantidade de moeda. Em sua discussão

no Livro III sobre a determinação dos preços, nem retomará mais o assunto.

A primeira aproximação está no conceito de dinheiro como “meio de circulação”. De início, aponta que “A fim de simplificar pressuporemos sempre que ouro é a mercadoria dinheiro” (*ibidem*, p.105), suposição que logo abandonará. Já de cara afirma: “não é através do dinheiro que as mercadorias se tornam comensuráveis. Ao contrário. Sendo as mercadorias como valores, encarnação do trabalho humano e, por isso, comensuráveis, podem elas, em comum, medir seus valores por intermédio da mesma mercadoria específica transformando esta [...] em dinheiro” (*ibidem*, p.106). [...] O preço é uma forma puramente ideal ou mental. [...] Em sua função de medida do valor tem, por isso, o dinheiro apenas serventia como dinheiro ideal ou figurado” (*ibidem*, p.107). Como medida ideal do valor, o dinheiro nem precisa existir como coisa física, dado que basta ser uma quantidade imaginária, peso fixo que mede o valor de todas as coisas. Aqui, o que importa é a quantidade, peso, e não o valor do metal: “[...] uma variação no valor do ouro não traz prejuízo à sua função de padrão de preços. Por mais que varie o valor do ouro, quantidades determinadas de ouro mantêm entre si a mesma proporção de valor” (*ibidem*, p.110). O ouro, ou qualquer outra mercadoria que viesse a ser escolhida socialmente como dinheiro, deixa sua forma ouro para tornar-se dinheiro. Isso não significa que a variação do

valor do ouro não possa modificar os preços das mercadorias, mas como o preço é uma quantidade física em ouro, sua base em peso é socialmente aceita, regulada por lei, de forma que este nem precisa ser o peso real, mas o peso social, definido por “[...] processos históricos [que] deram origem ao costume de distinguir as designações monetárias das designações correntes dos pesos dos metais” (*ibidem*, p.112). Portanto, seu poder de representação é convencional e pouco influenciado pelo valor do ouro (trabalho) como mercadoria. “Determinado peso do metal continua sendo o padrão do dinheiro metálico” (*idem ibidem*), independente do valor do ouro como mercadoria em si. Portanto, está distante a ideia de que o valor do ouro determinaria os preços como valor relativo ricardiano. Adiante diz Marx: “O próprio curso do dinheiro, ao separar o peso real do peso nominal da moeda, a existência metálica desta de sua existência funcional, traz latente a possibilidade de o dinheiro metálico ser substituído em sua função de moeda por senhas feitas de outro material, por meros símbolos” (*ibidem*, p.139), ou seja, notas.

Esclarecida essa questão, a discussão segue para qual a quantidade de ouro, prata ou notas necessária para a circulação das mercadorias. A análise de Marx passa do dinheiro meio de circulação para o dinheiro reserva de valor e, por fim, meio de pagamento em que está o crédito.

Como meio de circulação, “[...]a forma direta de circulação que estamos observando confronta corporeamente dinheiro e mercadoria, aquele no polo da compra e esta no polo da venda. Por conseguinte, o montante de meios de circulação exigidos pela circulação do mundo das mercadorias já está determinado pela soma dos preços das mercadorias” (*ibidem*, p.130). Portanto, é a somatória dos preços das mercadorias, referenciadas antes por seus valores, que determina a quantidade de meios de circulação necessários. Nesse caso “a elevação ou queda dos preços de certo número de artigos importantes basta para aumentar ou diminuir a soma dos preços de todas as mercadorias a realizar e, em consequência, para lançar mais ou menos dinheiro em circulação”, ideia que se completa no rodapé, ao afirmar que “São as mercadorias que põem o dinheiro em movimento e o fazem circular [...]” (*ibidem*, p. 132) e não o contrário.

O termo até aqui usado é dinheiro, dado que não precisa ser separado da forma moeda, como fará à frente. De qualquer forma, até esse ponto, parece que Marx está de acordo com a teoria quantitativa da moeda no sentido de que a soma dos preços é igual à quantidade de moeda. Mesmo assim adianta: “A observação dos fatos, de um ponto de vista unilateral, sobrevindos à descoberta de novas minas de ouro e prata, levou, no século XVII e principalmente

no XVIII, à conclusão errônea de que a ascensão dos preços das mercadorias se originava da maior quantidade de ouro e prata na função meio de circulação” (*ibidem*, p.131).

Ao incluir a velocidade de circulação das notas, a quantidade de meios de circulação necessários modifica-se: “a soma dos preços das mercadorias dividida pelo número de movimento das peças de dinheiro do mesmo nome é igual ao montante de dinheiro que funciona como meio de circulação” (*ibidem*, p.133). Ainda está próximo da teoria quantitativa, embora afirme que a velocidade não é constante: “o retardamento do curso do dinheiro [...] reflete a paralisação da metamorfose das mercadorias, do giro social das coisas” (*ibidem*, p.134), uma vez que são as mercadorias que colocam o dinheiro em circulação. Mesmo assim, não é a teoria quantitativa: “os três fatores, o movimento dos preços [valor], a quantidade das mercadorias em circulação e a velocidade do curso do dinheiro podem variar em sentidos diferentes e em proporções diversas” (*ibidem*, p.135).

Mas, em seguida, Marx já adverte que não é o dinheiro que determina os preços, subvertendo a teoria quantitativa, agora com mais uma justificativa. “A ilusão de que os preços das mercadorias são determinados pela quantidade dos meios de circulação [...] é uma ilusão fundamentada, por seus primitivos adeptos, na hipótese absurda de que as mercadorias entram

em circulação sem preço [...]” (*ibidem*, p.137). A discussão do Livro III, que faremos no item três, será como o valor transforma-se em preço, quantidade de dinheiro.

Prossegue Marx, em “A moeda. Os símbolos do valor”, ao separar a forma moeda do dinheiro de suas outras formas (dinheiro de crédito). Mas antes, reforça novamente um ponto importante sobre a moeda ao afirmar que “O peso das peças de prata e cobre é determinado arbitrariamente pela lei. [...] A função monetária delas torna-se de fato totalmente independente de seu peso [real] e, em consequência, de seu valor. [...] Coisas relativamente sem valor, pedaços de papel, podem substituí-lo no exercício da função de moeda. [...] caráter puramente simbólico...”. E adianta: “Aqui aludimos apenas ao papel moeda, o dinheiro de papel do Estado, com curso compulsório. [...] O dinheiro de crédito pressupõe, ao contrário, condições que ainda nos são desconhecidas do ponto de vista da circulação de mercadorias” (*ibidem*, p.141). Assim, já deixa claro que dinheiro não é ouro, nem prata, mas estes assumem a forma dinheiro por questões históricas e sociais em determinada época, o que, para os dias de hoje, é uma afirmação extremamente importante, dado que os metais não têm mais qualquer importância como forma do dinheiro.

Antes da forma crédito, Marx trata do dinheiro de tesouro (reter moeda como riqueza na forma

abstrata – direito e poder em abstrato sobre a riqueza social material, *ibidem*, p.147), o que modifica a quantidade de moeda necessária à circulação. “Para a quantidade de moeda em curso corresponder sempre às necessidades da esfera de circulação, é mister que a quantidade de ouro ou de prata [ou notas] [...] exceda a absorvida na função moeda. Dinheiro sobre a forma tesouro preenche essa condição” (*ibidem*, p.148). No rodapé, aponta que “esse fluxo e refluxo de dinheiro regula-se por si mesmo, sem qualquer ajuda de políticos [...]”, portanto, é endógeno, e não exógeno, como imaginam os quantitativistas. Agora a circulação de mercadoria necessita de mais moedas para realizar seus valores, dado o desejo de tesouro.

No item “Meio de pagamento”, Marx chega então à forma mais moderna e atual do dinheiro, o crédito. “Um vende a mercadoria existente, outro compra como mero representante de dinheiro, ou de dinheiro futuro. O vendedor torna-se credor; o comprador, devedor” (*ibidem*, p.149). “Cessou o aparecimento simultâneo dos equivalentes, mercadoria e dinheiro, nos dois polos de processo de venda”. Dinheiro, aqui, “serve como meio ideal de compra. Embora só exista na promessa do comprador, motiva a transferência da mercadoria” (*ibidem*, p.150). “Mas agora, o meio de pagamento só penetra na circulação depois de a mercadoria ter sido expulsa. O dinheiro já não exerce mais a função de intermediário do processo” (*ibidem*, p.151). O

crédito dissocia a compra de mercadorias da venda de mercadorias; dissocia a oferta agregada da demanda agregada. Compra-se antes de ser criado o valor que dará o poder de pagamento no futuro. Cria-se uma “cadeia de pagamentos sucessivos”, com intervalos entre as diversas datas de pagamentos (*idem ibidem*).

De qualquer forma, o objetivo aqui é destacar que a quantidade de dinheiro como moeda perde total relevância, dado que o dinheiro de crédito – direitos sobre riqueza futura – ocupa esse lugar.

A soma global de dinheiro circulante em determinado período, dada a velocidade do curso dos meios de circulação e de pagamentos, é igual à soma dos preços a realizar das mercadorias mais a soma dos pagamentos vencidos, menos os pagamentos que reciprocamente se compensam, menos as repetições do emprego da mesma moeda como meio de circulação ou meio de pagamento. (*ibidem*, p.153)

Portanto, a quantidade de meios de circulação necessária é apenas “o saldo a pagar” (*ibidem*, p.152) após a compensação das transações realizadas por crédito.

O dinheiro de crédito decorre diretamente da função do dinheiro como meio de pagamento, circulando certificados das dívidas relativas às mercadorias vendidas, com o fim de transferir a outros o direito de exigir o pagamento delas. À medida que se amplia o sistema de crédito,

desenvolve-se a função dinheiro como meio de pagamento. Através dessa função adquire formas próprias de existência [crédito] no domínio das grandes transações, ficando as moedas de ouro e prata [notas] geralmente relegadas para o comércio miúdo. (*ibidem*, p.154)

Dessa forma, com o dinheiro de crédito¹², já no livro I, Marx parece ter superado a teoria quantitativa da moeda. A quantidade de moeda necessária é apenas a diferença que, por ventura, passa a existir entre credores e devedores. Este ajuste é antes feito pelo sistema bancário que negocia as dívidas (títulos de crédito). Demonstra também, e principalmente, que os preços não são determinados nestas relações e desta forma. A determinação dos preços deve, portanto, ser buscada no Livro III, como se fará em seguida. Marx mesmo mostra essa transição no Livro III:

Mostramos anteriormente (livro primeiro, capítulo III, 3b) como surge da circulação simples das mercadorias o dinheiro da função meio de pagamento, estabelecendo-se entre produtores e comerciantes de mercadorias relação de credor e devedor. Com o desenvolvimento do comércio e do modo capitalista de produção [...] amplia-se, generaliza-se e aperfeiçoa-se esse fundamento natural do sistema de crédito. Em regra, o dinheiro serve aí apenas como meio de pagamento, isto é, vende-se a mercadoria trocando-a não por dinheiro, mas por promessa escrita de pagamento em determinado prazo. [...] letras [notas de troca]¹³. Até o dia de vencimento e pagamento circulam por sua vez como meio de pagamento, e constituem o dinheiro genuíno do comércio.

Quando por fim se eliminam pela compensação entre débitos e créditos, [atuam] absolutamente [como] dinheiro, pois não há conversão final em dinheiro [moeda]. [...] o instrumento de circulação, a letra constitui o fundamento do dinheiro de crédito [...] os bilhetes de banco. Estes baseiam-se não na circulação monetária, de metal ou papel emitido pelo Estado, mas na circulação de letras (MARX III, 1980, p.461).

2. Preço e poder de apropriação sobre a riqueza

A análise de Marx, no Livro III, sobre como o valor determina os preços fornece os elementos para se entender a relação preço/poder. A determinação dos preços relaciona-se com o poder dos capitais individuais¹⁴ em sua disputa pelo valor social global. Para tanto, deve-se ir além da determinação dos “preços de produção”, como parece fazer o próprio Marx no capítulo IX do livro III (1980). A definição de preços de produção a partir do valor é uma categoria intermediária entre valor e preço final, início do problema que se desenvolve com a análise da concorrência entre os capitais individuais – que possuem diferentes níveis de produtividade e

12 Foley (1983) já havia alertado para a maior importância dessa forma do dinheiro em Marx na economia capitalista.

13 Devido a problemas de tradução da edição em português, utilizamos termos da versão de O Capital em inglês.

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

“composições do capital”¹⁵ – em sua disputa pelo valor, com diferentes graus de poder e tamanho, o que faz Marx no capítulo X do mesmo livro. A leitura das três partes do Volume IV do Livro III indica, em sequência, essa disputa impulsionada pela concorrência, pela busca por maior produtividade, e que resulta na elevação da composição orgânica do capital (investimento em máquinas e equipamentos), concentração de capital, tendência à queda nas taxas de lucro no capítulo XIII do livro III. Essa sequência conduz à centralização de capital, bem como ao aumento do grau de exploração do trabalho pela queda relativa na participação dos salários na renda e pela criação de “superpopulação relativa”, contratendências à queda na taxa de lucro, explorada nos capítulos XIV e XV do livro III. A disputa sobre o valor está no eixo desses movimentos.

Na sequência de capítulos¹⁶, parece haver uma relação dinâmica entre a formação dos preços de produção, a concorrência (luta por apropriação do valor) e a formação de monopólios e oligopólios (centralização de capital) em reforço às estruturas de poder sobre cadeias de valor. Seria pobre concluir que a transformação do valor em preço de produção termina em preços de equilíbrio com taxas de lucro iguais para todos os capitais. Ao disparar o processo de acumulação ampliada e a guerra da concorrência, não existe preço de equilíbrio ou repouso (*ibidem*, pp.218-219). Como percebeu Shaikh (2006, p.105),

“a noção marxista de competição define um processo e não um estado. Descreve um processo destrutivo e antagônico, não a fantasia de equilíbrio. Por competição entre capitalistas, descreve uma guerra”.

Este processo resulta do movimento dos capitais individuais, uns em busca da apropriação de parcelas crescentes do valor social global criado, outros apenas tentando sobreviver à guerra ou sendo destruídos por ela. A determinação dos preços de produção e a busca em baixar o “valor individual” das mercadorias abaixo de seu “valor de mercado”¹⁷ fazem parte do eixo dessa disputa, dessa guerra que, segundo o próprio Marx, tem a aparência de uma simples mobilidade de capitais, como imaginava Smith, no processo de igualação das taxas de lucro, mas que, analisando-a com mais profundidade,

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

16 Mesmo que essa sequência não tenha sido proposta pelo próprio Marx, há em nossa visão uma coerência.

17 Valor de mercado é determinado como quantidade de trabalho social média (ou da maioria) empregada em um segmento, dada a composição orgânica média do capital no segmento (Marx III, 1980, pp.202 e 207).

torna-se uma guerra que destrói capitais individuais, principalmente os mais fracos (menos produtivos), uma vez que o seu resultado “depende da magnitude relativa do capital aplicado [...] que decorre da quantidade de capital empregado...” (MARX III, 1980, pp.184-185). Os maiores capitais individuais com determinada composição de capital, acompanhada de maior produtividade, por simples relação matemática, determinam ou puxam a composição média, o nível tecnológico e o valor de mercado. Os grandes capitais individuais economizam “capital constante com a concentração e a cooperação dos trabalhadores em grande escala” (*ibidem*, p.92), elevando sua taxa de lucro. É a concentração de “mais capital numa só mão [...] que permite economizar capital constante” (*ibidem*, p.98). A centralização de capital – a formação de monopólios e oligopólios – é seu resultado. Trata-se de uma guerra de desiguais na disputa pelo valor global, baseada na relação valor/preço.

“[...]na concorrência, o mínimo ascendente de capital que, com a elevação da produtividade, se torna necessário para a exploração eficaz de uma empresa industrial [assume o seguinte aspecto]: logo que o no ramo industrial se generaliza o emprego de instalações mais custosas, passam a ser dele excluídos os capitais menores”. (*ibidem*, p.301)¹⁸.

Dado que a “mais-valia aparece [para o capitalista] como um excedente do preço de venda

sobre o valor imanente [preço de custo] das mercadorias” (*ibidem*, p.41), pode-se deduzir daí que grupos econômicos com elevado grau de centralização (poder de mercado) podem elevar seus preços ao tentarem se apropriar de mais valor social global. Dessa forma, podem criar pressões inflacionárias. Podem também usar seu poder de mercado para definir preços abaixo do valor de mercado, a fim de eliminar seus concorrentes. Portanto, o mecanismo de preços está vinculado à estratégia do grande capital centralizado, além de, pelo seu tamanho, puxar o valor médio para baixo, uma vez que dentro do capital social global, sua composição de capital é determinante da média, bem como do grau de produtividade. “Para se formar a taxa geral de lucro, o que está em jogo não são apenas as diferentes taxas de lucro, das quais se tiraria a média, mas o peso relativo com que essas diferentes taxas de lucro entram na formação da média” (*ibidem*, p.184).

Para entender o raciocínio, em sua análise da mais-valia e sua transformação em lucro, Marx pensa em termos do capital em geral, no qual

¹⁸ A referência na versão de O Capital em inglês é mais clara: “Under competition, the increasing minimum of capital required with the increase in productivity for the successful operation of an independent industrial establishment assumes the following aspect: As soon as the new, more expensive equipment has become universally established, smaller capitals are henceforth excluded from this industry”. (Source: Institute of Marxism-Leninism, USSR, 1959; Publisher: International Publishers, NY, [n.d.]; First Published: 1894; On-Line Version: Marx.org 1996, Marxists.org 1999).

cada capitalista é uma espécie de acionista¹⁹. O conjunto da sociedade cria valor a partir de determinado volume de horas de trabalho em geral, social. O valor daí resultante, dada a tecnologia e o grau de produtividade, poderia ser assim até chamado de PIB – ou valor do produto global, como faz Marx (*ibidem*, p.182) –, formado pelo que Marx denomina de custo social de produção, o tempo em geral (social abstrato) que a sociedade gastou para criar esse valor, que é dado em determinado período e lugar. O valor global é sempre igual à somatória dos preços de produção. Só é possível elevá-lo estendendo-se a jornada de trabalho em horas trabalhadas sobre o mesmo capital fixo, aumentando-se a intensidade do trabalho ou, dada a tecnologia, elevando-se o número de trabalhadores envolvidos no processo de produção (*ibidem*, p.56) para elevar a massa de mais-valia global. Dessa forma, a taxa e a massa globais de mais-valia estão previamente determinadas pelo grau de exploração social do trabalho por todos os capitalistas. O grau de exploração é algo global. Os capitais individuais disputam a mais-valia global; “[...] o lucro se deve à exploração global dos trabalhadores [...]” (*ibidem*, p.193). Portanto, este valor global é o que a sociedade tem para distribuir em determinado tempo e espaço.

O valor novo criado, tempo de trabalho social novo, compõe a renda dos trabalhadores, salários (trabalho pago), e a soma da massa de mais-valia (trabalho excedente). A massa de

mais-valia global é igual à massa de lucros da economia a ser dividida e disputada pelos capitais individuais (*ibidem*, p.197).

Por essa lógica, em dado momento, só existe um valor social global a ser distribuído e a massa de lucros já se encontra dentro dele como resultado do trabalho social aplicado (*ibidem*, p.986). Assim, não há qualquer sentido em pensar o lucro dos capitais individuais como resultado destes venderem seus produtos por um preço superior ao custo social, mesmo que os capitais individuais assim o vejam pela aparência. Está suposto que os trabalhadores, em conjunto, ganham o equivalente ao necessário para sua existência social, que se materializa como “salário real”, poder de compra, menor do que o valor global que criam. Numa exemplificação simples da forma absurda como os capitalistas veem o lucro, se estes em geral determinassem o lucro como um acréscimo de 20% de margem sobre seus custos diretos – todos os capitalistas fazendo o mesmo –, os custos também se elevarão em 20%, considerando o salário real estável, e não haveria lucro. Portanto, não há sentido

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

em pensar a determinação dos preços como composta pela taxa de lucro, como simples acréscimo sobre o custo.

Assim, para os trabalhadores, o aumento dos preços das mercadorias, oriundo de um acréscimo do lucro médio, tem de ser anulado por aumento na expressão monetária do capital variável. Na realidade, essa alta nominal e geral de taxa de lucro e do lucro médio acima da percentagem estabelecida pela relação entre a mais-valia real e o capital adiantado não é possível sem acarretar alta dos salários e também dos preços das mercadorias que formam o capital constante. [...] Uma vez que o valor global das mercadorias regula a mais-valia global, e esta o nível de lucro médio, e por consequência a taxa geral de lucro, como lei geral ou tendência que domina as flutuações, então inferimos que a lei do valor rege os preços de produção. (*ibidem*, p.204)

Neste contexto, “Uma vez que os [produtores capitalistas particulares] só se defrontam como possuidores de mercadorias, cada um procura vender sua mercadoria tão caro quanto possível [...]” (*ibidem*, p.1007), aproveitando talvez um excesso de demanda ou ludibriando o comprador com ações que “enfeitiçam” as mercadorias e criam desejos abstratos. Vendendo-as acima do valor, ele está diminuindo a capacidade dos consumidores de comprar outras mercadorias que, para serem vendidas, teriam que ter seus preços diminuídos, ou serem vendidas abaixo do valor (*ibidem*, p. 204). Isso significaria uma

transferência de mais-valia das empresas que tiveram que baixar seus preços para aquela que os elevou, dado que “Ao vender-se uma mercadoria acima ou abaixo do valor, a mais-valia apenas se reparte de maneira diferente” (*ibidem*, p. 47). Se por outro lado, os outros capitais individuais não diminuem seus preços, ocorre uma transferência de renda do conjunto dos trabalhadores aos capitalistas pela queda de seu salário real, o que é uma de transferência de uma parte maior do valor social aos capitalistas pela elevação da taxa de mais-valia.

A repartição do valor entre o trabalho e o capital está na proporção entre trabalho necessário (pago) e trabalho excedente (mais-valia). A taxa de mais-valia global é determinada a partir da massa global de salários pagos. Esta repartição, de fato, modifica-se se os salários reais em geral elevarem-se acima da produtividade. Isso significa que houve elevação da participação dos salários no valor global criado e diminuição na taxa de mais-valia.

A elevação da produtividade, pela incorporação de capital fixo mais moderno ou novos métodos de produção e nova tecnologia, aumenta a quantidade de valores de uso produzida e diminui o valor de cada unidade de produto (com o mesmo trabalho social total, custo social, produz-se maior quantidade). Por isso, ganhos de produtividade não elevam o valor global

social produzido em termos de trabalho social necessário (horas trabalhadas)²⁰. O ganho de produtividade atinge os capitais em geral:

[...] a economia de capital constante oriunda do progresso contínuo da indústria tem por característica o seguinte: a elevação da taxa de lucro num ramo industrial deve-se ao desenvolvimento da produtividade em outro ramo. O capitalista aí se beneficia [...] de um ganho que é produto social do trabalho, embora não o seja dos trabalhadores diretamente por ele explorados. (*ibidem*, p.92)

A pressão constante pela elevação da produtividade deve-se ao aumento da taxa de mais-valia relativa (MARX I, 1980, pp.424,463,702), resultado do movimento de conjunto de vários capitais individuais, e à economia de trabalho (MARX III, 1980, p.97), ganho aparente para cada capital individual. A pressão vem da concorrência sobre cada capital individual, “que força o capitalista a produzir as mercadorias o mais barato possível” (*ibidem*, p.96), e pela economia de trabalho quando se investe em equipamentos de melhor tecnologia (*ibidem*, p.298), afinal, “a maquinaria é o meio mais poderoso para aumentar a produtividade do trabalho” (MARX I, 1980, p.459). O resultado beneficia todos os capitalistas, ao diminuir o valor das mercadorias (custo social) e, com isso, o valor da força de trabalho relativamente.

Com a elevação da produtividade, para obter a mesma quantidade de valores de uso necessários à sua existência social (salário real), o trabalhador precisa de menos horas de trabalho, elevando-se o trabalho excedente. Assim, em linguagem não marxista, se o trabalhador tem aumentos salariais reais conforme sua “produtividade”, estaria mantida a taxa de mais-valia e sua participação no valor global criado. Ele compra mais valores de uso sem elevar sua participação no valor total criado. Por outro lado, a elevação dos salários acima da produtividade significa uma diminuição na taxa de mais-valia e um aumento da participação do trabalho no valor global. Por isso, elevações salariais compatíveis com a elevação da produtividade, quando não inferiores, impedem o aumento da participação do trabalho na renda global via salários, a distribuição de renda.

É interessante notar que, apesar de a elevação generalizada nos salários acima da produtividade representar uma queda na taxa de lucro (queda na taxa de mais-valia global), isso não significa, necessariamente, uma queda na massa de lucros globais da economia e nem na massa de mais-valia. Como apontado por Marx

20 A incorporação de capital fixo, se diminuir o tempo de rotação do capital, eleva a massa de mais-valia (*ibidem*, p.162).

e corroborado por Kalecki (1983, cap. 9)²¹, uma elevação dos salários reais leva a uma alteração na composição da demanda e na redistribuição na massa de lucros da economia. Mas, essa, por ser uma lógica macroeconômica, não é perceptível para cada capital individual, que vê na elevação dos salários apenas elevação de custos e, como classe, desejará repassá-los aos preços. Por isso, aumentos nos salários levam as empresas a elevar preços nessa disputa.

Os preços, para Marx, definidos como preços de produção que, no agregado, são iguais à soma dos valores de mercado, são definidos por cada capitalista individual como preços de markup²² pelo acréscimo de um percentual (margem de lucro) sobre os custos pagos ($c+v$), a taxa média de lucro, ou taxa geral de lucro mínima almejada pelos capitais individuais como acionistas do capital em geral. Isso não significa que a somatória dos preços seja diferente do valor global, mas que cada preço de cada capitalista individual pode diferir do valor das mercadorias que cria individualmente (MARX III, 1980 p.204). Todos os capitais individuais buscariam, em princípio, uma taxa de lucro pelo menos igual ou superior à geral, vendo-a como algo “dado pelo mercado”, aparentemente, para eles, definida em abstrato.

O problema configura-se porque diferentes capitais individuais, mesmo produzindo mercadorias por hipótese relativamente homogêneas,

mas com composições de capital díspares, buscando a mesma taxa de lucro sobre seu custo, chegariam a diferentes preços individuais de produção. Capitais individuais que possuem diferentes níveis de produtividade devido às diferenças tecnológicas – reflexo da relação capital/trabalho em termos de valor ou de sua composição orgânica, “capitais de igual magnitude se repartem de maneira desigual em constante e em variável [...], produzindo montantes desiguais de mais-valia” (*ibidem*, p.169) – teriam que vender suas mercadorias por preços de produção díspares para obterem a mesma taxa de lucro. Aqueles capitais individuais menos produtivos (menos eficientes ou que produzem em piores condições) teriam que vender suas mercadorias por preços mais elevados do que aqueles que têm produtividade maior (*ibidem*, p.178). Isto não teria coerência no mundo real. Assim, a formação de preços não pode terminar no processo de igualação das taxas de lucro, como se encontrassem o equilíbrio. Ao contrário, a disputa começa a partir da definição de preços de produção que igualariam a taxa de lucro entre todos os capitais como parte alíquota de seu capital aplicado.

Para Marx (*ibidem*, pp.201-202), a sobrevivência dos capitais menos produtivos só seria possível

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

22 Marx não usa essa nomenclatura. Define o preço de produção como “ $k+kl$ ” (preço de custo $[c+v]$ + o produto da taxa média de lucro pelo preço de custo)” (*ibidem*, p.196).

quando a demanda fosse superior à oferta, fazendo com que as empresas mais produtivas, ao acompanharem os valores de mercado mais elevados, vendessem suas mercadorias acima do seu valor individual e tivessem superlucro, o que elevaria ainda mais seu poder de acumulação, concentração e centralização sobre os capitais mais fracos. Por outro lado, quando a oferta é igual ou superior à demanda, os capitais que possuem produtividade inferior não conseguiriam vender suas mercadorias, dado que os preços determinados pelo capital individual mais produtivo (melhores condições) seriam menores. Para sobreviver, os menos produtivos teriam que vender suas mercadorias abaixo do valor individual, às vezes abaixo de seus custos de produção, e a sua sobrevivência depende de conseguirem acompanhar as “revoluções do valor”, investimentos na melhor tecnologia. Nessa situação, capitais individuais quebram e elevam-se a centralização de capital.

A taxa geral de lucro é determinada pela média de lucro em cada ramo, mas também pela repartição de todo o capital pelos diferentes ramos particulares, a qual, mudando sem cessar, constitui a permanente variação na taxa geral de lucros [...] (*ibidem*, p.192). [...] Nessa luta, as perdas se distribuem de maneira bem desigual [...], segundo as vantagens particulares de cada um ou das posições já conquistadas, e desse modo um capital é posto em ociosidade, outro é destruído, um terceiro tem perda somente relativa [...]. (*ibidem*, p.291)

A análise da guerra concorrencial deflagrada por esta diferença de preços está relacionada diretamente à luta dinâmica pela apropriação da mais-valia global, dado que “a conversão de valores em preços de produção não elimina os limites macroeconômicos do lucro, mas apenas altera a repartição entre os diferentes capitais particulares que compõem o capital social” (*ibidem*, p. 986). Os capitais individuais buscam, o tempo todo, abocanhar parcelas crescentes da mais-valia global. Os capitais menos produtivos ou vão à bancarrota, ou buscam a tecnologia mais avançada para garantir sua existência como capital individual. Cada capital individual é permanentemente empurrado para a inovação para sobreviver. Produzir por menor valor do que o de mercado é o elemento impulsionador na guerra por apropriação de partes maiores da mais-valia global e o mecanismo da determinação de preços está em seu centro.

Demais, quem produz mais barato e pode vender mais, apodera-se de parte maior do mercado vendendo abaixo do preço corrente de mercado ou do valor de mercado, assim fará, iniciando a ação que forçará os outros pouco a pouco a introduzirem estilo de produção mais barato e que reduz o trabalho socialmente necessário a quantidade inferior, nova. Quando um lado tem posição predominante, ganham todos que fazem

parte dele; é como se tivessem de tirar partido de um monopólio comum. (*ibidem*, p.219)²³

Portanto, pode-se dizer, a partir da análise de Marx, que não existem preços de equilíbrio e essa ideia é descabida de sentido. Os capitais individuais estão metidos em uma dinâmica concorrencial hierárquica incessante. Disputam o espaço do mercado entre si e buscam, o tempo todo, inovações tecnológicas que lhes garantam uma participação crescente nesse mercado e uma maior parcela da mais-valia global. Buscam a liderança, como diriam os gurus da administração (cf. Porter, 1998).

Vale a pena acrescentar que essa busca tem pouca relação com a oferta e demanda²⁴. Variações entre elas apenas modificam a forma e a estratégia de cada capital individual em sua busca por apropriação sobre o valor social, como antes apontado. Isso não é contraditório com o fato de que o capital centralizado, diante de seu poder de determinar preços, consiga com isso abocanhar parte maior da mais-valia geral da economia. No caso de os capitalistas mais fracos não conseguirem elevar os preços, dada a taxa de mais-valia, a massa de mais-valia seria repartida dos capitais mais fracos para os capitais mais fortes e poderosos.

É interessante notar que o tamanho do mercado não é limitante nessa guerra concorrencial. Cada capitalista individual busca crescer sobre o mercado de seus concorrentes (*market share*) e a capacidade de oferta²⁵ tende a ser sempre

superior à demanda, refletindo-se na possibilidade de superprodução (não faz sentido a ideia de escassez ou restrição de oferta), situação na qual os capitais menores ou mais fracos simplesmente perecem. Cada capital individual procura maior participação no valor excedente criado socialmente, lucro e superlucro, retirando-o dos outros capitais pelo monopólio temporário sobre a inovação.

Nenhum capitalista [...] emprega processo novo de produção [mais produtivo] que diminua sua taxa de lucro, por mais produtivo que seja ou por mais que aumente a taxa de mais-valia. Mas todo o processo novo desse gênero reduz o preço das mercadorias. Por isso, no início vende-as [...] acima do preço de produção e talvez acima do valor. Embolsa a diferença que existe entre seus custos de produção e o preço de mercado das mercadorias concorrentes produzidas a custos mais elevados.[...] Seu processo de produção tem

23 Já no Livro I, Marx (1980, pp.463-464) apontava que para o empresário que sai à frente "a produção mecanizada assume o aspecto de monopólio, os lucros são extraordinariamente altos e o capitalista procura explorar ao máximo essa lua de mel [...]".

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

25 As empresas sempre trabalham com capacidade ociosa.

eficácia superior à média social. [...] Quando o novo método de produção começa a difundir-se [...], têm os capitalistas que operam nas condições antigas de produção de vender seu produto abaixo do respectivo preço de produção [...], pois o tempo de trabalho exigido para produzi-la está acima da média social. Em suma – o fenômeno é efeito da concorrência –, eles têm que introduzir também o novo processo que reduz a proporção de capital variável com o constante [o que baixa a taxa de lucro]. (*ibidem*, pp.303-304)

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

A permanente elevação da produtividade²⁶, como bem percebeu Schumpeter a partir de Marx, é uma busca por um poder de monopólio pelo menos temporário. Assim, pode-se

dizer que, conforme o capital se concentra e se centraliza, o monopólio temporário pode ser percebido como duradouro. A empresa “líder de preço” (LABINI, 1980, p.109), olhando o mercado de cima, com todas as barreiras que impõe para preservar seu grau de monopólio pode, via preços, garantir parcelas elevadas da mais-valia global.

A pressão inflacionária que se forma torna-se, portanto, algo natural no capitalismo oligopolizado. É o resultado da sensação de poder para elevar preços sem ser acompanhado por outros capitais ou por pressões salariais dos trabalhadores. Se acompanhada pelos outros capitalistas ou pelos salários, o resultado é a elevação generalizada de preços, inflação, caso em que a tentativa de apropriação sobre o valor acaba simplesmente como uma apropriação sobre uma quantidade maior de moeda, que originalmente representaria poder sobre a riqueza social, mas, neste caso, simplesmente significa mais unidades monetárias refletindo o mesmo valor social²⁷, por conta do aumento generalizado de preços.

O preço de monopólio de certas mercadorias apenas transferiria para elas parte do lucro dos outros produtores de mercadorias. Seria pertur-

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

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

bada de maneira indireta e tópica a repartição da mais-valia entre os diferentes ramos de produção, mas não se alteraria o limite da mais-valia mesma. A mercadoria com preço de monopólio, se entrar no consumo dos trabalhadores, fará subir o salário e em consequência reduzirá a mais-valia, caso o trabalhador continue a receber o valor de sua força de trabalho. Poderá reduzir o salário abaixo do valor da força de trabalho, mas somente se o salário estiver acima do limite vital. Neste caso o preço do monopólio seria pago mediante a redução do salário real (da massa de valores de uso que o trabalhador recebe em troca de dada massa de trabalho) e do lucro dos outros capitalistas. (*ibidem*, p.987)

O fato de um capital individual ver sempre seu ganho como resultado do preço elevado que consegue cobrar resulta, necessariamente, em tendência inflacionária. Se tiver poder, possuir controle sobre o mercado ou sobre a cadeia de valor, é líder, sempre tentará elevar o preço toda vez que sentir que é possível apropriar-se de partes crescentes do valor social. E são normalmente as empresas maiores e com melhor tecnologia que fazem com que o valor médio seja determinado, sempre pressionando as outras empresas (*ibidem*, p. 184). Esta parece ser a lógica da pressão sobre preços em um capitalismo concentrado e centralizado, com elevado grau de monopólio ou oligopólio. Quanto maior esse grau, mais forte seria essa pressão, balizada pela estratégia concorrencial das empresas. Vale lembrar ainda que essa lógica descrita é sempre

dinâmica e a guerra é incessante. O capital individual líder deve sempre procurar manter-se na liderança, ou por mecanismos de poder institucionais ou tecnológicos (barreiras à entrada e outros).

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

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

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

3. Preços e inflação: um fenômeno muito além do monetário

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

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

O dinheiro tem certa autonomia, o que de fato ajuda a embaralhar as relações, mas este continua sendo imagem, mesmo que distorça o objeto que reflete. “Como forma do valor, o preço ou a forma dinheiro das mercadorias se distingue de sua forma corpórea, real tangível. O preço é a forma puramente ideal ou mental [...], dinheiro é uma forma ideal ou figurada” (*ibidem*, pp.106-107). Mas, como Marx adverte, “embora o dinheiro não seja mais do que uma expressão da circulação de mercadorias, esta aparenta, ao contrário, ser apenas o resultado do movimento do dinheiro” (*ibidem*, p.120). Assim, ajuda a entender como a Teoria Quantitativa vê o problema invertido. É exatamente isso que os monetaristas confundem. Achar que é o dinheiro que dá existência e valor às mercadorias e não as próprias mercadorias, já carregadas de valor, que determinam a existência e a validade do dinheiro. O dinheiro só existe porque existem mercadorias carregadas de valor para lhe dar

significado. Caso contrário, se não houver mercadorias para representar seu valor – o trabalho social nelas incorporado – na forma dinheiro, este não passaria de “papel pintado”. Por isso o dinheiro em si não tem valor, possui apenas valor de uso, que é representar o trabalho abstrato social criado, incorporado às mercadorias.

Indo um pouco mais além, o dinheiro não é como qualquer mercadoria. Tomou a forma de uma mercadoria escolhida socialmente que abandonou sua forma original para tornar-se apenas representante do valor universal do trabalho social. Hoje é fácil ver que a mercadoria-moeda (ouro, por exemplo), uma forma do dinheiro, foi há tempos substituída por um simulacro, foi substituída “em sua função de moeda por senhas feitas de outro material, por meros símbolos”. Isso demonstra claramente que o valor metálico do dinheiro, ou ele enquanto mercadoria em si, não tem qualquer relação com sua função dinheiro.

O dinheiro de crédito, percebido como um problema para a teoria quantitativa da moeda por Wicksell (1986, p.175), joga ainda mais dúvidas sobre a lógica quantitativista. Crédito é uma forma de meio de pagamento que não deve sua existência a nenhuma forma de dinheiro físico em papel ou outra. O dinheiro de crédito torna-se, no capitalismo moderno, a mais importante forma de meio de pagamento, monopólio do

sistema financeiro, onde está concentrado, e que, por isso, disputa a mais-valia global pela taxa de juros.

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

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

Na economia capitalista, as relações de poder são, não apenas desiguais na origem entre

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

A questão está em que medida os trabalhadores e outros capitalistas mais fracos conseguem acompanhar a elevação de preços realizada pelo capital concentrado e centralizado. Acrescenta-se a isso o poder do Estado em permitir esse acerto de preços por parte dos menos favorecidos (via legislação trabalhista) ou em impedir a acumulação da mais-valia criada nas mãos de poucos, utilizando-se de políticas fiscais, ou, ao contrário, impedindo reajustes salariais em favor dos capitalistas. Diante do grau de poder do

grande capital em sua definição de preços por markup, esse mecanismo pode, de fato, pressionar os preços. Diante do poder dos oligopólios ou monopólios, qualquer tentativa de redistribuir o valor social global vê-se questionada por esse poder. “Os preços [refletem] os efeitos dos conflitos para a acumulação de capital” (AGLIETTA, 1990, p.139).

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

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

presente. Mais, a teoria econômica ortodoxa que se esconde no chamado “risco inflacionário” viabiliza políticas econômicas distributivas perversas em favor do grande capital. Além disso, promove a queda nos preços via políticas recessivas que contribuem para eliminar os capitais mais fracos e elevar a centralização de capital, portanto, o poder dos capitais mais fortes.

Bibliografia

- AGLIETTA, M.A. *violência da moeda*. São Paulo: Brasiliense, 1990.
- FOLEY, D. K. “On Marxist theory of money”, *Social Concept* 1(1), pp. 5-19, 1983.
- KALECKI, M. *Crescimento e ciclo das economias capitalistas*. São Paulo: Hucitec, 1983.
- _____. *Teoria de Dinâmica Econômica*. São Paulo: Abril Cultural, 1983a.
- LABINI, S. *Oligopólio e Progresso Técnico*. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 1980.
- MANKIWI, G. “The reincarnation of Keynesian Economics.”, *Working Paper* nº3885, NBR Working Papers Series. Cambridge-MA: National Bureau of Economic Research, 1991.
- MANKIWI, G. “The macroeconomist as scientist and engineer.”, *Working Paper* nº 12349, NBR Working Papers Series. Cambridge-MA: National Bureau of Economic Research, 2005. http://www.nber.org/papers/w12349.pdf?new_window=1
- MARX, K. *O Capital: para crítica à economia política*. Livros I, II e III. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1980.
- MÉSZÁROS, I. *Para além do capital*. São Paulo: Boitempo, 2002.
- MOSELEY, F. *Money and Totality: A Macro-Monetary Interpretation of Marx's Logic in Capital and the End of the “Transformation Problem”*. Historical Materialism book series. Leiden/Boston: Brill, 2016.
- PORTER, M. *Competitive Advantage: creating and sustaining superior performance*. New York/London: Free Press/ClierMacmilan, 1998.
- POSSAS, M.L. *Dinâmica da Economia Capitalista: uma abordagem teórica*. São Paulo: Brasiliense, 1987.
- RICARDO, D. *Princípios de Economia Política e Tributação*. São Paulo: Nova Cultural, 1988.
- SAWAYA, R. *Dependência e Subordinação: capital transnacional nas estruturas do Estado*, 2016. Disponível em <https://s3.amazonaws.com/acadex.articles/Articles/56d8776f7e2b5205253a6b82-fileIdentified.pdf>
- _____. “Ortodoxia e desenvolvimento: inflação e mito.” In: LACERDA, A.C. (org.). *Desenvolvimento Brasileiro em Debate*. São Paulo: Blucher/PUCSP, 2017.
- SCHUMPETER, J.A. *Teoria do desenvolvimento econômico*. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1961.
- SHAIKH, A. *Valor, acumulación y crisis*. Buenos Aires: Ediciones ryr, 2006.
- SMITH, A.A. *Riqueza das Nações*. São Paulo: Abril Cultural, 1983.
- WICKSELL, K. *Lições de Economia Política*. São Paulo: Nova Cultural, 1986.