

SCME.DOAÇÃO

M

DOAÇÃO

GRAU DE MONOPÓLIO E PARCELA SALARIAL: UMA EVIDÊNCIA  
EMPÍRICA NA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO BRASILEIRA

Autor: ASSUERO FERREIRA  
Orientador: AÉCIO ALVES DE OLIVEIRA

Tese apresentada para obtenção  
do grau de Mestre em Economia  
ao Curso de Mestrado em Econo  
mia - CAEN da Universidade Fe  
deral do Ceará.

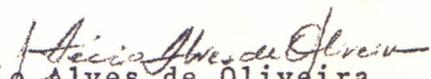
UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ  
CURSO DE MESTRADO EM ECONOMIA - CAEN  
FORTALEZA  
1979

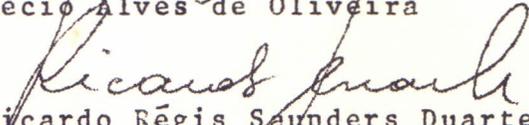
## DECLARAÇÃO

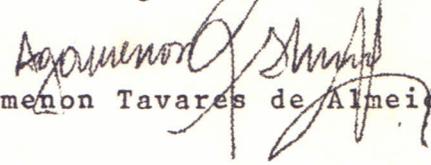
Declaramos, para os devidos fins, que o Sr. ASSUERO FERREIRA preencheu todos os requisitos para a obtenção do grau de Mestre em Economia pela Universidade Federal do Ceará.

O Sr. ASSUERO FERREIRA completou o número de créditos requeridos e apresentou uma dissertação sobre o tema "GRAU DE MONOPÓLIO E PARCELA SALARIAL: UMA EVIDÊNCIA EMPÍRICA NA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO BRASILEIRA", que foi aprovada por unanimidade pela Banca Examinadora composta pelos Professores Aécio Alves de Oliveira (Orientador), Ricardo Régis Saunders Duarte e Agamenon Tavares de Almeida.

Fortaleza, julho de 1979.

  
Aécio Alves de Oliveira

  
Ricardo Régis Saunders Duarte

  
Agamenon Tavares de Almeida

Para Neusa Maria e nossas  
crianças maravilhosas, Ma  
risa e André. Com muito a  
mor.

Para os meus pais. Meus  
outros amores.

"Embora o significado que originalmente se atribuía à palavra monopólio fosse o de vendedor exclusivo de qualquer produto, viria mais tarde a adquirir, em linguagem econômica, o significado de poder influenciar de maneira apreciável o fornecimento e também o preço de um artigo. É claro que se trata de uma questão de grau que não necessita de ter caráter absoluto para ser economicamente importante."

Maurice Dobb

## AGRADECIMENTOS

Em geral, todo trabalho desta natureza, é fruto não somente da reflexão de um indivíduo mas sim das discussões e estímulos do grupo ao qual este indivíduo está inserido. Daí, agradecer nominalmente a todos aqueles que direta ou indiretamente contribuíram para que o autor elaborasse este trabalho tornaria a lista bastante longa.

Contudo, o autor deseja expressar um agradecimento especial aos Professores Aécio Alves de Oliveira (CAEN), Hartmut Sangmeister (Universidade de Heidelberg - Alemanha Federal, atualmente professor visitante do CAEN), Agamenon Tavares de Almeida (CAEN) e Ricardo Régis Saunders Duarte (CAEN) pelas leituras e críticas feitas durante toda a execução do trabalho. Ademais, no mesmo sentido agradece aos colegas de curso, especialmente a Roberto Smith e Francisco Chagas Machado. Porém, estas pessoas são eximidas de qualquer responsabilidade pelos erros e omissões cometidos, estes se devem inteiramente ao autor.

Por fim agradece à Srta. Zelma Maria Aguiar e à Sra. Joana de Carvalho Furtado pelo trabalho datilográfico inicial e final, respectivamente.

## SUMÁRIO

APRESENTAÇÃO .....	7
CAPÍTULO I	
UMA VISÃO GERAL DO PROBLEMA .....	10
CAPÍTULO II	
O GRAU DE MONOPÓLIO E A PARCELA DE SALÁRIOS: UMA COLOCAÇÃO METODOLÓGICA .....	17
2.1. DETERMINAÇÃO DO PREÇO E GRAU DE MONOPÓLIO .....	22
2.2. GRAU DE MONOPÓLIO E A PARCELA SALARIAL .....	35
CAPÍTULO III	
A INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO BRASILEIRA: ALGUMAS EVIDÊNCIAS EMPÍRICAS .....	40
3.1. TAMANHO DA FIRMA, PRODUTIVIDADE E SALÁRIOS .....	41
3.2. PARCELA SALARIAL E O GRAU DE MONOPÓLIO .....	47
APÊNDICE	
1. SOBRE OS DADOS UTILIZADOS .....	53
2. SOBRE O CÁLCULO DOS INDICADORES .....	54
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	56

## APRESENTAÇÃO

Uma das grandes discussões que se delineia na análise econômica atual refere-se a emergência da grande empresa no cenário do capitalismo moderno e suas conseqüências sobre o processo de geração de emprego e/ou distribuição da renda entre salários e lucros.

Há uma tendência, quase generalizada, no sentido de se estender a concepção da grande empresa com a elevação pari-passu da monopolização da economia. Contudo, este posicionamento, na visão do autor, parece ser extremamente simplista e decorre principalmente de uma visão estereotipada da análise tradicional da firma que admite um funcionamento atomístico das empresas no sistema econômico sem levar em consideração a intensa divisão do trabalho, sob a égide do capitalismo moderno, e quando muito os fenômenos de inter-complementariedade produtiva e distribucional são vistos como "falhas" ao sistema de concorrência perfeita.

Ao invés de considerar a concepção tradicional de formação de monopólio (ou oligopólio), o autor admite que o próprio sistema em seus segmentos mais relevantes é monopolista (oligopolista) cuja caracterização mais importante se traduz no fato de que as empresas que o compõem, em qualquer segmento de tamanho, tem a capacidade de administrar preços a partir de uma dada estrutura de custos de produção, bem como planejar e remanejar a utilização da capacidade produtiva frente as modificações da demanda por seus produtos, que qualifica um certo poder ou grau de monopólio.

Admitida a conceituação acima é de se esperar que a grande empresa apresente, considerando-se uma dada estrutura industrial, uma maior capacitação para exercer um maior poder de monopólio. Contudo, quando se considera um processo dinâmico, no qual podem ser verificadas mudanças na composição de forças relacionadas tanto à natureza da própria atividade produtiva, com al

terações da estrutura industrial e conseqüentemente desestabilização da concorrência entre capitais, quanto a alterações nas relações de produção decorrente do processo de luta de classes, na da se pode afirmar quanto ao sentido que deve tomar o grau de monopólio. Este pode aumentar ou diminuir, pois estará condicionado, sempre, ao momento histórico específico.

Ademais, o remanejamento da capacidade produtiva condicionada, quase sempre, à realização de uma taxa mínima de lucros considerada rentável para o capital investido, a qual depende em última instância do projeto organizacional das empresas, exercerá efeito sobre o nível geral do emprego e conseqüentemente sobre a parcela salarial. Este ponto é importante, quando se analisa a dinâmica da economia capitalista pois nele se encontra um dos elementos factuais que determinam a realização do sistema.

Neste trabalho, o que o autor procura detectar, utilizando a concepção kaleckiana de poder de monopólio e sua conexão com a repartição da renda, é o comportamento assimétrico que se desenvolve nas organizações capitalistas.

Numa primeira fase, intenta um esboço teórico explorando mais detalhadamente aquela idéia kaleckiana para posteriormente utilizá-la numa confrontação com o desempenho evidenciado na indústria de transformação brasileira entre 1960/74.

As conclusões básicas, no que se refere à indústria de transformação brasileira, a que chega podem ser resumidas no seguinte: a variação do grau de monopólio pode ser vista em dois momentos distintos. Em primeiro lugar, quando se refere ao de depressão da economia que vai até 1966, no qual as políticas econômicas implantadas favoreceram a um aumento do grau de monopólio da indústria o que implicou numa queda da parcela salarial. Na segunda fase, em que ocorre a consolidação de um modelo de industrialização com resposta mais dinâmica num departamento produtor de bens duráveis, com indústrias de alto conteúdo tecnológico, a economia experimenta maiores níveis concorrenci

ais, com uma relativa queda do poder de monopólio, contudo apresentando um processo mais discricionário na absorção de mão-de-obra associado a uma política de "arrocho" salarial, que implicou numa queda de parcela salarial. A consequência mais concreta desse processo seria, de certo modo, refreiar o crescimento da demanda interna o que conduziria as empresas, **notadamente as maiores**, por apresentarem um maior excedente gerado no processo produtivo, a investirem improdutivamente no sistema, tanto no mercado financeiro quanto no mercado imobiliário. Portanto, este esquema de realização de lucros não operacionais, por parte das empresas com a utilização excedente gerado no processo produtivo teria que, necessariamente, agravar as distorções pré-existentes na economia, criaria novos pontos de estrangulamento, ou reforçaria os já existentes, tanto no que se relaciona à distribuição da renda quanto no tocante ao processo inflacionário que viria recrudescer posteriormente.

## Capítulo I

### Uma Visão Geral do Problema

Uma das características fundamentais do capitalismo moderno é que em vez de situações monopolistas ou oligopolistas constituírem-se em casos particulares ou exceções ao sistema de concorrência perfeita, tal como enunciado pela análise neo-clássica, na realidade aquelas situações constituem a própria regra do padrão de acumulação. Nesse sentido, o que entendemos como oligopólio (ou monopólio) é a capacidade que tem a empresa de administrar preços a partir de uma dada estrutura de custo de produção, como também planejar e remanejar a utilização da capacidade produtiva frente a modificações da demanda por seus produtos.

Vale ressaltar que, quando se adota o conceito de oligopólio (ou monopólio) como enunciado acima, esse poder de decisão não está somente associado à grande empresa. Uma dada estrutura oligopólica não exclui necessariamente a possibilidade de existência de pequenas e médias empresas, muitas das vezes em número relativamente grande, e que detêm um certo poder de monopólio, no sentido descrito.<sup>1</sup>

Se por um lado, o desenvolvimento capitalista criou condições para o surgimento de um reduzido número de empresas respondendo por parcelas substanciais da produção, que caracteriza a concentração industrial, não deixa de ser verdade também que esse mesmo processo propiciou a criação de pequenas e médias empresas modernas que se capacitam à produção de determinados tipos de bens que competem com os bens das grandes empresas, quando não são unidades complementares graças a

---

1 SRAFFA, P. The Laws of returns under competitives conditions In: STIGLER, G. J. & BOULDING, K. E. Readings in price theory. Chicago, Ed. Richard D. Irwin, 1952-p. 180:197.

intensa divisão social do trabalho.<sup>2</sup>

Esse ponto, acreditamos, é de caráter crucial, pois o seu não entendimento conduz às muito comuns extrapolações de natureza lineares quando se relaciona processo de concentração industrial e poder de monopólio.<sup>3</sup> O primeiro não necessariamente implica o segundo.<sup>4</sup> É de se esperar que, dada uma certa estrutura industrial, a maior empresa capacita-se a exercer um maior poder de mercado. Contudo, quando se consideram mudanças da estrutura industrial, ou seja considerando-se a dinâmica do sistema, não se pode assegurar que uma elevação da concentração industrial conduza necessariamente a um aumento do grau de monopólio da indústria ou de um ramo particular dela.

Como demonstrou Marx, o sistema capitalista de produção é na sua essência contraditório, daí a sua natureza instável. As repetições de um dado padrão de acumulação, embora sejam nos seus movimentos fundamentais as mesmas, não acontecem nas suas interrelações com a mesma intensidade no seu direcionamento vetorial. O que vale dizer, que qualquer análise dessa tessitura que se proponha um caráter mais profundo deve levar em consideração, sempre, a realidade histórica em que ela se insere, caso contrário é provável que corra o risco de se embrenhar num emaranhado de abstrações que, se conseguem explicar partes não chegam a evidenciar pontos fundamentais do fenômeno.

A relação básica entre concentração industrial e poder de monopólio foi, de certa forma, também evidenciado por Marx, quando argumentava que o processo de concentração, ou

---

2 LABINI, P. S. - Oligopólio e Progresso Técnico - Ediciones Oikos - tau - 1964, p. 16-17.

3 Essa esquematização, parece-nos, decorre da conceituação ortodoxa de competição imperfeita, que de certo modo estereotipou o conceito.

4 LABINI, op. cit., p.20-4.

seja, o crescimento da empresa capitalista, é uma decorrência imediata do processo de acumulação de capital, pois "toda acumulação torna-se o meio de nova acumulação"<sup>5</sup> E mais adiante diz, ... "a acumulação e a concentração que a acompanha estão dispersas em muitos pontos e, além disso, o aumento dos capitais em funcionamento é estorvado pela formação de novos e pela fragmentação de capitais existentes. Por isso, a acumulação aparece, de um lado, através da concentração crescente dos meios de produção e do comando sobre o trabalho, e, do outro através da repulsão recíproca de muitos capitais individuais".<sup>6</sup>

Ainda mais, pondera que essa força de dispersão é em parte contrabalançada pela força de atração entre eles, que se gera a partir da concorrência, que subsiste em capitais já cristalizados promovendo uma absorção de capitais através da expropriação de capitalistas já envolvidos no processo de produção. Esse fenômeno, Marx denomina de centralização que se distingue da acumulação e conseqüente concentração, pelo fato de que pressupõe tão somente uma redistribuição dos capitais já existentes em funcionamento, em favor das maiores organizações.<sup>7</sup>

Na literatura atual, é comum a não distinção dos dois tipos de fenômenos e o próprio processo de concentração se confunde com o de centralização. Parece-nos que essa ambigüidade decorre do fato de que as formulações teóricas geralmente se propõem a explicar economias desenvolvidas com um grau mais ou menos estável de centralização de capital as quais evidenciam fortes barreiras à entrada de novos capitais,

---

5 MARX, K. - O Capital - Livro I - V (II) - cap. XXIII - Tradução da 4a. edição alemã de Reginaldo Sant'Anna - Ed. Civilização Brasileira - 1971, p. 726.

6 MARX, op. cit., p. 727 (grifo nosso)

7 Ibidem, p. 727-729.

seja num ramo particular da indústria, seja na indústria como um todo, quando não se referem a condições estáticas, em que a maior empresa assegura um maior poder de barganha no mercado de matérias-primas, como também maiores possibilidades de acesso ao mercado de capitais, seja regional ou internacional.

O que pretendemos deixar claro é que o processo de centralização se realiza, com maior ou menor intensidade, sob determinadas condições históricas. Desse modo, é de se esperar que em períodos de crise haja um aumento sensível da centralização de capitais, dada, a menor capacidade de sobrevivência da pequena e média empresa. Por outro lado, em períodos de prosperidade há uma tendência à descentralização, provocada por vários motivos, podendo-se assinalar os seguintes: (a) O próprio processo de expansão motiva o reativamento de unidades produtivas antes estacionadas pela depressão; (b) As grandes empresas tendem a descentralizar as suas atividades seja com a criação de novas unidades, seja incentivando a criação de empresas que produzam complementando as suas atividades, o que ressalta, no capitalismo moderno, uma de suas características essenciais que é uma intensa divisão social do trabalho. Este último ponto é de extrema relevância, pois a expansão da firma está condicionada à própria quantidade de capital que a firma possui, bem como, às dimensões do mercado para os seus produtos;<sup>8</sup> (c) Ainda mais, quando se trata de economias subdesenvolvidas, em fase de industrialização, constata-se que os governos nacionais tendem a incentivar, através de subsídios e chamamentos de capital internacional, a formação de novas empre-

---

<sup>8</sup> Este ponto é discutido por Kalecki, mostrando inclusive que a firma mesmo tendo acesso ao mercado de capitais ela não o fará em toda a sua potencialidade dada as possibilidades de "risco crescente" que a expansão envolve. Ver Teoria da Dinâmica Econômica - Tradução de Paulo de Almeida da Edição Inglesa de 1945 - Ed. Abril S.A. Cultural e Industrial - Coleção Os Pensadores ... V (XLVII) - 1976, cap. 8, p. 133-6.

sas, que embora se estruturarem com padrões de acumulação oligopólicas, tendem a desestabilizar o nível de centralização com a promoção de uma concorrência mais intensa na economia, que pode contribuir se não para diminuir, pelo menos estabilizar o poder de monopólio tanto de um ramo particular como da indústria como um todo.

É preciso deixar claro que, mesmo nessas economias menos desenvolvidas, dada uma certa composição industrial é mais provável que as maiores empresas, que expressam uma maior concentração industrial, tendam, via de regra, a evidenciar uma maior centralização de capital. Isto contudo não impossibilita, quando se vê o processo dinâmico da atividade econômica, uma certa desestabilização daquele fenômeno contribuindo positivamente para um decréscimo do grau de monopólio.

Outro elemento de real importância nesse processo é o chamado capital financeiro que pode atuar no sentido de modificar as decisões de investimento retirando grande parte do excedente gerado nos vários extratos produtivos, inclusive das grandes empresas, impedindo assim a realização do "sobre-lucro", o que de certo modo tende a amortecer o poder de monopólio. Neste sentido estamos admitindo a possibilidade de concorrência entre o capital industrial e o financeiro.

Desde que se admita que no capitalismo moderno o padrão de acumulação é generalizadamente oligopólico, pode-se concluir que a taxa de acumulação é sobremaneira mais alta que em condições concorrenciais, principalmente provocado por inserções e mudanças tecnológicas que aumentam a produtividade do trabalho. Se admitido, por outro lado, que o processo de concentração é definido pela acumulação mais intensa de capital vê-se como decorrência imediata uma expansão mais que normal, da capacidade produtiva, dadas as condições de demanda efetiva.

Esse desequilíbrio entre o aumento da capacidade produtiva e o crescimento mais lento da demanda é crucial

para a realização do sistema, pois nessas condições, se espera que as indústrias operem condicionadas a uma determinada taxa de lucros, não necessariamente a máxima, decorre imediatamente que um grau bem mais alto de instabilidade, principalmente no que se refere ao nível de emprego, será um elemento de grande evidência do processo dinâmico.<sup>9</sup>

Ao mesmo tempo que emerge nesse processo um elemento instável, principalmente relacionado às flutuações do emprego direto de mão-de-obra, insurgem-se forças contrabalançadoras que podem possibilitar um funcionamento da economia a níveis politicamente toleráveis de produção e emprego. Como diz Sweezy, ... "em condições de monopólio, a concorrência entre as grandes empresas não desaparece, sendo simplesmente deslocada do campo dos preços para o campo da promoção de vendas".<sup>10</sup> Portanto, "a concorrência em condições de monopólio gira em torno de um imenso esforço de vendas que, por seu turno, emprega uma vasta quantidade de mão-de-obra improdutiva. Todo o processo serve para ampliar a demanda efetiva por bens e serviços".<sup>11</sup> Mesmo assim, esse esforço não é suficiente para estabilizar o sistema, entrando em cena o Estado, que conforme Sweezy<sup>12</sup>, assegura a dinâmica da acumulação através de inversões em bem-estar social e/ou incremento à corrida armamentista. É forçoso reconhecer que em determinadas situações o Estado tem também assumido a função de produtor, principalmente naquelas áreas consideradas de interesse nacional as quais requerem vultosos investimentos, impossibilitando, a curto prazo, a atua-

---

9 Este ponto é de especial relevo nas teorias estagnacionistas modernas de origem marxista e se encontra claramente nas obras de Steindl, Kalecki, Sweezy e Baran, dentre outros.

10 SWEETZY, P. M. - Capitalismo Moderno - In: Capitalismo Moderno traduzido da edição Americana por José Fernandes Dias - Ed. Graal - 1977, p. 12-14.

11 SWEETZY, op. cit., p. 13.

12 Ibidem, p. 13.

ção do setor privado, e/ou envolvem problemas relativos à segurança nacional. Um exemplo evidente dessa atitude estatal é a forma de participação dos investimentos governamentais na economia brasileira.

Mesmo assim, não se pode admitir que o processo de acumulação se realize de modo suave, pois subsistem ainda os elementos contraditórios do sistema que o conduz a flutuações em maior ou menor escala, dependendo das circunstâncias históricas do padrão de acumulação. Um desses elementos, que podemos dizer, contraditórios é a relação entre crescimento dos salários e produtividade.

No capítulo seguinte ter-se-á oportunidade de discutir as relações entre salários e grau de monopólio. Contudo, pode-se antever que a influência do poder de monopólio sobre os salários reais e a parcela de salários é negativa. De sorte que não se pode admitir que o grau de monopólio cresça indefinidamente, se assim ocoresse haveria uma tendência permanente do sistema se encontrar em estado de estagnação. Pois, este crescimento, limitado do grau de monopólio e a consequente queda da parcela de salário, implicaria em retratação da demanda agregada e o sistema teria que operar a níveis sempre crescentes de capacidade ociosa, o que por sua vez o conduziria a níveis crescentes de desemprego, e então a economia entraria nesse círculo vicioso que a levaria a uma depressão absoluta como resultante do seu próprio mecanismo de funcionamento. Na realidade, esta tendência à estagnação ocorre de maneira cíclica e a economia capitalista tem mostrado capacidade de se recuperar das crises embora essas recuperações venham apresentando outras distorções, principalmente aquelas de natureza inflacionária a par de um relativo desemprego.

É de se esperar, portanto, que as variações do grau de monopólio estejam condicionadas aos movimentos cíclicos da atividade econômica.

## Capítulo II

### O Grau de Monopólio e a Parcela de Salários: Uma colocação metodológica

No capítulo anterior, procurou-se estabelecer os elementos básicos que permitiram um posicionamento quanto a natureza do funcionamento da economia moderna, notadamente, no que se referia as variações do grau de monopólio e o problema dos salários e parcela salarial. Este capítulo concentrar-se-á na exposição de um esquema metodológico que possibilite inter-relacionar essas variáveis, de tal modo que dentro de um marco formal possa-se inferir as suas performances no contexto da atividade econômica.

Vários métodos tem sido propostos com o intuito de analisar as questões relativas ao poder de monopólio<sup>1</sup> e repartição da renda.<sup>2</sup> Contudo, deve-se ressaltar que todas essas formulações, mesmo as de inspiração keynesiana, se mostraram

---

1 Para uma discussão desse ponto, vale a pena consultar Rothschild, K. W. - "Price Theory and Oligopoly", in The Economic Journal, v (LVII) (1947), p. 299-320 - Reimpresso em: Readings in Price Theory - Editado por Stigler e Boulding, op. cit. p. 440-64; e Labini, op. cit. p. 33-69.

2 Um artigo, já clássico, sobre o problema da distribuição é o de Kaldor - "Alternative Theories of Distribution", in The Review of Economic Studies, v (XXIII), nº 2, p. 83-100 - Reimpresso em: Readings in Microeconomics - Editado por Kamerschen, D. R. - John Wiley & Sons. USA, 1969 - p. 381-406. Neste artigo, Kaldor analisa 4 formulações alternativas de distribuição da renda, segundo Ricardo, Marx, os neoclássicos e por último elabora um paradigma, que ele admite, de concepção keynesiana; bem como vale consultar o artigo de Pasinetti, "Da dinâmica Econômica Clássica à Keynesiana", in Crescimento e Distribuição da Renda - ensaios da teoria econômica - Tradução de ZAHAR Editores - 1979 - p. 105-125, que contém, inclusive uma análise crítica do modelo Kaldoriano.

incapazes de relacionar explicitamente, esses dois efeitos. É possível, que essa deficiência resida fundamentalmente na determinação, obstinada, de se considerar, de modo implícito, uma separação entre produção e distribuição. Vale dizer, a natureza das relações de produção é isolada das características do padrão de acumulação que se definem historicamente. A não ser assim, corre-se o risco de tratar o capital como simples instrumento de produção esquecendo da sua característica também social, que encerra uma relação de propriedade.<sup>3</sup> Como uma consequência, os elementos monopolísticos do processo de acumulação são excluídos, quando eles representam a própria tipicidade do sistema.

Como já antevisto no capítulo anterior, a característica essencial da empresa oligopolista é a habilidade que ela tem de administrar preços e remanejar a capacidade produtiva diante de uma certa estrutura de custos de produção. Diante disso, é fácil deduzir as suas influências sobre o nível de emprego, a parcela de salários e lucros. Como diz Kalecki, "... as modificações do grau de monopólio são de importância decisiva não só para a distribuição de renda entre trabalhadores e capitalistas como também em alguns casos para a distribuição de renda da classe capitalista".<sup>4</sup> É claro, que esse efeito de redistribuição, provocado pelas modificações do grau de monopólio, tem que ser qualificado diante das condições histórico-sociais. Em recente artigo, Mainwaring<sup>5</sup> utilizando-se do esquema de formação de preços sob

---

3 Remete-se o leitor para um tratamento desse ponto ao excelente artigo de Bhaduri, "Do Significado da Recente Controvérsia Sobre a Teoria do Capital: Uma Visão Marxista", in The Economic Journal - v (79), 1969 - p. 532-9. Reimpresso em Harcourt e Laing, Capital e Crescimento Econômico. Tradução da Editora Interciência, 1978, p. 211-8.

4 KALECKI, Teoria da Dinâmica Econômica, op. cit., p. 68.

5 MAINWARING, L. - "Monopoly Power, Income Distribution and Price Determination", Kiklos v (30) - 1977 p. 675-90.

condições de oligopólio, numa visão kaleckiana e dentro do contexto da idéia de capital fixo de Sraffa,<sup>6</sup> chega a concluir basicamente que a distribuição da renda depende do grau de monopólio, visto em termos de mark-up. Ainda mais, os efeitos imediatos de um aumento do grau de monopólio, no curto prazo, é uma queda dos salários reais acompanhada pari-passu ou, de um aumento nos gastos de propaganda ou de um aumento da capacidade ociosa, isto sob a suposição de que as firmas tendem a maximizar suas taxas de crescimento. A estas conclusões, também chega Kalecki<sup>7</sup> e ainda mais acrescenta, quando mostra que os movimentos do salário real, diante do aumento ou diminuição da produção, dependem em última instância de duas forças tendenciais opostas, que se definem nos preços das matérias-primas com relação a salários e variações do grau de monopólio do seguinte modo: quando há um aumento de produção, dada a relativa inelasticidade da oferta de matérias-primas com relação a elasticidade da oferta de mão-de-obra, deverá ocorrer um aumento dos seus preços com relação a salários e o grau de monopólio tenderá também a se reduzir; por outro lado uma queda na produção implica numa redução dos preços das matérias-primas numa proporção maior que a queda de salários e aí pari-passu há um aumento do grau de monopólio. A intensidade dessas duas forças é que determinará as variações nos salários reais.<sup>8</sup>

Outro elemento que influirá decisivamente os níveis de salários reais é a luta de classes, refletida principalmente pela capacidade de barganha dos sindicatos frente as

---

6 SRAFFA, P. - "Produção de Mercadorias por Meio de Mercadorias - prelúdio a uma crítica da teoria econômica" - Tradução de ZAHAR Editores - 1977, cap. X.

7 KALECKI, M. - "salários Nominais e Reais", in Crescimento e Ciclo das Economias Capitalistas - Editado por Miglioli, J., Editora Hucitec - 1977, p. 82 a 86.

8 Mais adiante discute-se com maior detalhe esta afirmação.

adições aos custos diretos feito pelas firmas ou indústrias.<sup>9</sup>

Saindo do marco conceitual da existência de situação das firmas operando com um dado nível de capital fixo frente a modificações da demanda, Kalecki<sup>10</sup> deduz que o progresso tecnológico reduzindo o custo do trabalho, para um dado nível de salário, conduz a uma queda no nível de preços atuando no sentido de aumentar os salários reais, embora de modo mais lento. Desse modo, conclui que "...o movimento efetivo dos salários reais é resultante tanto da ação das mudanças conjunturais dos salários reais como de seu crescimento constante decorrente do progresso técnico".<sup>11</sup> É preciso se ter em conta, que essa redução de preços decorrentes dos ganhos de produtividade não necessariamente ocorre, ela depende em última instância do grau de intensidade da concorrência entre as firmas no sentido de ganhar mercados ou manter os já existentes, ou seja do grau de monopólio da indústria. Assim, o ponto crucial a ser considerado é que para se manter uma dada taxa de acumulação é necessário que os ganhos de produtividade, decorrentes do progresso técnico, possam ser incorporados aos salários, contudo numa proporção inferior à taxa de crescimento da mesma, diminuindo desse modo a parcela salarial.

O que se deduz, em resumo do acima exposto, é que sob condições de monopólio as variações tanto de salários reais, da parcela de salários e do emprego dependem de forma marcante do grau de monopólio. Ainda mais, não se pode desprezar um aspecto importante do desenvolvimento das forças produ-

---

9 KALECKI, M. - "Luta de Classe e Distribuição da Renda Nacional", in Crescimento e Ciclo das Economias Capitalistas, op. cit. p. 92-101. Devemos ressaltar que Mainwaring, op. cit., também leva em consideração essas modificações de natureza exógena que podem no curto prazo alterar o equilíbrio de forças, dependendo do poder dos sindicatos p. 678.

10 KALECKI, M. - "Salários Nominais e Reais", op. cit. p.86-7.

11 Ibidem, p. 86.

tivas, como a capacidade de organização e barganha das classes trabalhadoras que podem influir decisivamente para que as mudanças na centralização e concentração do capital não se realizem em seu desfavor. Com relação a esse ponto, Kalecki chega a uma conclusão contrária a formulação clássica de que um aumento dos salários reais somente pode se dar tanto por uma queda no emprego ou nos lucros, quando diz que ... "um aumento salarial, refletindo um aumento do poder sindical, leva - contrariamente aos preceitos da Economia clássica - a um acréscimo do emprego. E, inversamente, uma queda dos salários, refletindo um enfraquecimento do poder sindical, leva a um declínio do emprego".<sup>12</sup> E, mais adiante conclui que a luta de classes, expressa pelas reivindicações sindicais, podem afetar a distribuição da renda nacional, porém de modo bem diferente da formulação tradicional que admite que elevação nos salários deprime os lucros. Na realidade, ele demonstra que ... "as mudanças que ocorrem na distribuição são (a) relacionadas com a generalizada concorrência imperfeita e o oligopólio no sistema capitalista, e (b) elas estão contidas em limites consideravelmente estreitos. Todavia, o processo cotidiano de reivindicação é um importante codeterminante da distribuição da renda nacional".<sup>13</sup>

O que se faz a seguir é uma exposição, no contexto de Kalecki,<sup>14</sup> de um esquema de formação de preços e de-

---

12 KALECKI, "Luta de Classe e Distribuição da Renda Nacional", op. cit., p. 99.

13 Ibidem, p. 100.

14 Toda a exposição que segue está baseada em: Kalecki, M. - Teoria da Dinâmica Econômica... op. cit., p. 61-87; "The Determinants of Distribution of the National Income", in Econometrica I (6) N (2) - 1938, p. 97-112; "The Distribution of the National Income", in Essays in Theory of Economics Fluctuations, George Allen & Unwin, 1939, p. 13-41. Reimpresso em Archibald, G. C. - The Theory of the Firm, editor Penguin Modern Economics Readings, 1971, p. 219-32.

terminantes da parcela de salários, no valor agregado da indústria.

## 2.1. Determinação do Preço e Grau de Monopólio

Para a determinação do preço da firma considera-se as seguintes hipóteses apriorísticas:

- $H_1$  - Para um dado capital fixo, a firma opera com capacidade ociosa;
- $H_2$  - Os custos diretos<sup>15</sup> unitários são estáveis para a amplitude relevante de produção;
- $H_3$  - Diante da incerteza, não se admite aqui que a firma recorra a alguma medida de maximização de lucros. Contudo, opera no sentido de manutenção de pelo menos uma taxa mínima de lucros, considerada rentável para um dado nível de investimento, planejando a utilização da capacidade produtiva;
- $H_4$  - Os custos indiretos não influenciam diretamente a formação dos preços.<sup>16</sup>

---

15 Aqui admitidos como a soma dos custos unitários de matérias-primas, salários e outras despesas ligadas diretamente à geração do produto. Contudo, para efeito da presente análise, considera-se como custos de matérias-primas todas as despesas diretas excluídas as despesas com salários.

16 Esta hipótese admite subjacentemente, que os custos indiretos permanecem mais ou menos estáveis às variações da produção. Estes custos são formados basicamente por impostos e taxas que não estão associados ao processo de comercialização, despesas com propaganda, encargos sociais, dentre outras despesas que não se ligam diretamente a geração do produto, portanto constituem parte do excedente gerado que é transferido. Embora não se considere que estes custos tenham influência direta sobre os preços, como se verá mais a diante eles podem exercer influência indireta.

A hipótese  $H_1$  não merece maiores comentários, contudo tem-se observado que mesmo em períodos de prosperidade as firmas tem operado com uma certa margem de capacidade ociosa se não todas mas pelo menos certos segmentos industriais considerados mais oligopolizados. Assim, pode-se considerar que as alterações de preços de produtos acabados são em maior escala determinados por alterações de custo que propriamente por pressões de demanda, no curto prazo; A hipótese  $H_2$  tem sido admitida já com uma certa propriedade pelos economistas não ortodoxos e implica na suposição de que as firmas não operam com custos marginais crescentes numa faixa relevante de produção, mas sim que os custos marginais são estáveis, no curto prazo, até uma escala de produção que represente a plena utilização da capacidade, daí em diante eles se tornam crescentes;<sup>17</sup> A hipótese  $H_3$ , acreditamos ser plausível numa organização produtiva oligopolizada. Pois, desde que se abandona a hipótese de existência de concorrência perfeita e de custos marginais crescentes pelo menos para uma faixa relevante de produção, pode-se concluir que a manutenção de mercados e/ou criação de novos requer um esquema de formação de preços da firma com uma certa flexibilidade que lhe permita certas margens de lucros considerados permissíveis, e que faz parte da própria política da empresa. Aqui não se exclui a possibilidade de que no longo prazo a empresa venha a maximizar lucros. Contudo, é mais plausível que no longo prazo ela procure maximizar o seu crescimento, de tal modo que ela passe a controlar maiores fatias de mercado o que implica, regra geral, na diminuição dos riscos decorrentes, de maior competitividade.

Adicionalmente, admite-se que a oferta de matérias-primas é relativamente inelástica, o que implica a afirma

---

17 Para uma discussão pormenorizada desse ponto ver Kalecki: "The Determinants of Distribution... op. cit., p. 103-5; "Salários Nominais e Reais" op. cit., p. 82-4.

ção de que as alterações dos preços das matérias-primas decorrem principalmente de modificações de demanda.

Agora, já se está em condições de estabelecer o modo de fixação de preços por uma determinada firma. Em primeiro lugar, ao fixar o seu preço a firma leva em consideração seus custos diretos unitários e em segundo, toma em consideração os preços das outras firmas que produzem artigos similares. Desse modo, a firma opera tanto no sentido de tornar os seus produtos competitivos quanto marcar os seus preços com relação aos seus custos diretos unitários que lhe proporciona uma certa rentabilidade considerada permissível pela política administrativa da empresa. Esta proposição pode ser formalmente exposta do seguinte modo: se  $p$  é o preço do produto da firma,  $u$  seus custos diretos unitários e  $\bar{p}$  preço médio<sup>18</sup> de todos os produtos considerados concorrentes, então, o preço da firma é formado de acordo com a seguinte equação:

$$p = mu + n\bar{p} \quad 2.1.1.$$

Daí decorre que  $m$  e  $n$  devem satisfazer às seguintes propriedades:

- i)  $m$  e  $n$  são parâmetros positivos e caracterizam a política de fixação de preços da empresa
- ii)  $n < 1$ , pois se  $p = \bar{p}$  segue-se que  $\bar{p} = \frac{n}{1-n} u$  e portanto  $\bar{p}$  será positivo se  $n < 1$ .

---

18 Média ponderada dos preços de todas as firmas pelas respectivas produções inclusive a da firma considerada. Definida assim, pode-se achar que existe uma circularidade na determinação de  $p$ . Ou seja, para determinar  $p$  precisa-se conhecer  $\bar{p}$  e para se determinar  $\bar{p}$  precisa-se conhecer  $p$ . Na verdade  $\bar{p}$  definido do modo acima é apenas uma generalização algébrica sem implicações para o fato de que  $p$  é determinada pela firma como função dos seus custos diretos unitários e da média ponderada dos preços das outras firmas concorrentes.

Observe-se que, de acordo com o esquema de formação de preços acima o preço  $p$  somente terá acréscimos na mesma proporção que os custos diretos unitários se  $\bar{p}$  aumenta na mesma proporção que  $u$ . Se  $\bar{p}$  sobe menos que  $u$  o preço  $p$  também, subirá menos.<sup>19</sup>

Os coeficientes  $m$  e  $n$  são de extrema relevância na interpretação da equação 2.1.1., pois de acordo com as condições estabelecidas eles se identificam com a política de formação de preços da firma e refletem, como diz Kalecki,<sup>20</sup> o grau de monopólio da firma.

De fato, admitindo-se as hipóteses de elasticidade da oferta para os produtos da firma e estabilidade dos custos diretos unitários para a amplitude relevante de produção, a equação 2.1.1. evidencia um mecanismo de formação de preços incompatível com o modelo de concorrência perfeita. Pois, se ... "predominassem as condições de concorrência perfeita o excedente do preço  $p$  sobre os custos diretos unitários  $u$  levaria a firma a aumentar a produção até o ponto em que se eliminasse totalmente a capacidade ociosa. Assim, qualquer firma que ficasse no ramo chegaria a pleno emprego dos fatores de produção, sendo que o preço subiria até o nível em que se equilibrariam oferta e procura".<sup>21</sup>

Logo, diante da argumentação exposta, a conclusão que se chega é que a relação  $p/u$ , ou seja a razão entre preço e custos diretos unitários reflete o grau de monopólio da

19 De fato, da equação 2.1.1., tem-se que

$$\frac{\Delta p}{p} = \frac{m}{p} \cdot \frac{\Delta u}{u} + \frac{n \bar{p}}{p} \cdot \frac{\Delta \bar{p}}{\bar{p}}$$

Daí, segue-se que

$$\frac{\Delta p}{p} - \frac{\Delta u}{u} = \frac{n \bar{p}}{p} \left( \frac{\Delta \bar{p}}{\bar{p}} - \frac{\Delta u}{u} \right). \text{ Assim, se } \frac{\Delta \bar{p}}{\bar{p}} = \frac{\Delta u}{u}$$

então  $\frac{\Delta p}{p} = \frac{\Delta u}{u}$ ; se  $\frac{\Delta \bar{p}}{\bar{p}} < \frac{\Delta u}{u}$  tem-se que  $\frac{\Delta p}{p} < \frac{\Delta u}{u}$

20 KALECKI, Teoria da Dinâmica Econômica, op. cit., p. 63.

21 Ibidem, p. 63.

firma, pois quanto mais se afaste o preço dos custos diretos u nitários menor será a possibilidade de a firma operar sob regi me de concorrência perfeita.

De maneira mais formal, pode se mostrar como os parâmetros  $m$  e  $n$  determinam o grau de monopólio. Para isto, considere-se a equação 2.1.1. do seguinte modo:

$$\frac{p}{u} = m + n \frac{\bar{p}}{u} \quad 2.1.2.$$

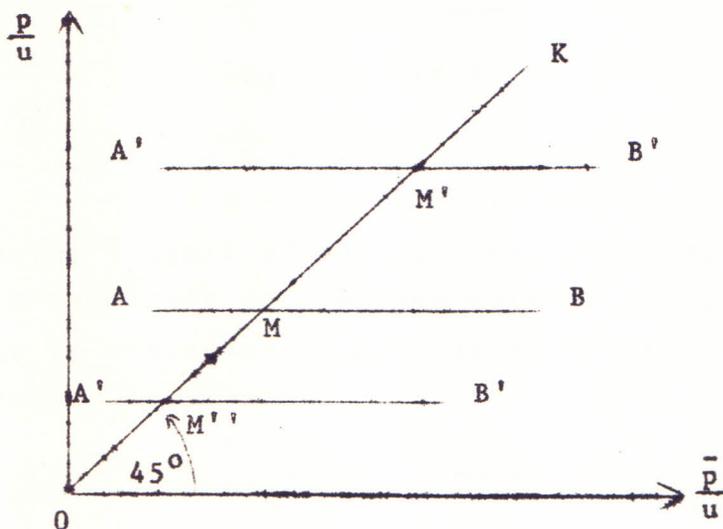
Assim, o que se espera é que modificações em  $m$  e/ou  $n$  que desloquem a linha reta expressa por 2.1.2., para cima, para um dado  $\bar{p}$  e custo direto  $u$  o preço  $p$  se elevará com relação a  $u$ , aumentando assim o grau de monopólio, em caso contrário ocorreria uma queda do grau de monopólio.<sup>22</sup>

Uma exposição gráfica da equação 2.1.2. dá uma visão melhor das assertivas feitas acima. Assim, considera-se a figura 2.1.1. a qual foi traçada tomando-se a linha reta de  $45^\circ$ , ou seja, a reta determinada pelos pontos em que  $p/u = \bar{p}/u$ . Ademais, é esboçada a família de retas determinada pela equação 2.1.2. quando varia-se os parâmetros  $m$  e  $n$ .

---

22 KALDOR, op. cit., p. 396, considera que definir grau de monopólio simplesmente como a relação entre preço e custo de matérias-primas é uma simples tautologia. Isto, no sentido de que o excesso de preço sobre os custos unitários depende do grau de monopólio e este é determinado pela extensão do "Mark-up" e o raciocínio se faz em círculo. Contudo como observa Mainwaring, op. cit., p. 678, Riach (1971)... "demonstra convincentemente que o argumento não implica em tautologia mas sim numa hipótese capaz de ser testada". O argumento, se fundamenta principalmente no fato de que o ... "conceito de poder de monopólio é definido independentemente do preço mas o poder de monopólio manifesta-se em si na determinação do preço. O "Mark-up" é então uma reflexão da extensão para a qual esta força independente é desenvolvida". Sobre o mesmo ponto ver também a argumentação de Labini, op. cit., p. 107.

Figura 2.1.1.



Como se admite que  $n < 1$ , a inclinação da reta  $AB$  é menor que  $45^\circ$ . Sendo a posição de  $AB$  determinada exclusivamente por  $m$  e  $n$ , sua interseção com a reta de  $45^\circ$  indica o grau de monopólio. Assim, se por modificações de  $m$  e/ou a reta  $AB$  se desloca para  $A'B'$  ocorrerá então um aumento do grau de monopólio, em caso contrário se  $AB$  se desloca para  $A''B''$  então ocorrerá uma queda no grau de monopólio.

Se se considera os pontos de interseção  $M'$ ,  $M$  e  $M''$  das retas de  $A'B'$ ,  $AB$  e  $A''B''$ , respectivamente com a reta  $OK$ , tem-se que uma maior ou menor extensão do grau de monopólio será determinado pela distância, medida na abscissa a partir da origem  $O$ , do ponto de interseção. Sob estas condições tem-se que

$$\frac{P}{u} = m + n \frac{\bar{P}}{u} \quad 2.1.3.$$

e

$$\frac{P}{u} = \frac{\bar{P}}{u} \quad 2.1.4.$$

Assim, considerando-se a equação 2.1.3. e a restrição 2.1.4. segue-se que:

$$\frac{p}{u} = m + n \frac{p}{u} \quad 2.1.5.$$

Donde se deduz que

$$\frac{p}{u} = \frac{m}{1-n} \quad 2.1.6$$

O que vale dizer que a abscissa do ponto de interseção é igual  $m/1-n$ . Ora, mas como foi mostrado anteriormente, a magnitude da abscissa determina o grau de monopólio, portanto as variações do grau de monopólio serão refletidas pelas variações de  $m/1-n$ .

A expressão 2.1.6. é de importância capital, pois, ela indica a medida em que o mark-up reflete o grau de monopólio.<sup>23</sup>

Desde que o interesse maior, para objetivo deste trabalho, se centra não na análise do poder de monopólio de uma firma particular, mas sim de um dado setor ou ramo de indústria, o próximo passo consistirá em expor formalmente as relações necessárias a uma análise num nível maior de agregação.

Considere-se um dado setor ou ramo da indústria composta de  $K$  firmas que operam imperfeitamente, segundo as hipóteses  $[H_1 - H_4]$  e formam os seus preços de acordo com o indicado pela expressão 2.1.1. Assim, a  $i$ -ésima firma,  $i=1,2,\dots,k$ , formará o seu preço segundo a expressão.

$$p_i = m_i u_i + n_i \bar{p} \quad i=1,2,\dots,k \quad 2.1.7.$$

Os parâmetros  $m_i$  e  $n_i$ ,  $i=1,2,\dots,n$ , indicam a política de fixação de preços da  $i$ -ésima firma e devem diferir

---

23 Para uma melhor compreensão desse ponto o leitor deve recorrer a interpretação exposta na nota anterior.

de firma para firma.<sup>24</sup>

Considerando como ponderação o valor de produção da  $i$ -ésima firma, digamos  $T_i$ , e manipulando algebricamente a equação 2.1.7., como se segue

$$T_i p_i = \frac{m_i u_i T_i}{\sum_{i=1}^k u_i T_i} \left( \sum_{i=1}^k u_i T_i \right) + n_i T_i \bar{p} \quad 2.1.8.$$

Então, somando 2.1.8. e dividindo toda a expressão pela produção agregada, ou seja  $\sum_{i=1}^k T_i$ , das  $k$  firmas, chega-se a conclusão que o preço médio será dado por:

$$\frac{\sum_{i=1}^k T_i p_i}{\sum_{i=1}^k T_i} = \frac{\sum_{i=1}^k m_i (u_i T_i)}{\sum_{i=1}^k u_i T_i} \cdot \frac{\sum_{i=1}^k u_i T_i}{\sum_{i=1}^k T_i} + \bar{p} \frac{\sum_{i=1}^k n_i T_i}{\sum_{i=1}^k T_i} \quad 2.1.9.$$

De modo que :

$$\bar{p} = \bar{m} \bar{u} + \bar{n} \bar{p} \quad 2.1.10.$$

ou equivalente

$$\bar{p} = \frac{\bar{m}}{1-\bar{n}} \bar{u} \quad 2.1.11.$$

Observe o leitor, que a expressão 2.1.9. indica que as médias  $\bar{m}$  e  $\bar{n}$  dependem, respectivamente, do peso dos custos totais da firma no valor agregado dos custos totais e do peso da firma, em termos de produção, no valor agregado. Estas

---

24 Kalecki se utiliza de um esquema em que os coeficientes  $m$  e  $n$  são iguais para todas as firmas para mostrar como um novo equilíbrio de preços é atingido em consequência de modificações nos preços de matérias-primas e salários que alteram os custos diretos unitários. Ver Kalecki, "Teoria da Dinâmica Econômica", op. cit., p. 65.

relações podem melhor ser vistas se a equação 2.1.11. é reescrita do seguinte modo;

$$\bar{p} = \frac{\sum_{i=1}^k m_i \lambda_i}{1 - \sum_{i=1}^k n_i \alpha_i} \bar{u} \quad 2.1.12.$$

onde:

$$\lambda_i = u_i T_i / \sum_{i=1}^k u_i T_i \quad 2.1.13.$$

$$\alpha_i = T_i / \sum_{i=1}^k T_i \quad 2.1.14.$$

Logo, as discrepâncias entre as médias de preços e custos diretos unitários dependerão sobremaneira dos coeficientes  $\lambda_i$  e  $\alpha_i$ . De modo que se se admite uma determinada estrutura de custos para o ramo industrial e uma dada política de fixação de preços para cada firma, segue-se que a média dos preços,  $\bar{p}$ , diferirá da média dos custos diretos unitários,  $\bar{u}$ , tanto mais cresça para algumas firmas as suas participações efetivas na produção gerada no setor. Este ponto é importante para a análise da predominância da maior firma, ou da firma líder (ou líderes), sobre a formação de preços de um dado ramo industrial. Contudo, quando se leva em consideração mudanças na composição dos custos de cada firma, num processo dinâmico, de tal modo que os  $\lambda_i$ 's se alterem, e se são mantidas, regra geral, as políticas de fixação de preços das firmas, então nada se pode afirmar que direcionamento tomará a relação do mark-up, mesmo admitindo-se que ocorra um processo de concentração relativa.

Por outro lado, admitida a existência de uma firma típica no ramo industrial, de tal modo que os seus coeficientes  $m$  e  $n$  sejam iguais à média  $\bar{m}$  e  $\bar{n}$ , respectivamente, podemos considerar que o grau de monopólio do ramo é o mesmo daquela firma típica. Portanto, o grau de monopólio será determina-

do de modo análogo ao caso de uma firma, em geral, segundo a posição relativa da reta.

$$\frac{p}{u} = \bar{m} + \bar{n} \frac{\bar{p}}{u} \quad 2.1.15.$$

De modo que, considerando-se uma representação gráfica semelhante à figura 2.1.1., tem-se que, dada a equação 2.1.15. sujeita a restrição

$$\frac{p}{u} = \frac{\bar{p}}{u} \quad 2.1.16.$$

o grau de monopólio será tanto maior quanto maior for a relação  $\bar{m}/1-\bar{n}$ , que de acordo com a expressão 2.1.11., pode ser expressa como uma relação de mark-up. Desse modo, o mark-up reflete o grau de monopólio, e pode ser visto como a relação entre valor da produção e valor dos custos diretos de um dado ramo industrial.

Até o momento, tem-se considerado apenas as influências endógenas, decorrentes do mecanismo de formação de preços das firmas, sobre o grau de monopólio, refletida nas variações do mark-up. Contudo, como já se teve oportunidade de discutir no capítulo 1, várias outras causas de natureza estruturais podem ter influência sobre o grau de monopólio. A seguir, apresenta-se algumas consideradas mais importantes e que serão, de certo modo, suficientes para um melhor entendimento da relação entre grau de monopólio e a natureza da organização industrial, referida a um dado padrão de acumulação de capital, no contexto do capitalismo moderno.

Um dos primeiros elementos que se insurge como causa passível de aumentar o grau de monopólio é a concentração industrial. Isto se justifica, pois o efeito da concentração industrial é que as grandes empresas no processo da atividade econômica passam a responder por uma maior parcela da produção do setor. Contudo, este fato deve ser qualificado como

já deixamos antever em outras partes.<sup>25</sup> Em primeiro lugar, considerando uma dada organização industrial existirá uma grande probabilidade de que as firmas maiores detenham um maior poder de monopólio e isto se deduz pelo fato de que a firma maior, via de regra, tem uma maior capacidade de (a) barganha no mercado de matérias-primas; (b) acesso mais direto ao mercado financeiro; (c) maior relação capital-trabalho; (d) melhor planejamento e organização da atividade produtiva. Estes elementos conjugados implicam em redução sensível dos custos diretos unitários e ainda mais, dado o seu peso maior na produção do setor é de se esperar que a grande firma exerça uma maior pressão sobre o preço médio dos produtos concorrentes e desse modo a sua relação de mark-up seja relativamente mais alta no conjunto da indústria do ramo. Se por outro lado, se analisa o processo dinâmico em que ocorrem mudanças da composição industrial, como já discutimos anteriormente,<sup>26</sup> não necessariamente um aumento da concentração industrial conduzirá a um maior grau de monopólio, isto é quase certo desde que ocorra uma concentração absoluta. Outrossim, se se considera um dado ramo industrial onde subsistem espaços vazios<sup>27</sup> pode-se admitir que mesmo a entrada de firmas maiores ou crescimento de algumas já existentes,<sup>28</sup> eliminando algumas firmas menores, não necessariamente implica com o decorrente acréscimo da concentração relativa, um aumento do grau de monopólio do setor ou conjunto da

---

25 Ver principalmente a discussão anterior, p. 22-3.

26 Recorde o leitor, a discussão apresentada no cap. 1. p. 1-6 e cap. 2, p. 22-3.

27 Nesse sentido, as barreiras a entrada, são de pouca intensidade e estas podem ser rompidas tanto por políticas governamentais que estimulam, através de subsídios, a implantação de firmas no setor, quanto pela própria entrada de grandes capitais que predominam sobre os já existentes.

28 Que pode se dar por aumento de utilização da capacidade.

indústria. Ao contrário, pode-se até admitir que a concorrência se tornará mais acirrada podendo, de certo modo, amortecer o poder de remarcação de preços por parte das firmas e consequentemente, se não baixando, pelo menos estabilizando o grau de monopólio daquele ramo ou setor industrial. Contudo, as empresas desse setor, poderiam, se não todas, mas, pelo menos algumas se organizarem em cartéis ou  Holding, no sentido de proteger os lucros.

Um segundo elemento que tem influência relevante nas variações do grau de monopólio é a propaganda conjugada à organização de vendas. Tomando-se em consideração que o objetivo primordial da publicidade é, tanto criar novos hábitos de consumo quanto provocar mudanças nesses hábitos, o que de certo modo propicia um grau altíssimo de substituibilidade entre produtos mais díspares, pode-se chegar a uma conclusão imediata, ou seja, aquelas empresas que detem maiores recursos investidos em propaganda e promoção necessariamente detem maior poder de monopólio, pois passarão a controlar maiores parcelas do mercado. Contudo, esta é uma visão, em certa medida, bastante simplista e o fenômeno deve ser melhor qualificado a luz de outras considerações. Em primeiro lugar, deve-se ter em conta que há um limite bem definido dentro da empresa para a expansão dos gastos em esforços de vendas. Isto se justifica levando-se em consideração que no curto prazo, uma política de gastos nesse sentido, mais que "normal", pode acarretar uma queda nas margens de lucros<sup>29</sup> e afetar a taxa planejada de lucros, não compensando portanto os ganhos de novas parcelas do mercado. Assim, se é admitido que a propaganda pode influenciar de maneira positiva o grau de monopólio das firmas, com uma tendência mais expressiva de favorecer as grandes firmas, não é

---

29 Observe-se que os gastos em propaganda constituem, transferências de parcela do excedente gerado no processo produtivo e portanto constituem parcela dos custos indiretos.

menos verdade também que há um limite bem definido para esse processo que de certo modo tende a refrear a trajetória para cima do grau de monopólio.

Outro fator, já discutido anteriormente que pode exercer influência sobre o grau de monopólio é a capacidade de barganha da classe operária através da organização sindical. É de se esperar que tanto maior seja a força dos sindicatos mais eles atuem no sentido de reduzir as discrepâncias entre salários e lucros, influenciando desse modo nas realizações de margens de lucros que refletiriam um maior grau de monopólio.<sup>30</sup>

Pode-se enumerar outras causas que implicam em modificação do grau de monopólio, dentre algumas pode-se citar: controle de matérias-primas insubstituíveis no curto prazo e consideradas vitais, o petróleo é o exemplo mais conspícuo; resguardo de patentes e marcas; segredo industriais etc. Contudo, é de se acreditar que estes casos bem particulares no capitalismo moderno que não tem muita significação quando se analisa a economia como um todo ou parte significativa dela tal como a indústria manufatureira. Ressalve-se contudo, que o controle de matérias-primas, digamos estratégicas, como o petróleo ou outra de similar significado para a economia, pode chegar a desestabilizar o sistema, se se admite a idéia de que o monopólio estratégico tem a capacidade de, num dado prazo, administrar preços numa maior intensidade que as demais firmas

---

30 Já é mais ou menos consagrado, na literatura econômica tradicional, a idéia de que as organizações sindicais atuam como autênticas organizações monopolísticas no sentido de trabalho, e que portanto as determinações de salários se fazem sob a égide de um monopólio bilateral. Não pretendemos, nesse trabalho, discutir a validade dessa proposição, contudo somos de opinião que essas análises carecem da base histórica essencial que caracteriza o desenvolvimento das forças produtivas e que a luta de classes se constitui uma das expressões desse processo. Sobre este ponto de vista tradicional, ver por exemplo, o artigo de Johnston, J. - "A Model of Wage Determination Under Bilateral Monopoly" in The Economic Journal, v (82), 1972 - p. 837-52.

que utilizam aquele insumo considerado.

Agora, já se está em condições de discutir os e feitos que podem exercer o grau de monopólio sobre a parcela de salários, ou seja, verificar em que medida as alterações do grau de monopólio implicam em modificação na distribuição da renda.

## 2.2. O Grau de Monopólio e a Parcela Salarial

Considere-se para um dado ramo industrial o seu valor adicionado, que pode ser medido como o valor de produção menos os custos de matérias-primas por um lado, enquanto que por outro pode ser visto como a soma de salários, lucros brutos e custos indiretos, ou seja:

$$Y = P - M = W + C_i + L \quad 2.2.1.$$

sendo:

Y = valor adicionado

P = valor da produção

M = custos da matérias-primas

W = folha de salários

L = lucro bruto

$C_i$  = custos indiretos de produção

De 2.2.1. segue-se que:

$$C_i + L = P - (W+M)$$

que reescrevendo de outro modo tem-se

$$C_i + L = \frac{P - (W+M)}{(W+M)} (W+M) = \left[ \frac{P}{(W+M)} - 1 \right] (W+M) \quad 2.2.2.$$

Note-se que, em 2.2.2. a relação  $P/(W+M)$  é uma

medida ex-post do mark-up, e que doravante será representado por  $k$ . Daí, que a expressão 2.2.2. pode ser reescrita como:

$$C_i + L = (k-1) (W+M) \quad 2.2.3.$$

Da expressão 2.2.3. já se pode extrair algumas conclusões importantes quais sejam: (a) para um dado nível do mark-up, ou seja, para um dado grau de monopólio se os custos indiretos crescem ocorrerá necessariamente uma redução dos lucros, considerando-se uma dada estrutura de custos diretos; em caso contrário, se é considerada uma dada estrutura de custos diretos os lucros somente podem ser mantidos no mesmo nível ou aumentarem se há um aumento do grau de monopólio que será refletido por um aumento do mark-up, decorrente de aumentos dos preços. Agora, admitindo-se que há uma variação dos custos diretos, se os custos indiretos cresceram numa proporção maior que os custos diretos então os lucros não necessariamente irão cair, isto dependerá em última instância das variações dos custos diretos. Se os custos diretos sobem, então os lucros podem ser mantidos, mas o grau de monopólio não se alterará somente na condição de que os preços subam na mesma proporção dos custos diretos. Mas, como vimos anteriormente, de acordo com a equação de preços, expressa por 2.1.1., os preços somente subirão na mesma proporção que os custos diretos se o preço médio  $\bar{p}$  da indústria cresce na mesma proporção que os custos médios diretos. Esta é uma situação excepcional na indústria que pode ocorrer para uma firma mas não para todas as firmas o que leva a concluir que para serem pelo menos mantidas as margens de lucros, deverá haver um aumento do grau de monopólio. Não se deve deixar de esquecer que um remanejamento da capacidade produtiva, como por exemplo, aumentando a capacidade ociosa exerceria efeitos semelhantes na indústria.

Agora, será visto como o grau de monopólio influencia a parcela de salários no valor agregado da indústria.

Por definição, a parcela relativa de salários é dada pela relação:

$$w = \frac{W}{Y} \quad 2.2.4.$$

Mas, de acordo com 2.2.1., o valor agregado é i igual a soma dos lucros, salários e custos indiretos. Portanto, a expressão 2.2.4. pode ser reescrita como:

$$w = \frac{W}{W + L + C_i} \quad 2.2.5.$$

Ademais, tem-se da 2.2.3. que  $L + C_i = (k-1)(W+M)$  e portanto, segue-se que 2.2.5 assume a forma

$$w = \frac{W}{W + (k-1)(W+M)} \quad 2.2.6.$$

ou equivalente

$$w = \frac{1}{1 + (k-1)(1+j)} \quad 2.2.7.$$

onde  $j = \frac{M}{W}$  expressa uma relação entre os custos variáveis de matérias-primas e salários, que doravante será denominada "relação custos variáveis".

A expressão 2.2.7. estabelece a relação fundamental entre a parcela relativa de salários e o grau de monopólio. Outrossim, verifica-se também que afora o grau de monopólio, a "relação custos variáveis" intervem como fator determinante da parcela de salários.

Nesse ponto, far-se-á uma pequena digressão para intentar-se uma explicação que justifique as variações da "relação custos variáveis", no contexto da organização funcional da firma moderna.

Primeiro, a medida que cresce, a firma é obrigada, via de regra, a estabelecer um sistema de planejamento e

organização interna da produção, exercitando uma divisão mais intensa do trabalho conjugada a uma utilização mais eficiente da maquinaria através do emprego de mão-de-obra mais qualificada. O resultado desse processo é a obtenção de maiores níveis de produtividade da mão-de-obra e uso mais eficiente das matérias-primas empregadas na elaboração do produto, minimizando-se assim os riscos de desperdícios. Em segundo, deve-se ter em mente que a maior firma tem maior capacidade de barganha no mercado de matérias-primas em decorrência do maior volume de suas compras, o que faz com que os seus custos de matérias-primas por unidade de produção sejam mais baixos, em geral, comparativamente a uma firma menor que utilize os mesmos materiais. Ademais, a utilização em maior proporção de mão-de-obra mais especializada em todos os níveis faz com que os custos da mão-de-obra por unidade deva crescer a medida que cresce a firma. Portanto, estas variáveis devem se combinar de tal modo que implique em "relações custos variáveis" mais baixas para as maiores firmas.

Diante do exposto, pode-se concluir que para uma dada composição industrial que implica num nível específico de concentração relativa, as variações do grau de monopólio, refletidas na magnitude do mark-up, se faz no mesmo sentido das variações do tamanho da firma. Por outro lado, a medida que aumenta o tamanho das firmas, e conseqüentemente se intensifica as economias de escala no uso dos materiais, pari-passu a uma utilização mais extensa de mão-de-obra especializada, deve ocorrer uma queda na "relação custos variáveis". Portanto, as modificações da parcela de salários no valor agregado do ramo de indústria, em consideração, dependerá em última instância da intensidade de variação daquelas duas forças contrárias. Daí pode-se concluir de imediato que um aumento do grau de monopólio não necessariamente implica uma queda da parcela relativa dos salários.

Observe-se, que a argumentação se refere a uma

situação estática, onde se considera uma composição industrial específica e um dado conjunto de elementos estruturais bem definidos historicamente. Contudo, quando se admite num processo dinâmico mudanças naquela composição, ou seja, para um dado ramo industrial ocorrem modificações no que se refere ao número, tamanho, participação em termos de geração de produto no valor agregado e composição dos custos, para as várias firmas que o compõe e, ainda mais, estas modificações se ligam aos aspectos cíclicos do crescimento econômico então, as conclusões não são tão imediatas quanto as que se chegou anteriormente carecendo de algumas qualificações adicionais.

Como foi visto anteriormente, o comportamento tendencial do grau de monopólio é de natureza anti-cíclica, ou seja, ele tende a aumentar nos períodos de retração da atividade econômica e a diminuir nos períodos de expansão daquela atividade.<sup>31</sup> Ademais, se se admite que os preços das matérias-primas são mais suscetíveis as flutuações cíclicas que os salários, é de se esperar que a "relação custos variáveis" tenda a cair nos períodos de retração da atividade econômica e a se elevar nos períodos de recuperação daquela atividade. Portanto, quando se leva em consideração o processo de crescimento econômico as expectativas de comportamento tendencial da parcela relativa de salários dependerá, na ótica do marco formal que se está considerando, da interrelação de duas forças que tendencialmente atuam em sentidos opostos e que portanto, as modificações da parcela de salários dependerá da intensidade dessas duas forças.

No capítulo seguinte, ter-se-á oportunidade de discutir algumas das várias proposições aqui expostas à luz de algumas evidências empíricas relacionadas à indústria de transformação brasileira.

---

31 Ver a argumentação exposta nas p. 4 e 8.

### Capítulo III

#### A Indústria de Transformação Brasileira: Algumas evidências empíricas

Até agora discutiu-se algumas relações conceituais que permitiram, a partir de um posicionamento metodológico inferir teoricamente certas enterrelações, notadamente aquelas referentes ao poder de monopólio da firma ou indústria e a parcela salarial, sob determinadas condições de uma organização industrial, na qual preponderam as formas de acumulação oligopólicas.

No que se segue, pretende-se explorar empiricamente aquelas relações no contexto da indústria de transformação brasileira.<sup>1</sup> Para tanto, em primeiro lugar procurou-se, admitindo-se várias composições industriais específicas de perse, tentar verificar certas proposições delineadas anteriormente. A seguir intenta-se verificar num contexto histórico a performance de vários indicadores relevantes que possibilite à luz do processo recente de crescimento da economia brasileira extrair algumas conclusões sobre a dinâmica do padrão de acumulação estabelecido naquele setor industrial.

Deve-se deixar claro, que a análise empírica que se segue não chegará sequer a um ponto próximo da exaustão. Ademais, vê-se os resultados numéricos obtidos de certos indicadores apenas como um primeiro elemento indutor de uma caracterização qualitativa mais ampla, e que em muitas situações pode

---

1 Devemos chamar a atenção do leitor para o fato de que a análise que se segue considera a indústria de transformação de forma agregada, sem levar em conta os vários ramos industriais que a compõe. Embora o autor admita que este seja um fator limitativo importante, deve-se ressaltar contudo, que as sim procedeu por não estar interessado diretamente em formas explícitas de organização de mercados, mas em evidenciar a natureza própria da organização industrial.

rão conduzir a conclusões de caráter mais especulativos que comprováveis à luz das estatísticas utilizadas no texto.

### 3.1. Tamanho da Firma, Produtividade e Salários

Como já ressaltado anteriormente,<sup>2</sup> a medida que a empresa cresce é de se esperar, via de regra, que sejam criadas condições para a existência de uma maior eficiência produtiva implicando, portanto, em obtenção de maiores níveis de produtividade da mão-de-obra. Ademais o crescimento da firma implica, em geral, numa utilização mais extensiva de mão-de-obra especializada isso se fazendo valer no sentido de implementar um sistema interno de planejamento que possibilite por um lado uma melhor organização da produção em si, como bem estabelecer as condições essenciais de controles administrativos que proporcione no curto prazo uma minimização dos riscos frente a concorrência, ou seja, a luta por mercados. Como decorrência desse ponto, é de se esperar que nas maiores firmas o salário médio seja maior que nas pequenas firmas. E assim, para uma estrutura industrial específica, o salário médio e a produtividade da mão-de-obra devem crescer vis-a-vis o crescimento da empresa.

Contudo essa proposição somente é relevante na medida em que se vê os diferenciais salário/produtividade, pois as suas diferenciações indicam a capacidade do sistema gerar um excedente a partir da dominação do capital sobre o trabalho no contexto social da produção.

Analisando-se os dados do quadro 3.1., verifica-se a proposição anterior, indicando que o salário médio e a produtividade se correlacionam positivamente com o tamanho

---

2 Vide p. 30 e 31.

da firma.<sup>3</sup> Portanto, a maior firma, por um lado, tende a utilizar mão-de-obra mais eficientemente; por outro, essa maior eficiência obtida na utilização da mão-de-obra se dá graças a uma divisão mais complexa do trabalho no interior da unidade produtiva como bem uma densidade maior de capital requerendo a utilização mais intensa de mão-de-obra especializada que por sua vez implica no pagamento de salários mais altos.

Diante do exposto, poder-se-ia ser levado a concluir, apressadamente, que a grande empresa, via de regra, favorece em grande medida a classe assalariada pois que é mais provável que o crescimento da empresa conduza a maiores remunerações da mão-de-obra empregada. Isto é verdade, somente na extensão de uma ótica linear do problema, outras qualificações devem ser feitas para que se possa interpretar melhor a questão.

Em princípio, duas observações devem ser levadas em conta: (a) se se considera uma distinção do emprego da mão-de-obra em, por exemplo, pessoal ligado diretamente a produção e pessoal administrativo como se comportará a relação salário/produtividade?; (b) é possível que, dadas as condições de crescimento da firma, isso implique em redução da taxa exploração do sistema, dado que a maior firma abtém maiores níveis de produtividade quanto remunera melhor a mão-de-obra?

No que se relaciona ao primeiro ponto, já foi discutido anteriormente a necessidade que se impõe à grande firma de uma maior organização administrativa que requer o em-

---

3 Como a proxy do trabalho da firma utilizou-se o número de pessoal ocupado por estabelecimento, que dá a vantagem de não ser sensível as variações dos preços em comparações intertemporais. Embora essa medida apresente os defeitos ligados principalmente as modificações na relação capital/trabalho já que ela obscurece ou considera sob as mesmas condições empresas com mesmo número de trabalhadores e composições diferentes de capital. Para o objetivo desta análise contudo, ela se presta bem sem maiores inconvenientes.

Quadro 3.1.

Salário Médio e Produtividade da Mão-de-Obra  
(anuais) na Indústria de Transformação Bra-  
sileira, segundo o grupo de Pessoal Ocupado  
1959/1974

Salário Médio e Produtividade da Mão-de-Obra	Grupos de Pessoal Ocupado								r <sub>s</sub> (3)	
	1 - 4	5 - 9	10-19	20-49	50-99	100-249	250-499	500 e +		
1959										
Salário (1)										
Produtividade (2)	0,58	1,17	1,36	1,56	1,75	1,75	1,75	1,95	0,83*	0,98*
1966										
Salário (1)										
Produtividade (2)	1,15	1,16	1,36	1,54	1,75	1,88	1,96	2,61	1,00*	0,95*
1967										
Salário (1)										
Produtividade (2)	1,05	1,19	1,36	1,55	1,76	1,99	1,96	2,52	0,98*	1,00*
1968										
Salário (1)										
Produtividade (2)	1,18	1,22	1,40	1,58	1,80	2,01	2,11	2,65	1,00*	1,00*
1969										
Salário (1)										
Produtividade (2)	1,06	1,24	1,49	1,68	1,98	2,15	2,27	2,89	1,00*	1,00*
1970										
Salário (1)										
Produtividade (2)	1,72	1,09	1,47	1,73	2,00	2,16	2,34	2,77	0,93*	0,76*
1972										
Salário (1)										
Produtividade (2)	1,98	1,49	1,64	1,90	2,12	2,42	2,60	3,24	0,86*	0,74*
1973										
Salário (1)										
Produtividade (2)	2,16	1,75	1,85	2,06	2,33	2,56	2,76	3,31	0,86*	0,74*
1974										
Salário (1)										
Produtividade (2)	1,33	1,90	2,03	2,32	2,56	2,78	2,86	3,50	0,83*	0,76*

Fonte: Censos Industriais de 1960 e 1970; Pesquisas Industriais de 1966/74

- Nota: (1) Salário Médio Anual do Pessoal Ocupado, deflacionado pelo Índice Geral de Preços (Disponibilidade Interna, col. 2, base 1965-67, F.G.V.; (CR\$ 1.000,00)
- (2) Produtividade Média Anual do Pessoal Ocupado; deflacionado pelo Índice de Preços de Produtos Industriais (col. 19) base 1965-67, F.G.V.; (CR\$ 1.000,00)
- (3) Coeficiente de correlação de Spearman entre (a) Salário Médio e Tamanho do Estabelecimento (medido pelo número de pessoal ocupado); (b) Pro

prego de uma classe assalariada burocrática que contribua de modo decisivo para aumentos da produtividade através do processo de comando e controle da atividade produtiva, fazendo com que a empresa se capacite a enfrentar com maior solidez a concorrência atenuando de certo modo os riscos enfrentados pela empresa face a incerteza de realização da mesma no conjunto da atividade econômica. Bacha e da Mata,<sup>4</sup> demonstraram que os ganhos salariais dos burocratas na indústria de transformação brasileira se deram em maior escala que os ganhos salariais do pessoal ligado a produção. Isto identifica de certo modo um processo de concentração salarial em favor da classe burocrática.

Por outro lado, se se analisa a relação salário /produtividade vê-se que não se pode concluir, generalizadamente, que os assalariados possam usufruir desses ganhos de produtividade com o crescimento da firma, como revela os resultados do quadro 3.2. Assim, salvo condições excepcionais, a taxa de exploração e conseqüentemente a taxa potencial de acumulação independe do segmento industrial analisado. Isto depende em última instância tanto das condições institucionais versus capacidade de barganha dos assalariados por um lado, quanto do estágio de implementação tecnológica e organização administrativa da produção, por outro. Em outros termos, o crescimento do salário médio e da produtividade vis-a-vis o crescimento da firma não é condição suficiente para atenuar a dominação do capital sobre o trabalho no processo de crescimento oligopólico, encetado na indústria de transformação brasileira. Pode-se até admitir que as maiores empresas exibam uma parcela maior de salário, contudo, isto não implica necessariamente numa redução da parcela de lucros, esta dependa das variações do grau de mo

---

BACHA, E. L. - "Emprego e Salários na Indústria de Transformação, 1949/1969", in Os Mitos de uma Década-ensaios da Economia Brasileira - Ed. Paz e Terra - 1978, p. 75-106.

Quadro 3.2.

Relação entre Salário Médio e Produtividade da  
Mão-de-Obra na Indústria de Transformação Bra-  
sileira, segundo o grupo de Pessoal Ocupado  
1959/1974  
(%)

Grupos de Pessoal Ocupado	<u>1959</u> <u>Sal.</u> <u>Prod.</u>	<u>1966</u> <u>Sal.</u> <u>Prod.</u>	<u>1967</u> <u>Sal.</u> <u>Prod.</u>	<u>1968</u> <u>Sal.</u> <u>Prod.</u>	<u>1969</u> <u>Sal.</u> <u>Prod.</u>	<u>1970</u> <u>Sal.</u> <u>Prod.</u>	<u>1972</u> <u>Sal.</u> <u>Prod.</u>	<u>1973</u> <u>Sal.</u> <u>Prod.</u>	<u>1974</u> <u>Sal.</u> <u>Prod.</u>
1 - 4	18,59	19,93	21,43	23,51	22,65	18,82	22,55	18,96	17,41
5 - 9	27,66	20,17	22,28	23,02	23,22	23,69	21,53	22,12	22,67
10 - 19	27,42	20,73	23,49	23,45	24,79	23,60	23,77	23,12	22,76
20 - 49	30,29	23,80	25,70	25,48	25,38	24,54	24,42	23,07	21,50
50 - 99	30,70	23,81	25,84	26,55	26,65	24,33	24,42	22,27	21,88
100 - 249	26,44	22,57	24,36	24,33	25,23	21,58	24,10	21,51	20,53
250 - 499	28,83	22,69	22,25	24,36	23,89	22,76	24,05	17,76	20,72
500 e mais	28,68	26,02	26,87	26,66	26,78	22,89	25,06	22,70	21,43
$r_s$ (1)	0,43	0,81*	0,57	0,74*	0,69*	-0,05	-0,11	-0,05	-0,19

Fonte: Derivado dos dados do Quadro 3.1.

Nota: (1) Coeficiente de correlação de Speatman entre a relação Salário/Produtividade e Tamanho da Firma;

(\*) Significante ao nível de 5%.

nopólio da "relação custos variáveis" e da parcela dos custos indiretos, ou seja, da parcela de renda transferida para outros setores.

No que se relaciona as mudanças históricas do salário médio e produtividade, o que se deduz do quadro 3.3. a baixo, é que o processo de acumulação se deu mesmo ocorrendo crescimento do salário médio real, pois se observa nos dois pe ríodos um crescimento sempre maior da produtividade quando com parado ao crescimento dos salários.

### Quadro 3.3.

Taxas de crescimento do salário médio e da  
produtividade de mão-de-obra da Indústria  
de Transformação Brasileira

Períodos	Taxas de crescimento (%)	
	Salários	Produtividade
1959/66	3,98	5,82
1967/74	4,81	7,37

Fonte: Derivado dos dados do quadro 3.1.

Ademais, o que se observa, a partir dos dados dos quadros 3.2. e 3.3. é que entre os dois períodos não se po de considerar uma distinção muito nítida na capacidade do sistema gerar um excedente a partir da dominação do capital sobre o trabalho, no contexto da indústria de transformação brasileira. Na verdade, se o período 59/66 se caracteriza, na economia brasileira, por conter um período de depressão, nátadamente nos anos que vão de 1962 a 1966, e que as políticas de superação desta crise foram de caráter concentracionistas, por outro lado, no período que se segue é estabelecido um padrão de acu-

mulação centrado no uso mais intensivo de tecnologia, que se por um lado criou um processo discriminador e excludente no mercado de trabalho, por outro, incrementou a produtividade da mão-de-obra em ritmo mais alentado, mantendo assim a taxa de exploração do sistema a níveis sempre altos.

A consequência imediata desse fenômeno seria necessariamente a ocorrência de um recrudescimento da concentração da renda nos segmentos mais favorecidos pelo capital em detrimento da classe assalariada.

Assim, essas distorções, no que se refere a apropriação do produto gerado na indústria, teria como implicação, através da redução da parcela salarial, um relativo efeito negativo sobre a demanda agregada de longo prazo.<sup>5</sup>

### 3.2. A Parcela Salarial e o Grau de Monopólio

Como se teve oportunidade de discutir no delineamento teórico do capítulo 2, é de se esperar que o grau de monopólio influencie de modo negativo a parcela salarial. Contudo, do ponto de vista endógeno, a "relação custos variáveis" atuará no sentido inverso ao crescimento do grau de monopólio e a parcela de salários dependerá, em magnitude, da intensidade de variação daquelas duas forças. É bom ressaltar-se que as variações da "relação custos variáveis" se farão no sentido inverso ao da produtividade, ou seja, maiores níveis de produtividade implicam em menores "relações custos variáveis", como foi discutido anteriormente.

Ademais, não se deve esquecer que afora as variantes endógenas do modelo a parcela salarial é influenciada de maneira substancial pela capacidade de barganha da classe operária, ou seja, do seu nível de organização política que soli-

---

5 Este ponto será discutido com maior clareza posteriormente.

difique as suas reivindicações salariais.

No que se segue, procurar-se-á detectar empiricamente essas relações, embora de modo limitado, através de uma análise do quadro 3.4.

Em primeiro lugar, observe-se que para uma dada composição industrial, ou seja, considerando-se um corte temporal, a relação de mark-up cresce vis-a-vis com o tamanho da firma, apresentando uma correlação ordinal que varia significante em torno de 93% sem apresentar tendência a modificações dentro de cada organização da estrutura industrial. É bom notar, que isso não significa que em termos agregados as modificações do mark-up implicadas pela dinâmica do sistema mantenha essa estabilidade observada quando se analisa a indústria num determinado nível de atividade específica, vale dizer, numa perspectiva estática. Se se admite a idéia do mark-up refletir o grau de monopólio o que pode-se constatar, como já discutido largamente no capítulo anterior, é que o grau de monopólio deve crescer com o tamanho da firma se é considerado um da do nível de concentração industrial, contudo as suas variações temporais se ligam a dinâmica cíclica da economia de modo inverso ou seja, espera-se que suba na queda e caia na alta.

Realmente, os dados de que se dispõe revelam esse fato. Observa-se que no período que vai de 1959 a 1966 ocorre um aumento do mark-up de 1,52 para 1,65, contudo a partir de 1967 até 1974 verifica-se um declínio sistemático da sua grandeza.

Ora, se o mark-up reflete o grau de monopólio, a conclusão a que se chega imediatamente é que o grau de monopólio cresceu sensivelmente no período que contém um sub-período de crise (1962-1966) e é de se esperar, que isso seja uma das consequências das políticas de natureza econômica aplicadas no período com o objetivo de implantar as bases do padrão de acumulação que se verificou no período seguinte. Se sabe que todas essas políticas foram de natureza extremamente

Quadro 3.4.

Parcela Salarial "Mark-up" e "Relação Custos Variáveis" na Indústria de Transformação Brasileira, segundo o grupo de Pessoal Ocupado 1960/1974

Parcela Salarial "Mark-up" e "Relação Custos Variáveis"	Grupos de Pessoal Ocupado							
	1 - 4	5 - 9	10-19	20-49	50-99	100-249	250-499	500 e +
1959								
Parcela Salarial (%)	20,05	24,70	26,28	28,43	27,33	24,97	27,97	26,29
"Mark-up"	1,48	1,41	1,43	1,46	1,50	1,54	1,55	1,60
"Rel.Cust.Variáveis"	7,36	6,50	5,51	4,57	4,37	4,60	3,76	3,74
1966								
Parcela Salarial (%)	20,08	20,36	20,92	23,91	23,81	22,54	22,63	26,02
"Mark-up"	1,48	1,52	1,58	1,62	1,62	1,66	1,70	1,67
"Rel.Cust.Variáveis"	7,35	6,50	5,53	4,17	4,16	4,17	3,86	3,27
1967								
Parcela Salarial (%)	22,01	22,49	24,82	26,26	26,48	24,98	22,78	27,43
"Mark-up"	1,37	1,39	1,46	1,53	1,57	1,60	1,70	1,63
"Rel.Cust.Variáveis"	8,44	7,76	5,91	4,27	3,88	4,01	3,81	3,23
1968								
Parcela Salarial (%)	22,84	22,48	22,89	24,97	25,85	23,76	23,82	25,96
"Mark-up"	1,35	1,39	1,45	1,52	1,54	1,60	1,67	1,64
"Rel.Cust.Variáveis"	8,64	7,86	6,49	4,74	4,35	4,38	3,78	3,43
1969								
Parcela Salarial (%)	22,22	22,77	24,42	24,89	26,14	24,74	23,36	26,24
"Mark-up"	1,33	1,35	1,42	1,52	1,54	1,47	1,67	1,63
"Rel.Cust.Variáveis"	9,50	8,62	6,45	4,81	4,21	4,37	3,93	3,47
1970								
Parcela Salarial (%)	18,90	23,76	24,43	24,68	24,47	21,66	22,87	22,97
"Mark-up"	1,36	1,41	1,46	1,50	1,51	1,56	1,54	1,47
"Rel.Cust.Variáveis"	11,01	6,73	5,75	5,12	5,02	5,45	5,18	4,60
1972								
Parcela Salarial (%)	23,40	22,43	24,69	25,42	25,42	25,04	24,93	26,00
"Marck-up"	1,28	1,30	1,34	1,42	1,47	1,49	1,53	1,54
"Rel.Cust.Variáveis"	10,21	10,66	7,90	5,93	5,23	5,10	4,71	4,24
1973								
Parcela Salarial (%)	20,00	23,07	24,08	24,06	23,24	22,45	22,93	23,65
"Marck-up"	1,30	1,35	1,39	1,45	1,49	1,48	1,51	1,53
"Rel.Cust.Variáveis"	12,67	8,46	7,03	6,04	5,78	6,13	5,22	5,06
1974								
Parcela Salarial	18,04	23,51	23,62	22,33	22,68	21,32	21,47	22,23
"Marck-up"	1,30	1,35	1,41	1,48	1,45	1,46	1,48	1,44
"Rel.Cust.Variáveis"	14,34	8,16	6,90	6,18	6,58	7,04	6,55	7,04

concentradoras e que debilitou sobremaneira a pequena e média empresa e favoreceu as empresas de porte bem como introduziu em larga escala o capital internacional voltado para uma industrialização centrada principalmente na produção de bens de consumo durável, ou seja, implementando desse modo o crescimento do departamento produtor de bens de consumo capitalista em detrimento do departamento produtor de bens de consumo dos trabalhadores. Sem dúvida, para que houvesse nesse processo de acumulação assimétrico uma relativa estabilidade deveria ocorrer, necessariamente também, um processo de reconcentração da renda que permitisse assegurar a dinâmica interna do sistema.<sup>6</sup>

Esse modelo de industrialização consegue ser implantado e de certo modo foi capaz de promover na economia um crescimento alentado, quando visto sob o ângulo das taxas de crescimento do produto interno. Ocorre nesse período (1967-74) uma extensa transformação na composição industrial na qual surge, predominantemente, as indústrias mais dinâmicas, ligadas principalmente à produção de bens de consumo durável, com uma maior taxa de conteúdo tecnológico que teria como consequência primordial uma baixa capacidade de absorção de mão-de-obra no setor industrial, dado que aquele segmento comandou o processo de acumulação, enquanto que, por outro lado, se intensificou o processo de concentração da renda, inerente ao padrão de acumulação estabelecido.

Contudo, duas ressalvas devem ser feitas, que podem ser de caráter crucial na análise da dinâmica da economia brasileira nesse período, e que se liga ao processo de acumulação anteriormente descrito. Em primeiro lugar, como decor-

---

6 Sobre este ponto o leitor encontrará maiores detalhes no excelente artigo de Oliveira, F., "Padrões de Acumulação, Oligopólios e Estado no Brasil, (1950-1976)", in A Economia da Dependência Imperfeita - 2a. edição - Ed. Graal - 1977 - p. 76-113.

rência de uma queda na parcela salarial a demanda agregada não poderia manter o mesmo impulso inicial de crescimento a não ser que a economia se voltasse para fora encrementando as exportações de manufaturados.<sup>7</sup> Em segundo lugar, a expansão da atividade industrial e conseqüentemente a expansão da demanda por matérias-primas, traria como conseqüência uma elevação substancial dos seus preços, dada a sua relativa inelasticidade.

A conseqüência imediata do segundo ponto, foi um acréscimo da "relação custos variáveis" no período 1966/74 se fazendo sentir com maior intensidade, principalmente, para as menores empresas, como era de se esperar, dada a sua menor capacidade de barganha no mercado de matérias-primas, como revela os dados do quadro 3.4.

Por outro lado, a intensificação da atividade econômica acionando a concorrência e portanto, a luta por mercados tanto internos quanto externos, observada no período em consideração, de certo modo limitou a capacidade da indústria remarcar os seus preços frente as crescentes alterações dos custos diretos, determinados principalmente pelo acréscimo de preços das matérias-primas. Isto se deu principalmente, por uma baixa elasticidade renda da demanda em termos agregados, como decorrência do processo de concentração da renda efetivado

---

<sup>7</sup> Pode-se admitir que a economia brasileira melhorou a sua posição no comércio internacional de mercadorias. Contudo, não há evidências de que essa melhora seja capaz de assegurar o impulso inicial de crescimento interno da economia, mantendo a dinâmica do sistema, principalmente devido a fase de recessão que entrou a economia mundial a partir de 1973. Ademais, desde que a base de sustentação dinâmica do setor exportador de manufaturados se compõe, numa parcela substancial, de empresas multinacionais cujos bens produzidos encerram um alto conteúdo tecnológico, não se pode esperar também uma maior geração de emprego que conduza a aberturas significantes do mercado interno. Desse modo, a indústria tende a operar a níveis altos de capacidade ociosa.

no período, que por sua vez decorreu da estrutura industrial implantada, cuja dinâmica da acumulação se centrou na implementação de um departamento produtor de bens de consumo durável, excluindo uma parte substancial da população do mercado consumidor.<sup>8</sup>

Portanto, se por um lado o ritmo da produção industrial se intensifica no período 1966/74, com uma taxa média de crescimento da ordem de 10,49% ao ano, concomitantemente ocorre uma redução no crescimento dos preços ao consumidor com uma taxa média de crescimento da ordem de 22,45% ao ano, segundo o índice de custo de vida da Guanabara, que em comparação com anos anteriores pode ser considerada uma elevação modesta.

Concluindo, não é desarrazoado admitir uma quebra do poder de monopólio na indústria de transformação no período que se sucede a crise estabelecida na economia e que estendeu-se entre 1962/66.

Cabe aqui, contudo, uma observação. a idéia de uma quebra do poder de monopólio na indústria de transformação no chamado período do "milagre brasileiro", não exclui o fato de que as distorções do padrão de acumulação implantado no Brasil, e intensificado naquele período, não tivessem continuidade posterior. Ao contrário, pode-se admitir até que essas distorções continuaram a ocorrer e numa escala mais ampliada dentro do sistema. Pois se no setor industrial as grandes empresas, com maior poder de monopólio dentro da estrutura industri

---

8 Contra essa posição pode-se argumentar que a expansão interna do crédito direto ao consumidor funcionou como elemento indutor da demanda interna, possibilitando o acesso ao mercado de bens duráveis de parcelas substanciais da população que na ausência daquele mecanismo, necessariamente seria excluída de tal tipo de consumo. Em certa medida o argumento é correto, contudo ele parece simplista se ve-se o sistema como um todo. E, ainda mais, dada a natureza especulativa com que se implantou esse sistema deve ter tido sérios reflexos na economia quando se analisa uma composição de demanda mais ampla, dado seu caráter também concentrador.

al se sentiu, relativamente, obstaculizada de realizar maiores margens de lucros se viram na contingência de realizar esses lucros, improdutivamente, especulando tanto nos mercados financeiro e imobiliário. E, para as multinacionais, acresce-se as possibilidades de maiores remessas de lucros para o exterior através do sobrefaturamento de matérias-primas importadas.

## Apêndice

Neste apêndice apresenta-se algumas notas e comentários sobre:

- (a) os dados utilizados na análise empírica sobre a indústria de transformação;
- (b) o delineamento dos cálculos necessários para a determinação dos indicadores referidos no texto.

### 1. Sobre os Dados Utilizados

Os dados sobre a indústria de transformação utilizados na análise empírica foram extraídos dos censos industriais de 1960 e 1970, enquanto que para os anos de 1966/1974 utilizou-se as pesquisas industriais anuais, realizadas pela FIBGE.

Vale notar que, para todos os anos estudados, considerou-se os aspectos gerais da indústria de transformação tomando-se a distribuição dos estabelecimentos segundo os grupos de pessoal ocupado.

Outrossim, desde que, afóra os resultados censitários, as demais informações obtidas sobre a indústria de transformação são derivadas de pesquisas por amostragem devemos chamar a atenção para a amplitude de cobertura dessas amostras. Assim, para os anos de 1966-69 o levantamento compreendeu um conjunto de 40 mil informantes em média por ano, cuja

produção total representavam cerca de 90% da produção industrial do País; para os anos de 1972 e 1973 os resultados obtidos referem-se ao painel de informantes da "Pesquisa Industrial - 1969" acrescentadas as informações gerais sobre os estabelecimentos instalados com cinco ou mais pessoas ocupadas e/ou apresentasse um valor da produção igual ou superior a CR\$ 120.000,00; para o ano de 1974 o cadastro da Pesquisa abrangia o conjunto dos estabelecimentos industriais com cinco ou mais pessoas ocupadas em qualquer mês de 1974 e/ou da produção igual ou superior a 640 vezes o maior salário mínimo do País no ano da Pesquisa.<sup>9</sup>

## 2. Sobre o Cálculo dos Indicadores

No capítulo 2, considerou-se o valor adicionado da indústria sendo expresso pela equação 2.2.1., como dado abaixo:

$$Y = P - M = W + C_i + L$$

onde:

Y - valor adicionado

P - valor da produção

M - custos das matérias-primas

W - folha de salários

L - lucro bruto

$C_i$  = custos indiretos de produção

Assim, de acordo com a definição acima a estatística que mais se compatibiliza com a idéia de valor adicio-

---

9 Para uma explanação detalhada sobre a comparabilidade dos dados derivados das Pesquisas Industriais, anuais, realizadas pela FIBGE, consultar o artigo de Bonelli, R. - "Produção Industrial - sugestão metodológica para a elaboração de índices e aplicações", in Pesquisa e Planejamento Econômico, v(3), n(2) - 1973 - IPEA - p. 405-428.

nado é o valor da transformação industrial contido nas informações apuradas pela FIBGE, tanto nos censos quanto nas pesquisas industriais.

Desse modo, o valor da produtividade média e da parcela salarial foram calculadas, respectivamente, como (a) produtividade média igual ao cociente entre, valor da transformação industrial e número do pessoal ocupado; (b) parcela salarial igual ao cociente entre folha de salários e valor da transformação industrial, dentro de cada segmento de tamanho, este sendo medido pelo número de pessoal ocupado.

Ainda mais, o mark-up foi estimado considerando-se a razão entre o valor da produção e dos custos diretos, estes últimos sendo medido pela soma da "folha de salários" e "despesas com operações industriais", dentro de cada estrato de tamanho.

Por fim, a "relação custos variáveis" foi estimada pela razão entre as "despesas com operações industriais", que inclui os custos dos materiais empregados na produção, e a folha de salários, dentro de cada estrato de tamanho.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. BACHA, E. L. Emprego e salários na indústria de transformação brasileira; 1949/69 IN: ——— Os mitos de uma década; ensaios de economia brasileira. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1978.
2. BONELLI, R. Produção industrial; sugestão metodológica para a elaboração de índices e aplicações. Revista Pesquisa e Planejamento Econômico. Rio de Janeiro, 3 (2); 405:28, jun. 1973.
3. JOHNSTON, J. A model of wage determination under bilateral monopoly. The Economic Journal. London, 82, 837: 1236, mar. 1972.
4. KALDOR, N. Alternative theories of distribution. IN: KAMERSCHEN, David R. Readings in microeconomics. New York, John Wiley, 1969.
5. HARCOURT, G. C. & LAING, N. F. Capital e crescimento Econômico. Rio de Janeiro, Interciência, 1978.
6. KALECKI, M. The Determinants of distribution of the national income. Econometrica 6 (2); 97:112, obr., 1938.
7. ——— ——— The Distribution of the national income IN: ARCHIBALD, G. C. The theory of the firm. Baltimore, Penguin, 1971. p. 219-232.
8. ——— ——— Luta de classes e distribuição da renda nacional: IN: ——— Crescimento e ciclo das economias capitalistas. São Paulo, Hucitec, 1977. p. 92-104.

9. ——— Salários nominais e reais. IN: ——— Crescimento e ciclo das economias capitalistas. São Paulo, Hucitec, 1977. p. 71-91.
10. ——— Teoria da dinâmica econômica. Rio de Janeiro, Abril Cultural, 1976 (Coleção Os Pensadores; v. 47).
11. LABINI, P. S. Oligopólio y progreso técnico. Barcelona, Oikos-Jau, 1966.
12. MAINWARING, L. Monopoly power, income distribution and price determination. Kiklos. 30 (4); 674:90, out.1977.
13. MARX, Karl. O capital; crítica da economia política. Rio de Janeiro. Civ. Brasileira, 1974. V. II.
14. OLIVEIRA, Francisco de. Padrões de Acumulação, oligopolias e estado no Brasil (1950-76) IN: ——— A Economia da dependência imperfeita. 2a. ed. Rio de Janeiro, Graal, 1977. p. 76-113.
15. PASINETTI, L. L. Da dinâmica econômica clássica à Keynesiana. IN: ——— Crescimento e distribuição da renda; ensaios de teoria econômica. Rio de Janeiro, Zahar, 1979.
16. ROTHSCHILD, K. W. Price theory and oligopoly. IN: STIGLER G. J. & BOULDING, K. E. Readings in price theory. Chicago, Ed. Richard D. Irwin, 1952, p. 440-66.
17. SRAFFA, P. The Laws of returns under competitive conditions. IN: STIGLER, G. J. & BOULDING, K. E. Readings in price theory. Chicago, Ed. Richard D. Irwin, 1952. p. 180:197.

18. ——— Produção de mercadorias por meios de mercadorias; prelúdio a uma crítica da teoria econômica. Rio de Janeiro, Zahar, 1977.
19. SWEEZY, P. M. Capitalismo moderno. Rio de Janeiro, 1977.  
p. 169.