

ALFRED MARSHALL – A QUESTÃO DOS RENDIMENTOS CRESCENTES*

Maria Aparecida Grendene de Souza
Economista, Mestrado em Economia pelo Centro de
Pesquisas Econômicas da UFRGS.

Introdução

A teoria de Marshall está inserida numa realidade histórica e econômica determinada, que é a passagem do padrão de acumulação da economia capitalista, de concorrencial para monopolista, no final do século passado. Basicamente, a acumulação de capital atingira um patamar a partir do qual, para progredir, tornava necessária a ocorrência generalizada da centralização de capital. Isto iria traduzir-se, a nível de indústria, por exemplo, no fato de que o montante de capital inicial necessário para a instalação de um negócio nos ramos “dinâmicos” ampliou-se de forma a eliminar da concorrência os pequenos capitais, salvo quando integrados aos grandes. Ou seja, a concentração de capital, para ir adiante, precisou romper a relação entre propriedade do capital e capital em função, permitindo a centralização de capital e seu funcionamento independentemente do vínculo pessoal.

Pois bem, inserido nesta realidade, da qual percebe os contornos básicos, e propondo-se a compreendê-la, Marshall constrói uma teoria baseada em princípios cujo âmbito, por restrito, amordaça as questões essenciais. A leitura das duas obras principais de Alfred Marshall — “Princípios de Economia” e “Industry and Trade” — leva à constatação das dificuldades que o autor enfrenta quando tenta conjugar sua aguda percepção dos fenômenos econômicos da época com os princípios teóricos que elegeu como “explicadores”, os quais, de fato, eliminam qualquer possibilidade de uma teoria que compreenda a realidade econômica do capitalismo.

Efetivamente, ao nível do real, Marshall apresenta um painel da economia de sua época, no qual está presente, inclusive, a tendência de seu desenvolvimento, o

* O presente artigo se constitui de excertos da tese de mestrado da autora: “Alfred Marshall — Um Estudo de Economia Política”.

que se evidencia tanto no caso da indústria, onde detecta claramente a tendência à concentração, quanto na apreensão do fenômeno financeiro, quando aponta a crescente importância dos Bancos e sua hegemonia sobre o capital. Simultaneamente, propõe um conjunto de princípios teóricos que acredita os mais pertinentes para analisar tal realidade, mesmo que possam dar conta apenas daquilo que chama de “tendência mais forte”. Ocorre que estes princípios, presididos pela concepção subjetiva do valor, subordinados às hipóteses marginalistas e conjugados na concepção de concorrência perfeita¹, na medida em que anulam a questão da acumulação do capital, pressuposto essencial para a compreensão do movimento capitalista em sua gênese, descartam, desde logo, a possibilidade de ver a centralização de capital enquanto processo e necessidade da própria acumulação capitalista.

Torna-se, portanto, impossível conjugar os dois níveis de análise desenvolvidos por Marshall, quais sejam, o nível real e o nível formal. E o próprio autor tem consciência disso. Os “Princípios” foram publicados pela primeira vez em 1890, marco da mudança do padrão de acumulação também. Quando publica “Industry and Trade”, já em 1916, Marshall admite a insuficiência da teoria contida nos “Princípios”. A questão, entretanto, é antiga, e ficara evidenciada na obra de 1890, especialmente no tratamento dado aos rendimentos crescentes, realidade indissociável de análise que considere o processo de acumulação e a diferenciação da indústria. Ora, o modelo de análise de Marshall descarta a consideração da acumulação e escapa da diferenciação na indústria, coerentemente com os supostos da concorrência perfeita, através do conceito de “firma típica”. Tudo isto só pode prejudicar uma abordagem apropriada dos rendimentos crescentes.

É isto que pretendemos evidenciar e, para tanto, antes de examinar a questão específica dos rendimentos crescentes, tal como Marshall a apresenta nos “Princípios de Economia”, caracterizamos a visão marshalliana da acumulação e seu conceito de “firma típica”.

1 – A Questão da Acumulação

Antes de iniciar a abordagem específica da organização industrial, nos “Princípios de Economia”², Marshall trata da questão da acumulação (cap. 7, Livro IV) sob o título de “O desenvolvimento da riqueza”, sem destacar mas reconhecendo, implicitamente, tratar-se de um ponto fundamental para a análise posterior.

¹ Se considerarmos, como Clifton (Cambridge Journal of Economics, 1977, 1, 133-151), que a perfeição da concorrência está na atomicidade dos agentes econômicos e não na questão do “perfeito conhecimento”, podemos dizer que a concepção de Marshall, apesar de denominada “livre concorrência”, é de fato a da concorrência perfeita.

² A edição utilizada dos “Princípios de Economia” é da EPASA, Rio de Janeiro, 1946. Todas as referências a Marshall onde se indica apenas a página são dessa obra.

O tratamento dado à questão da cumulação revela dois níveis bem definidos de preocupação do autor, quais sejam:

- 1) relacionar a cumulação com o indivíduo, via decisão de poupar, em função da taxa de juro e tendo por finalidade a segurança, psicológica e econômica, e o status social. Para Marshall, como se verá, poupar implica em sacrifício pessoal, no sentido de adiar o consumo presente;
- 2) descaracterizar o papel dinâmico da acumulação, eliminando tanto a questão da “acumulação primitiva” — o que é de fato condição necessária para uma análise estática — como a importância da acumulação na análise da organização industrial.

O modelo de análise se constrói, portanto, dando prioridade a um fator subjetivo — as decisões do indivíduo e sua capacidade para tomá-las — sobre os fatores objetivos envolvidos na acumulação. Vejamos como se estrutura o modelo na análise de Marshall.

A acumulação tem sua origem na poupança do indivíduo, ou seja, no “excesso da receita sobre a despesa” que irá constituir uma reserva. O não gastar, entretanto, deve ter alguma razão específica, uma vez que Marshall adverte várias vezes que as necessidades humanas são ilimitadas e, ainda mais, podem ser criadas — a questão da publicidade e da diferenciação do produto³. Isto significa que mesmo na presença de capacidade para poupar, a acumulação é potencial. Para que se efetive é preciso que o prazer futuro envolvido em seu não consumo supere o que seria a satisfação de seu consumo atual. Teríamos, assim, o “preço de procura” da acumulação, cujo fundamento está no “princípio de substituição” — troca-se uma satisfação menor presente por uma maior futura — bem como na teoria da satisfação máxima; em última análise, a questão é a “produtividade adicional” da espera. O modo como é antecipado ao proprietário do excedente o “quantum” de prazer futuro correspondente à transferência de consumo da riqueza de hoje para o futuro é a taxa de juros sobre o capital⁴.

Assim, “a acumulação da riqueza é geralmente o resultado de um adiamento do gozo, ou da espera dele. Ou ainda, em outras palavras, depende da providência humana, isto é, de sua facilidade de antever o futuro” (p.222).

Trata-se, portanto, de uma decisão, a partir de certa capacidade de poupar,

³ Na p.263 dos “Princípios” Marshall, comentando as desvantagens do pequeno industrial diz que “Ihe é quase impossível cumprir aquilo que Roscher considera uma das missões características do industrial moderno, que é criar novas necessidades, apresentando ao público o que este jamais sonhou, mas que deseja logo que lhe seja oferecido”.

⁴ “Tal como é a natureza humana, temos o direito de dizer que o interesse do capital é a remuneração do sacrifício que existe na espera do gozo dos recursos materiais, porque poucas pessoas reservariam muito sem recompensa; justamente como dizemos que os salários são a remuneração do trabalho, porque poucas pessoas trabalhariam seriamente sem retribuição” (p.222).

ou da existência de qualquer ativo: não interessa, como veremos, a origem da riqueza e sim que sua acumulação relaciona-se com a utilidade marginal da espera.

Pensando-se apenas a relação do “homem” com sua capacidade de acumular, deixa de interessar o modo como ocorreu, se ocorreu, a chamada “acumulação primitiva”, ou inicial, a nível do indivíduo: “Não importa para nosso objetivo imediato se a faculdade de gozo que uma pessoa espera foi ganha diretamente por seu trabalho, fonte originária de quase todos os prazeres; ou adquirida por ela de outros, por troca ou herança, pelo comércio legítimo ou por meios inescrupulosos de especulação, pela espoliação ou pela fraude: os únicos pontos que nos interessam são que o progresso da riqueza implica uma espera deliberada de um prazer que uma pessoa (certo ou errado) pode efetivar imediatamente e que essa sua disposição de esperar depende do seu hábito de antever vivamente o futuro e de preveni-lo” (p.223).

A decisão de acumular, por outro lado, não se relaciona com o desejo da riqueza pela riqueza o qual, para Marshall, se constitui numa exceção, mas sim com a perspectiva de ascensão social e segurança para a família: “A acumulação da riqueza é governada por uma grande variedade de causas: pelo costume, pelos hábitos de governo próprio e de antevisão do futuro, e sobretudo pelo poder do sentimento familiar. A segurança é condição para ela, uma condição necessária, e o progresso dos conhecimentos e da inteligência a favorece de muitos modos” (p.222). Como, porém, Marshall, analisando as críticas à “abstinência” de Senior, reconhece que a busca de acumulação é constante e independente do patrimônio já acumulado e afirma que “os maiores acumuladores de riqueza são pessoas muito ricas” (p.222), temos uma contradição. Ou seja, a insegurança cresce com a segurança. Buscando sentir-se “seguro”, o homem acumula riqueza e, se o impulso a acumular torna-se maior, nessa linha de argumentação podemos concluir que a insegurança cresceu⁵.

A acumulação do capital resolve-se, em última análise, pela decisão do homem, pelo sacrifício que aceita e assume de diferir sua satisfação presente para o futuro. No que se refere à acumulação, portanto, desvinculou-se a questão econômica de seu aspecto social; a relação do capital com o valor-trabalho é encoberta — posteriormente será negada — eliminando-se qualquer resíduo da Economia Política nesse aspecto, ou seja, qualquer papel da posição do indivíduo na sociedade⁶.

O enfoque básico dado à questão da acumulação irá refletir-se claramente no encaminhamento da análise da organização industrial quando, observando o crescimento de alguns capitais e sua centralização, paralelamente à destruição e morte

⁵ O conceito de “capital” em Marx, enquanto definido como grandeza que tem por natureza expandir-se, ou seja, que não conhece repouso ou identidade, em sentido estrito, inclui, por aí, a compulsão a acumular.

⁶ Por Economia Política entendemos aqui o pensamento dos clássicos: Adam Smith, Ricardo e Marx.

de outros, Marshall vai relacionar tal movimento com a capacidade do empresário, tendo como parâmetro o ciclo biológico — ascensão/maturidade/declínio — subordinando a isso os aspectos propriamente econômicos que permitem a algumas firmas crescer e dominar o mercado, enquanto outras “ficam no caminho”. Dessa forma, se não deixa de reconhecer a importância de elementos objetivos como o crédito, o tamanho do capital inicial, a diferenciação do produto, eles estarão subordinados a uma força maior que é, para Marshall, o **sujeito** do processo econômico: o empresário, raiz do “empresário inovador” de Schumpeter. Só que tal empresário, ao invés de ser o elemento desequilibrador do sistema, com sua atividade inovadora, **deverá ser** o elemento que, fazendo funcionar o princípio de substituição, garante o equilíbrio.

Para que o princípio de substituição atue sem entraves, é essencial a existência da “livre iniciativa” e esta, por sua vez, está ancorada na hipótese da mobilidade do capital: não deve haver rigidez introduzida pelo nível de acumulação diferenciado que apresentam as diferentes firmas componentes de uma estrutura industrial (cf. Labini). Como não há outro argumento que garanta esta mobilidade fora da necessária decadência das habilidades empresariais, subordinam-se as causas objetivas à capacidade individual. Ou seja, Marshall não consegue afastar a rigidez imposta pelo nível de acumulação interna das firmas dentro da lógica propriamente econômica.

Colocada a questão dessa forma, perde força também a noção de concorrência interna ao segmento empresarial (ou capitalista) da economia, motor real do princípio de substituição e que está implicitamente presente nas considerações de Marshall sobre a concorrência.

Tentemos explicitar melhor as afirmações anteriores no que se refere à organização industrial em seu conjunto. De fato, Marshall está tratando aí do modo como os pequenos capitais crescem e se tornam grandes. Concretamente: da possibilidade que tem o capital de crescer a partir de um pequeno montante inicial, sem barreiras portanto — e da transitoriedade que necessariamente conhecem enquanto grandes, ao menos naquilo que Marshall afirma como “tendência mais geral”, e que pode ser enfocada a partir da “firma típica”. Essa segunda parte da proposição entretanto — a transitoriedade dos grandes capitais — não se sustenta dentro da análise concreta que faz da organização industrial, é exógena à questão propriamente econômica e encontra solução apenas formal ou normativa: deve ser assim. Quanto aos pequenos capitais, nada há que os diferencie dos grandes, já que estão colocados na perspectiva de crescer e seu destino, portanto é o do capital como um todo⁷ e não em função de seu tamanho. A questão do tamanho do capital irá anular-se, portanto, a nível formal, embora esteja sempre presente na análise concreta e seja afastado da “tendência geral” quando já se evidencia como irrefutável.

⁷ Isso não significa nada semelhante à consideração da acumulação que Marx faz (O Capital, cap. 23), enquanto movimento de atração e repulsão de capitais.

2 – A Firma Típica

A “firma típica” entra em cena nas conclusões do Livro IV, quando Marshall reúne suas considerações sobre os agentes de produção e, destacadamente, sobre a organização industrial. Surge, então, como uma ficção compatível com a análise até ali desenvolvida e apoiada na analogia fundamental entre o mundo econômico e o biológico. A firma típica corresponde à maturidade como etapa da vida humana e representa o equilíbrio que todo o organismo alcança, neste momento, entre as forças da juventude e as da velhice.

Esta primeira apresentação da “firma típica”, entretanto, deixa de destacar sua função primordial, qual seja a de constituir um objeto de análise viável – enquanto compatível com os supostos teóricos assumidos – no qual, sem que se perca de vista o lado real da indústria, em sua diversidade dinâmica e setorial, se possa investigar a atuação das leis econômicas gerais. Isso vai tornar-se evidente no livro V: percebe-se, então, a necessidade do conceito de “firma típica”, decorrente do compromisso com a análise marginalista, e da conseqüente impossibilidade de enfrentar, com o instrumental teórico adotado, as indústrias de rendimentos crescentes. Isto é admitido por Marshall, quando enfrenta as limitações da análise estática (p.414). Como no caso da concorrência que, percebida basicamente como mola da atuação dos empresários (p.369 e 657) enquanto classe social, é aprisionada nos supostos de uma “livre concorrência” que é, de fato, a concorrência perfeita, os rendimentos crescentes, que Marshall reconhece como normais na indústria em geral, serão contrarrestados pelos rendimentos decrescentes decorrentes da queda na capacidade gerencial ou em outras deseconomias de organização⁸. O interesse que está por trás é garantir a possibilidade da análise na “margem”, onde o valor se iguala ao custo de produção, no longo prazo. Já sabemos que trabalhar com a “margem” implica admitir rendimentos decrescentes.

“O custo de produção do produto limite pode ser determinado sem raciocinar em círculo. O custo de produção de outras partes do produto não o pode. O custo de produção no limite da aplicação lucrativa de capital e trabalho é aquele para o qual tende o preço de toda produção, sobre o controle das condições gerais da procura e da oferta: ele não governa o preço, mas focaliza as causas que o regulam” (p.372/3). Ora, para as mercadorias onde atua de modo decisivo a tendência aos

⁸ “Quando pois consideramos as grandes conseqüências advindas do crescimento da riqueza e da população sobre as economias da produção, o caráter geral de nossas conclusões não é muito afetado pelo fato de muitas dessas economias dependerem diretamente do tamanho dos estabelecimentos individuais e pelo fato de haver em quase todos os negócios uma constante subida e descida de grandes empresas, estando algumas em fase ascendente e outras na descendente, num dado momento. Pois, em períodos de prosperidade média, a decadência em uma direção é certamente mais que contrabalançada pelo progresso em outra” (p.293).

rendimentos crescentes “o preço limite normal de oferta não pode ser isolado” (p.361) pelo método proposto por Marshall — com base na consideração da margem, ou seja, daquela dose limite de produto cujo custo de produção é exatamente igual ao preço, sem deixar nenhuma renda (p.369).

Quando o rendimento crescente se manifesta de maneira decidida, a solução encontrada para determinar o preço de oferta normal de uma mercadoria é assim descrita:

“escolhemos como representativa uma empresa, dirigida com habilidade normal, de maneira a lograr seu justo quinhão de economias, tanto internas como externas, resultante da organização industrial” (p.361).

A firma típica já fora definida da seguinte forma:

“uma que tenha existência bem longa, um perfeito sucesso, que seja dirigida com habilidade normal, e que tenha acesso normal às economias externas e internas pertencentes àquele volume global de produção, levando-se em conta a classe de artigos produzidos, as condições de venda e o ambiente econômico geral” (p.293).

O fato de que a estimativa do preço normal de oferta de uma mercadoria, nas circunstâncias que vimos tratando, está centrada na firma típica fica claro na seguinte passagem:

“Tenhamos em mente “firma típica”, cujas economias de produção, internas e externas, dependem do volume global de produção da mercadoria que ela fabrica e, adiando qualquer outro estudo da natureza dessa dependência, admitamos que se pode tomar, como o preço normal de oferta de qualquer quantidade de uma mercadoria, a soma das suas despesas normais de produção (inclusive os proventos **brutos** da direção) efetuadas por essa firma. Isto é, suponhamos que a expectativa desse preço é o bastante para manter a produção global existente. Uma firma, neste ínterim, sobem, outras caem na produção, mas o volume global da produção permanece invariável. Um preço mais elevado do que este aceleraria o crescimento das firmas em fase ascendente, e atenuaria, embora não pudesse evitar, a decadência das outras, sendo o resultado líquido um aumento da produção global. Por outro lado, o preço menor apressaria a decadência das firmas que caem e afrouxaria o ritmo de progresso das firmas que se elevam e, no conjunto, diminuiria a produção. E uma alta ou baixa do preço afetaria de igual maneira, embora talvez não em grau igual, essas grandes sociedades por ações que volta e meia ficam estagnadas mas raro morrem” (p.315).

Temos assim o objeto adequado para a análise. Construído para ser adequado. De fato, a firma típica seria um observatório seguro da atuação das leis da oferta e da procura, não em sua realidade mais imediata e mutável, mas em sua tendência básica (relação preços/custo de produção/quantidade produzida). Isto porque, enquanto ocorre o movimento real de ascensão e declínio de firmas individuais, “a firma típica fica sempre do mesmo tamanho, como a árvore representativa de uma floresta virgem” (p.335).

O conceito de “firma típica” apresenta-se, assim, como um conceito construído com sentido operacional: serve tanto para anular a diferença entre firma e

indústria como é proposto como enfoque adequado para analisar a indústria. Nele submergem as indústrias de rendimentos crescentes. Isto não significa, entretanto, que Marshall não perceba a importância que adquire, em sua época, a concentração industrial e a centralização de capital (p.535).

Significa, apenas, que a ótica é a do equilíbrio, equilíbrio de longo prazo e equilíbrio estático.

Há dois aspectos importantes na consideração da firma típica, portanto: de um lado, ela corporifica o princípio (presente em toda a obra de Marshall) segundo o qual há uma tendência natural à igualação de forças em um ponto determinado (oferta e procura, em geral, oferta e procura de capital acompanhado de capacidade empresarial, tendência à evolução e declínio das empresas). O ponto significativo será, então, sempre um ponto ideal, cuja manutenção é tendencial em meio ao movimento concreto da economia. De outro lado, ela permite que a análise abandone o campo restrito do estado estacionário e se localize no que Marshall qualifica de **método estático**⁹, reconhecendo que mesmo este método, entretanto, não dá conta das indústrias de rendimentos crescentes (e das questões de crescimento orgânico em geral).

Finalmente, são essenciais para a construção do conceito de “firma típica” as definições de “economias externas” e de “economias internas”, já que tal firma se define pelo aproveitamento médio e combinado de ambas. As “economias internas” são aquelas decorrentes da dimensão dos estabelecimentos individuais e da qualidade de sua gerência, enquanto as “economias externas” originam-se na organização industrial e, portanto, atingem indiscriminadamente todas as firmas que compõem a indústria. A “firma típica” é aquela onde as “economias internas” não são de ordem a lhe possibilitar uma liderança continuada sobre as demais (o que quebraria a atomização do mercado, suposto da concorrência para Marshall).

3 – Os Rendimentos Crescentes

Os rendimentos crescentes são, a nosso ver, a questão mais espinhosa com que Marshall se depara. A razão principal do desconforto está no compromisso que rendimentos crescentes apresentam com a existência de grandes firmas, poderosas portanto, em contradição com a hipótese de que as firmas não podem alterar o preço de mercado. O malabarismo que o autor é obrigado a fazer para acomodar a evidência inequívoca dos rendimentos crescentes na indústria com os princípios

⁹ “Naturalmente, em nosso estado estacionário supomos que todas as empresas permaneceram do mesmo vulto, e com as mesmas relações comerciais. Mas não é preciso ir tão longe: bastará supor que as firmas progridem ou declinam, mas a “firma típica” fica sempre do mesmo tamanho . . .” (p.335).

teóricos do equilíbrio estático conduzem a um esvaziamento da questão que preocupa inclusive ao próprio Marshall.

As dificuldades que surgem quando da análise dos “rendimentos crescentes” estão relacionadas, em um plano geral, com o fato de que se trata de um elemento essencialmente dinâmico¹⁰ e que, como tal, resiste ao enquadramento nos parâmetros de um modelo estático como o proposto por Marshall. Em um plano específico, estão relacionadas diretamente com sua incompatibilidade com os supostos da concorrência perfeita e da análise marginalista¹¹. Marshall adverte sobre tais dificuldades, ou seja, tanto quanto à limitação da abordagem estática face aos rendimentos crescentes, quanto à contradição que apresentam em relação à concorrência perfeita.

Mas vejamos a questão em sua gênese. A lei do rendimento crescente aparece ao final do Livro IV dos “Princípios”, após a análise da Organização Industrial. Nessa análise evidenciara-se a inadequação da lei dos rendimentos decrescentes para a compreensão da indústria e, ao contrário, a vigência quase genérica dos rendimentos crescentes. Marshall afirma então que: “na maioria dos ramos mais delicados da indústria, nos quais o custo da matéria-prima é de pequena monta, e na maior parte das modernas indústrias de transporte a lei do rendimento crescente age quase sem obstáculo” (p.295).

O rendimento crescente é o resultado mais do que proporcional do produto relativamente a um dado incremento dos fatores de produção empregados: “um aumento de trabalho e capital leva geralmente a uma organização melhor, que aumenta a produtividade da ação do trabalho e do capital” (p.294).

Dessa forma, os rendimentos crescentes conservam, em Marshall a relação com a divisão do trabalho¹², tal como em sua origem clássica “onde apareciam como resultado do progresso econômico geral e não como decorrência apenas do aumento da escala de produção” (Sraffa, 1926). Como, entretanto, Marshall compromete-se com o método estático, na formalização de sua teoria¹³, a questão do cresci-

¹⁰ Analisando as causas da liderança da Inglaterra na indústria e no comércio, na época da Revolução Industrial, Marshall aponta, entre outras causas: “principalmente porque subjugou as forças da natureza a seu serviço na produção numa escala tão grande e com métodos tão poderosos que seu povo pode, com esforços relativamente pequenos, produzir grandes quantidades de coisas para as quais havia grande demanda. Aplicando a lei dos Rendimentos Crescentes à produção numa larga escala, tornou o mundo inteiro tributário de seus desejos”. (Industry and Trade”, p.106). A relação entre rendimentos crescentes e crescimento fica bem explícita nessa passagem.

¹¹ Apêndice H, Princípios.

¹² A nota (1), na p.295 esclarece sobre a natureza diferente das forças que atuam pelo rendimento crescente e pelo rendimento decrescente.

¹³ Em “Industry and Trade” Marshall declara que mantém os “Princípios” apesar das evidências de sua inadequação para dar conta da realidade. Deixa, portanto, que as análises desenvolvidas no “Industry” sejam tomadas não como conclusões, mas como simples observações. (Prefácio)

mento é elidida e os rendimentos crescentes irão, conseqüentemente, reduzir-se a uma questão apenas de escala, conforme alerta Joan Robinson¹⁴, ou ao raríssimo caso no qual as economias externas às firmas são internas à indústria, conforme demonstra Sraffa em seu artigo de 1926, onde aponta a incompatibilidade dos rendimentos crescentes com a construção da curva de oferta.

Reconhecida a vigência dos rendimentos crescentes na indústria, resta considerar o que isto significa em termos dos parâmetros teóricos adotados por Marshall. A contradição vai se estabelecer em três aspectos inter-relacionados: no que se refere ao conceito de produto marginal, na construção da curva de oferta e na utilização do método estático. Numa linha geral, vai contra a própria concepção de concorrência perfeita, na medida em que aponta a um mercado dividido entre grandes firmas, o que dificulta a utilização até mesmo do conceito de firma típica como salvação.

Vejamos, em primeiro lugar, a questão referente ao conceito de produto marginal, no caso de rendimentos crescentes. Para tanto, retomemos a caracterização de rendimentos crescentes: “O rendimento crescente é uma relação entre a quantidade de esforço e sacrifício de um lado, e a quantidade de produção de outro” (p.295). Como esta relação é não proporcional para cima, rompe-se a possibilidade de considerar a remuneração exata de cada fator de produção implicado nas mercadorias unitariamente, como se verá em citação do autor. No caso dos rendimentos decrescentes, as diferentes aplicações dos fatores tinham suas quantidades reguladas pelo rendimento das doses marginais, o que orientava, inclusive, a alocação dos recursos entre seus usos alternativos. Obviamente, atrás de toda essa consideração marginalista está a inelasticidade na oferta de um dos fatores de produção. Ora, no caso da indústria, o crescimento das operações tende, em geral, a tornar mais fácil o fornecimento de quantidades adicionais das matérias-primas necessárias para essa operação acrescida, ainda mais quando se tem claro que a consideração da “tendência ao rendimento crescente” não se refere ao curto prazo¹⁵ — onde a oferta só pode crescer dentro dos limites da capacidade já instalada, salvo naquelas indústrias que não dependem das instalações mas que, por isso mesmo, são casos marginais. Essa dificuldade relativa ao conceito de produto marginal é salientada por Marshall:

“Algumas alusões já tem sido feitas às dificuldades que cercam a teoria do equilíbrio em relação às mercadorias que obedecem à lei do rendimento crescente. Essas sugestões devem ser agora um pouco desenvolvidas.

¹⁴ Em “Economic Heresies”: “No modelo marshalliano — uma economia em crescimento com uma taxa normal de lucro constante sobre o capital — o dilema entre concorrência e custos decrescentes desaparece” (p.61). Observe-se que este modelo marshalliano, proposto por Joan Robinson, visa justamente escapar do modelo formal da concorrência.

¹⁵ O rendimento crescente no curto prazo não contradiz as condições competitivas. Enquadra-se na categoria da quase-renda e, como tal, é perfeitamente assimilado. O problema surge exatamente por ser de longo prazo.

O ponto capital é que a expressão “margem” ou “limite de produção” não tem significação, no que se refere a longos períodos, para as mercadorias cujo custo de produção diminui com um aumento gradual da produção, enquanto que a tendência ao rendimento crescente não existe geralmente em curtos períodos. Por isso, quando estudamos as condições especiais do valor das mercadorias que se conformam a essa tendência, o termo “limite” deve ser evitado. Pode de certo ser usado para estas como para todas as outras, com referência a flutuações breves e rápidas da procura, porque em relação a tais flutuações a produção dessas mercadorias, bem como a das outras, segue a lei do rendimento decrescente e não a do rendimento crescente. Mas, nos problemas em que a tendência ao rendimento crescente está em efetivo vigor, não há claramente um produto limite definido. Em tais problemas, nossas unidades tem de ser mais largas, temos que considerar as condições de uma firma típica antes que as de uma dada firma individualmente. Sobretudo temos que considerar o custo do inteiro processo de produção, sem nenhuma tentativa de isolar a de uma simples mercadoria, tal como uma simples espingarda ou uma jarda de pano. É verdade que quando aproximadamente todo um ramo de indústria está nas mãos de poucas empresas gigantes, nenhuma delas pode ser rigorosamente considerada “representativa”. Se estas empresas são fundidas num “trust”, ou mesmo combinadas estreitamente umas com as outras, o termo “despesas normais de produção” cessa de ter um significado preciso” (p.721, Ap. H).

Nessa passagem se pode perceber uma contradição na relação exclusiva dos rendimentos crescentes com as economias externas às firmas e internas à indústria¹⁶ pois parece claro que, justamente no caso dos rendimentos crescentes a firma individual, e suas economias internas, tem mais peso. A ponto de poder, com outras da mesma espécie, dominar o mercado. Teríamos, então, de um lado, a questão do rendimento crescente como a tendência à queda do preço das mercadorias resultantes de um desenvolvimento gradual da indústria pela qual são fabricadas, ou seja, uma questão relacionada com as economias externas no longo prazo. De outro, percebe-se que a existência de rendimentos crescentes aumenta o porte das firmas individuais, contrariando a atomização do mercado, suposto da concorrência perfeita. Nesse caso teríamos rendimentos crescentes para uma empresa que, graças à introdução de novas economias de operação, está conseguindo, com a expansão da produção, baixar estruturalmente seus custos sem, entretanto, influir no preço de oferta do mercado, no sentido de baixá-lo também. Dessa forma, a quase-renda aparece no longo prazo e a questão da acumulação interna como alavanca do crescimento se introduz sorrrateiramente. Marshall adverte que não podemos pensar em termos de

¹⁶ Esta a linha de interpretação de Sraffa, que a reconhece como única compatível com os supostos teóricos de Marshall. Tal interpretação imputa a Marshall uma coerência que ele não tem. A linha de Joan Robinson, embora “dinamize” um pouco forçadamente o pensamento de Marshall, parece-nos mais compatível com a forma não conclusiva de pensamento do autor.

uma firma individual, no caso de rendimentos crescentes e que o recurso, no caso, é a firma típica. Reconhece, entretanto, que não há firma representativa quando grandes empresas dominam o mercado.

Joan Robinson interpreta a questão dos rendimentos crescentes em Marshall nessa linha, contrariamente a Sraffa:

"Marshall pensou as economias de escala como predominantemente internas a uma firma operando uma planta única. Havia também economias externas devidas ao desenvolvimento de uma indústria como um todo. Ele não pensou em limite algum para as economias de escala. "Enquanto a indústria cresce, a firma cresce". Então (a taxas de salários monetários constantes) o custo por unidade de produto era uma função decrescente do produto. Mas ele manteve que preços eram iguais ao custo médio incluindo uma quota para o lucro normal. Então, preços devem cair com custos. Entretanto, para cada firma, o custo marginal é menor que o custo médio; portanto, menor que o preço.

Este foi o famoso dilema de Marshall. Como as condições competitivas podem conciliar-se com retornos crescentes"¹⁷.

De fato, Marshall vai tentar resolver este dilema via limitação do mercado, que impede a expansão continuada da produção das firmas individuais¹⁸.

Por suposto, na estrutura industrial concebida por Marshall, encontram-se sempre firmas em ascensão¹⁹ contrabalançadas por outras em declínio. O caso de rendimentos crescentes de uma firma tomada individualmente seria o de uma firma em expansão, apenas. O processo, porém, a esse nível, tem seu mecanismo de autolimitação que é o circuito biológico, responsável pela dinâmica de crescimento e declínio que garante a normalidade como uma espécie de "média"²⁰.

Em um nível mais específico, e que fundamenta o "ciclo biológico", a diferença entre o sentido da queda do preço de oferta para uma firma e para a indústria reside em que, embora a produção de uma firma pudesse se ampliar muito, gerando com isso crescentes economias, a limitação de mercado é decisiva. Nesse sentido destaca, por exemplo, os "estabelecimentos industriais adaptados a gostos especiais", nos quais poderiam ser geradas grandes economias via aumento da escala de produção, mas onde, devido à limitação do mercado (ou da demanda, no caso) esse aumento determinaria uma queda tão acentuada do preço de procura que interessa, antes, limitar a produção. A alternativa de invadir o mercado dos outros produtores

¹⁷ Economic Heresies, pág. 58.

¹⁸ Steindl, in "Small and Big Business" examina o assunto e aponta as limitações do mercado e da capacidade empresarial para o crescimento continuado da firma individual, em Marshall.

¹⁹ Livro IV, cap. 13, Princípios.

²⁰ A firma típica é esta espécie de firma média, onde vemos "até que ponto as economias internas e externas da produção em massa se tem expandido geralmente na indústria e no país em questão" (p.293).

também é rejeitada por Marshall nesse caso, em função dos custos que tal estratégia acarretaria: criação de relações comerciais basicamente, mas também necessidade de oferecer o produto a um preço inferior ao dos demais produtores (para que sejam competitivos); além disso, tal medida poderia, além de provocar a revolta dos demais produtores, “estragar o mercado” para todos. Aqui Marshall parece estar tratando efetivamente de uma situação de “concorrência imperfeita”²¹ onde cada produtor está limitado a seu próprio mercado e onde se verifica, em geral, operação com capacidade ociosa (a limitação da produção para não baixar o preço indicaria isso, cf. p.340-41).

Na ausência de tais restrições para as firmas individuais, o normal será o domínio do mercado por um pequeno número de firmas que tem acesso a tais economias:

“De fato, quando a produção de uma mercadoria se subordina à lei do rendimento crescente, de modo a dar uma vantagem muito larga aos grandes produtores, é fadada a cair quase inteiramente nas mãos de poucas grandes firmas” (p.361).

É importante observar que, embora nesse caso estejamos fora da situação formal da concorrência, tal como o proposto por Marshall no Livro V dos “Princípios”, ele reconhece a existência de concorrência mesmo em situação de monopólio (Ap. H).

Apesar de todas essas dificuldades na análise dos “rendimentos crescentes”, Marshall define como se verifica o equilíbrio nas indústrias em que se verifica esta lei. O equilíbrio, no caso, se dá quando o afluxo continuado do capital e de trabalho, atraídos pela maior “remuneração” verificada nestas indústrias leva a produção a expandir-se até que “o preço de procura experimentasse uma baixa tão grande quanto a do preço de oferta num longo período” (Ap. H), sabendo-se que para tal ponto ser atingido a produção talvez tivesse que ser “decuplicada”.

Tal equilíbrio, portanto, supõe uma demanda bastante firme ou elástica, que absorva as maiores quantidades oferecidas a preços sucessivamente menores. O que fica evidente é que o preço da procura demorará um bom tempo para cortar aquele da oferta no nível em que este apenas remunera os fatores de produção, incluindo ainda um lucro “normal”.

Ainda importante com relação aos rendimentos crescentes é que o aumento da produção de mercadorias que se enquadram nesse caso conduz a grandes aperfeiçoamentos na organização e que tais aperfeiçoamentos introduzem uma certa rigidez na estrutura da concorrência: “O capital e o trabalho, uma vez empenhados em uma

²¹ “A concorrência pode ser altamente imperfeita, no sentido de que cada firma tem considerável liberdade em estabelecer preços; o número de firmas independentes em cada mercado pode estar caindo; mas a economia ainda é competitiva em sentido amplo; tudo o que precisa é assumir que as firmas geralmente preferem pegar as vantagens dos preços decrescentes expandindo as vendas ao invés de tentar obter um lucro monopolístico restringindo o crescimento do produto”. (Joan Robinson, *Economic Heresies*, pág. 58 — sobre a concorrência em Marshall).

indústria especial, podem, é certo, ficar depreciados em seu valor, se há uma queda na procura dos artigos que eles produzem; não pode, porém, ser convertidos rapidamente a outras aplicações, e sua concorrência impedirá durante um certo tempo que uma diminuição da procura leve a um aumento do preço das mercadorias" (Ap. H). Temos, assim, uma restrição ao pressuposto da mobilidade dos fatores de produção, tal como regulada apenas pelo "princípio de substituição". Ainda, tais aperfeiçoamentos devem ocorrer no tempo, tempo necessário para trabalhadores e gerentes aprenderem o negócio e para a acumulação prover as instalações requeridas", conforme Joan Robinson (op. cit.). De fato, Marshall ressalta que "rigorosamente falando, a quantidade produzida e o preço ao qual pode ser vendida são funções um do outro, levando em conta a extensão do tempo necessário para a evolução da instalação apropriada e a organização da produção em larga escala" (p.410, nota 2). Propõe, então, que se considere "preço de oferta e preço de procura como funções tanto da quantidade produzida normalmente quanto do tempo em que essa quantidade se torna normal" (Ap. H). Temos, dessa forma, o "normal" também para as indústrias de rendimentos crescentes.

A segunda contradição que apontamos entre os rendimentos crescentes e os supostos teóricos adotados por Marshall refere-se à questão da curva de oferta. A este respeito temos a tradicional colocação de Sraffa (1926):

"Na realidade as economias da produção em grande escala não são adequadas às exigências da curva de oferta, pois seu campo de ação é ou mais dilatado ou mais restrito do que seria preciso. Por uma parte, é preciso prescindir as reduções do custo devidas "àquelas economias externas que resultam do progresso geral do meio ambiente industrial" (Marshall, V, XI, 1) pois evidentemente são incompatíveis com as condições do equilíbrio particular de um bem. E por outro lado há que prescindir, por incompatíveis com o regime de concorrência, as reduções de custo relacionadas com o aumento de escala de produção de uma empresa, ou seja, devidas às economias internas ou à possibilidade de distribuir os custos fixos entre um maior número de unidades do produto. As únicas economias que caberia considerar são as que ocupam uma posição intermediária, mas nesse centro não há nada ou quase nada. As economias que são externas do ponto de vista da empresa individual, e internas para a indústria em seu conjunto são a classe com que mais raramente nos encontramos".

Sobre isso já alertara Marshall, ao final do livro IV dos Princípios: "um crescimento da escala geral de produção naturalmente aumenta as economias não dependentes diretamente do porte individual das casas de negócio. As mais importantes delas resultam do desenvolvimento dos ramos de indústria conexos, os quais se auxiliam reciprocamente" (p.293). Tais economias não dependem apenas do desenvolvimento do ramo, mas são influenciadas por ele e acessíveis a todos os ramos. Sraffa cita Marshall a este respeito: "as economias da produção em grande escala poucas vezes podem ser atribuídas a uma indústria determinada, mas estão ligadas em grande medida a grupos (com frequência, grandes) de indústrias relacionadas entre si" (Marshall, *Industry and Trade*, p.188).

Sraffa, portanto, elimina a relação entre rendimentos crescentes e a firma individual, a nosso ver presente em Marshall, por incoerente com os supostos competitivos. Resta saber até que ponto tais supostos não seriam apenas provisórios para Marshall. No Prefácio de "Industry and Trade" Marshall afirma manter os "princípios" por não ter chegado a uma nova elaboração teórica satisfatória, coerente com a análise da indústria que desenvolveu.

Por outro lado, Sraffa coloca a discussão em seus devidos termos, ao mostrar que a raiz do problema é a teoria do valor sobre a qual se alicerçam as teorias neo-clássicas e para a qual a simetria das curvas da oferta e da procura é fundamental. Sua discussão visa mostrar, entretanto, as inconsistências internas à construção da curva de oferta em cima da lei dos rendimentos variáveis e a teoria do valor torna-se mediata. Parece-nos que o que precisaria ser enfrentado é a teoria do valor utilidade, num nível imediato. Sraffa, em todo o caso, discute os rendimentos crescentes relacionados diretamente com a curva de oferta, deixando intocada a teoria do valor que a informa.

Finalmente, a contradição dos "rendimentos crescentes" com o método estático evidenciou-se já na análise anterior, quando os caracterizamos como elemento dinâmico, ou seja, inseparável do crescimento, crescimento que ocorre no tempo.

Marshall já se definira pelo método estático, configurado de modo mais específico na ótica do equilíbrio. Observe-se que a introdução do tempo para permitir a consideração do equilíbrio nas indústrias submetidas ao rendimento crescente tem por função garantir o estabelecimento do "valor normal" para tais indústrias.

Com o estabelecimento do "valor normal" para as indústrias de rendimentos crescentes temos a retomada do "estado estacionário" (em si antitético a rendimentos crescentes). A importância da hipótese do estado estacionário para a determinação do preço normal de oferta nas empresas que apresentam rendimentos crescentes está em que nesse estado cada unidade produzida tem computada as despesas de sua produção, despesas diretas e indiretas, ou seja "cada coisa separada suporta sua própria quota de despesas suplementares" (Ap. H)²². A retomada da hipótese do estado estacionário recoloca em cena a "firma típica". Ela dará o padrão das despesas de produção para as indústrias de rendimentos crescentes. Volta-se, assim, ao custo-unitário, ao custo-limite, driblando-se a necessidade de considerar o custo de toda a produção no caso dos rendimentos crescentes.

²² Dessa forma não ocorreria expansão da produção a custa da conquista de novos mercados via rebaixa de preços. Porque os produtores não tentariam colocar seus produtos com preços inferiores ao custo total, ou preços que não cubram, também, os custos suplementares. Ainda mais que, com relação às mercadorias cuja produção sujeita-se à lei do rendimento crescente, os custos suplementares são essenciais e referem-se ao "cultivo das relações comerciais e ao desenvolvimento da organização externa".

Finalmente, as indústrias de rendimentos crescentes conciliadas com o estado estacionário são aquelas nas quais esses rendimentos não implicam em lucros também crescentes. Isto, porque lucros crescentes introduzem um constante desvio do "estacionário", onde é essencial a igualdade entre as taxas de juro e de lucro. Sempre que esta última for superior à taxa de juro o estoque de capital está crescendo e a análise, conseqüentemente, escapando do "estacionário".

Por trás da questão dos "rendimentos crescentes" teríamos, então, a da reprodução ampliada de segmentos industriais, a do crescente poder de mercado de algumas empresas ou mesmo setores industriais, decorrente da centralização de capital concomitante aos "rendimentos crescentes". Isso é compatível com a análise de Marshall em seu aspecto não formal. Por opção teórica, entretanto, em nome de uma suposta objetividade, estas observações são descartadas. E não se trata de uma questão superada. Afinal, até hoje a concorrência perfeita se justifica como modelo em termos de sua perfeição "formal".

Bibliografia

- CLIFTON, James A. Competition and the evolution of the capitalist mode of production. *Cambridge Journal of Economics*, [s.l., s.ed.] (1):133-51, 1977.
- LABINI, P. Syles. *Oligopolio y progreso técnico*. Barcelona, Oikos-Tau, 1966.
- MARSHALL, Alfred. *Industry and trade*. New York, Augustus M. Kelley, 1970. (Reprints of Economics Classics)
- . *Princípios de economia*. Rio de Janeiro, EPASA, 1946.
- MARX, Karl. *El capital*. 4.ed. Mexico, Fondo de Cultura Economica, 1966. 3v.
- ROBINSON, Joan. *Economic heresies*. 2.ed. Londres, Macmilan Press, 1972.
- SCHUMPETER, Josef A. *Capitalismo, socialismo e democracia*. Rio de Janeiro, Fundo de Cultura, 1961.
- SRAFFA, Piero. Las leyes de los rendimentos em regimen de competencia. *The Economic Journal*, [s.l., s.ed.] 36:535-50, 1926.
- STEINDL, Josef. Maturity and stagnation in American Capitalism. 2.ed. London, Monthly Review Press, 1976.
- . *Small and big business economic problems of the size of firms*. Oxford, Basil Blackwell & Mott, 1945.