

ADEMAR KYOTOSHI SATO

PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS  
NO PENSAMENTO ECONÔMICO

dissertação de mestrado apresentada ao Departamento de Economia e Planejamento Econômico do Instituto de Filosofia e Ciências Humanas da Universidade Estadual de Campinas.

1977

1570/BC

UNICAMP  
BIBLIOTECA CENTRAL

À memória do meu irmão

À presença de meus pais, filhos e mulher

Para José de Barros Pinto e Jorge Bertini

## AGRADECIMENTO

Dever a tantos por tão pouco me constrange. Mas, realmente, esse trabalho seria impossível sem a influência direta das seguintes pessoas:

- Prof. Jairo Simões, Coordenador do Curso de Mestrado em Economia da Universidade Federal da Bahia, que me depositou a mais inteira confiança e ofereceu o seu mais irrestrito apoio.
- Prof. Luciano Coutinho, cujas críticas e sugestões como Orientador da Dissertação foram decisivas na definição da sua forma e conteúdo.
- Profa. Maria da Conceição Tavares, sempre um estímulo na busca incessante do padrão intelectual, através dos seus escritos e da própria convivência como amiga e mestre.
- Prof. Cesare Giuseppe Galvão e Eduardo de Mello Kertész, que me aportaram valiosa contribuição intelectual.
- João Lourenço Souza, Ivan Aragão de Almeida e Tisuru Fugiwara que me acompanharam em fases distintas e importantes na execução do trabalho.
- Nilza Maciel dos Santos, Antonieta Borges Paganucci, Nildes Maria Ferreira dos Santos e Mário Costa de Aragão que se responsabilizaram pela ingrata tarefa de decifrar e datilografar o texto.
- Os colegas do Curso de Mestrado em Economia da Universidade Federal da Bahia, professores Alberto Musalém, Paulo Brandão, Luis Fuenzalida, Ubirajara Rebouças e Sonia Dabab que sempre estiveram presentes com o seu estímulo.
- Laura Maria Cabral de Medeiros, secretária geral do Curso de Mestrado, os funcionários Marlene Bonfim Jesus, Miguel dos Santos, Isaac de Jesus Ferreira, José

Roberto de Almeida, Roque Anunciação Santos, cuja de dicação e gentileza cotidiana no atendimento das pe - quenas e grandes necessidades, em muito ajudaram para amenizar essa tarefa.

Devo também esse trabalho a algumas pessoas que não tiveram participação intelectual ou operativa direta, mas cuja amizade me foi vital tanto para iniciá-lo como para concluí-lo. Elas sabem porque. Obrigado Tereza e Eduardo, Chica e Gilberto, Fátima e Leandro, Eliana e Mário, Celeste e Maneca.

Quero, por sua vez, mencionar os meus ex-alunos e alunas no Curso de Mestrado em Economia da Universidade Federal da Bahia que se constituem, sem dúvida, na minha grande motiva ção para persistir na vida universitária. São eles: Celeste Ma ria, Demóstenes, Eliecin, Flávio, Hamilton, Isaias, Bezerra, Ma ria Celia, Sergio, Daniel, Gilson, Job, Lielson, Luis, Paulo, Petitinga, Rejane e Wilson.

Finalmente, devo lembrar que, sem o valioso apoio insti tucional da Universidade Federal da Bahia, especialmente a Fa culdade de Ciências Econômicas, e do IPLAN/IPEA, esse trabalho poderia ser inviável.

PEQUENA APRESENTAÇÃO

Este trabalho buscou pesquisar em alguns autores que continuam exercendo influência no pensamento econômico moderno, a respectiva visão sobre a problemática das pequenas e médias empresas. Começa-se com Marshall e termina-se em Marx, analisando obras que, direta ou indiretamente, estão situadas numa ou outra corrente representada pelos dois pensadores originais. A exposição não obedece estritamente a uma cronologia por ordem de aparecimento dos respectivos aportes e agrupa-se em tres blocos: os discípulos diretos de Marshall (Haney, Searger, Fetter, Clay, Jones, Ford, Kimball, Taussig e Thorp) compõem o primeiro bloco; no segundo bloco estão três economistas que, embora tenham recebido influência de Marshall, estabeleceram formulações bastante peculiares (E.A.G. Robinson, Florence e Steindl); no último bloco tenta-se compreender tanto a tríplice controvérsia (Bernstein, Kautsky e Lenin) bem como a concepção de cartelização de Hilferding, dentro da lógica original de Marx.

Poder-se-ia perfeitamente perguntar: qual a validade desse esforço essencialmente teórico, ou melhor, qual a relevância de qualquer trabalho que não enfrente de chofre os problemas concretos de subdesenvolvimento? Por que questões urgentes para a nossa realidade, como as seguintes, não foram respondidas (tipo de pequenas e médias empresas que devem ser eliminadas ou preservadas; setores propícios às pequenas e médias empresas; medidas específicas de política econômica voltadas para as pequenas e médias empresas; iniciativas parciais ou integradas para fomentar as pequenas e médias empresas como assistência técnica, auxílio financeiro, cooperativização, etc)? Ou, mesmo restringindo-se ao estudo teórico, por que não se enfocou o comportamento das pequenas e médias empresas no contexto do capitalismo oligopolista, nas suas funções de "colchão amortecedor", de "barreira à entrada" ou de "firma marginal" na fixação dos preços administrados, recorrendo-se a autores

como Bain, Penrose, Sylos-Labini, Hymer, Vernon, Knickerboker, etc?

Em verdade, a problemática das PME nas suas quatro configurações - presença significativa, permanência continuada, dispersão multi-setorial e desempenho medíocre - não é exclusiva do subdesenvolvimento, não pertence a uma etapa determinada do desenvolvimento capitalista, e sim, é inerente ao próprio capitalismo. A não aceitação dessa premissa pode implicar em entendimentos compartimentados e casuísticos da problemática, perder-se por uma diversidade muito grande de teses, confundir abordagens micro e macroeconômica, análises estática e dinâmica, embaralhar autores que a consideraram em circunstâncias de transição ou de equilíbrio, no tramo ascendente ou descendente do ciclo conjuntural, iludir-se com a equivalência espúria entre os conceitos de firma, empresa e estabelecimento. Naturalmente, as proposições daí resultantes correm o perigo de serem equivocadas, precipitadas ou paliativas.

Especialmente para mim, essa tentativa em buscar as raízes das formulações hoje em dia vigentes sobre a problemática das pequenas e médias empresas, o oligopólio e o desenvolvimento econômico, foi de suma importância no esforço de me livrar das "inibições metodológicas" para analisar a realidade, de que fala Maria da Conceição Tavares. Diz essa autora - de tão profícua influência sobre os analistas sociais do subdesenvolvimento - na apresentação do seu livro mais recente (Da Substituição de Importações ao Capitalismo Financeiro) : "O pensamento latino-americano contemporâneo encontra-se em confusão teórica devido ao seu excessivo ecletismo, penetrado por todas as correntes ideológicas ou causado pelo pensamento marxista congelado por várias décadas de dogmatismo e escolástica" (§)

Salvador, Pituaçu, março de 1977.

(§) Tavares, M. Conceição, "DA SUBSTITUIÇÃO DE IMPORTAÇÕES AO CAPITALISMO FINANCEIRO", Zahar, 4a. edição, Rio, 1975.

# ÍNDICE GERAL

## PRIMEIRA SEÇÃO

### "MARSHALL E OS MARSHALLIANOS"

I. Introdução à visão marshalliana.....	p. 1
II. A visão marshalliana.....	p. 7
III. Os primeiros marshallianos.....	p. 20

## SEGUNDA SEÇÃO

### "AS VISÕES PECULIARES DE ROBINSON, FLORANCE E STEINDL"

IV. A otimização de E.A.G. Robinson.....	p. 34
V. Florance e as economias externas.....	p. 49
VI. Steindl e a racionalidade econômica.....	p. 53

## TERCEIRA SEÇÃO

### "MARX E OS MARXISTAS"

VII. A transição em Marx e as PME.....	p. 68
VIII. A tríplice controvérsia (Bernstein, Kautsky, Lenin) e Hilferding.....	p. 93
IX. Acumulação de capital e as pequenas e médias empresas.....	p. 113

## Primeira Seção

### "MARSHALL E OS MARSHALLIANOS"

- I. Introdução à visão marshalliana
  - 1. Marshall e os neoclássicos..... p. 1
  - 2. A interpretação vulgar de Marshall..... p. 2
  - 3. As advertências de Marshall..... p. 3
  
- II. A visão marshalliana
  - 1. As três premissas básicas..... p. 7
  - 2. A tese da extinção das PME..... p. 8
  - 3. A tese da permanência..... p. 15
  
- III. Os primeiros marshallianos
  - 1. As explicações elementares..... p. 20
  - 2. As tentativas de abordagem estrutural..... p. 23
  - 3. O pragmatismo..... p. 26

P R I M E I R A   S E Ç Ã O  
"MARSHALL E OS MARSHALLIANOS"  
C A P Í T U L O   I  
INTRODUÇÃO À VISÃO MARSHALLIANA

1. MARSHALL E OS NEOCLÁSSICOS

O nosso interesse em considerar as formulações de Marshall como o marco inicial da discussão sobre a problemática das PME e o desenvolvimento econômico não é casual. Uma simples atração nostálgica ou admiração por um dos autores que mais influenciaram as gerações posteriores de economistas da chamada teoria convencional também não justificaria a escolha. De fato, Marshall - o outro foi Walras com a sua visão de equilíbrio geral - ao expor de maneira rigorosa a relação funcional que existe entre o preço de um bem e a quantidade demandada e ofertada, através das suas aproximações sucessivas à realidade, usando o recurso analítico de compartimentar os períodos de tempo em curto, médio e longo, consolidou o conceito de equilíbrio dos mercados, a pedra angular que tem orientado o raciocínio dos economistas neoclássicos. Não esqueçamos que Keynes se coloca entre os seus discípulos mais famosos, que as formulações de Joan Robinson sobre o regime de concorrência imperfeita (a curva de demanda decrescente) e as tentativas de Sweezy, Hall e Hitch (a curva de demanda quebrada) foram influenciadas diretamente pela visão marshalliana.

Se a sua influência é tão magnífica não o foi pela beleza de suas demonstrações lógicas ou matemáticas, mas sim pelo grau de realismo que ele impunha ao seu silogismo. Como o próprio autor diz:

"Neste mundo, pois, qualquer doutrina chã e simples sobre as relações entre o custo da produção, a procura e o valor é necessariamente falsa. E quanto maior aparência de lucidez se lhe emprestar numa hábil exposição, mais pernicioso será. Um homem será provavelmente melhor economista se confia no seu bom senso e nos seus instintos práticos do que se, pretendendo estudar a teoria do valor, espera resolvê-la facilmente" (1)

Acreditamos que esse espírito tenha inspirado os analistas modernos da organização industrial oligopolista - principalmente Bain, Labini e Modigliani, além de Steindl - que buscaram e encontraram em Marshall as pistas iniciais das suas investigações e formulações. (2)

## 2. A INTEPRETAÇÃO VULGAR DE MARSHALL

Para os propósitos restritos dêsse trabalho, bastaria mostrar como Marshall inicialmente vaticina a extinção das pequenas unidades de produção e a sua posterior revisão que resulta na tese de permanência provisória. Contudo, uma simples transposição das suas formulações sobre o tema específico pode contribuir para distorcer a figura do autor. Vulgarmente Marshall é apresentado nos manuais como sendo o defensor-mór da análise estática e como o proponente da dicotomia "micro-macro", aliás consagrada por Keynes. (3)

A leitura cuidadosa de Marshall, no entanto, nos dá motivos para discordar dessas interpretações simplistas. De fato, o autor efetua na sua abordagem analítica a desagregação da economia, "vis-a-vis" do método de periodificação compartimentada, e o estudo de unidades individuais, abusando dos artifícios de "coeteris paribus", caracterizando a essencialidade da análise estática. Não obstante, como reconhece Schumpeter (4), para fazer justiça à riqueza do raciocínio marshalliano é preciso ressaltar as tentativas do autor em inserir elementos dinâmicos na análise, no intuito de lograr a aproximação com a realidade. Por outro lado, nota-se que o estudo de micro-unidades (firmas) foi bem situado dentro da concepção de sistema (de empresas), no contexto da "indústria", que compreendia e ao mesmo tempo definia tais unidades. De todo modo, as ambiguidades da obra de Marshall permitiram que ela viesse a ser interpretada fundamentalmente pela sua estrutura estática, mais sólida e conservadora, constituindo-se num dos pilares do paradigma neoclássico. Como veremos, muito poucos foram os discípulos que exploraram o lado dinâmico e não formalista da visão marshalliana.

### 3. AS ADVERTÊNCIAS DE MARSHALL

Para impugnar o que lhe é atribuído usualmente, buscamos nas próprias palavras de Marshall as advertências em relação às impropriedades da análise estática e a indicação de que o estudo das unidades individuais desagregadas está indissolivelmente ligado ao uso do método dinâmico, onde se daria a ne-

cessária integração micro-macro. Diz ele no livro V, Capítulo V, § 2:

"O elemento tempo é uma das principais causas das dificuldades nas investigações econômicas, as quais tornam necessário que o homem, com seus meios limitados, não avance senão passo a passo, decompondo uma questão complexa, estudando um aspecto de cada vez, para, afinal, combinar as soluções parciais numa solução mais ou menos completa do problema total. Desenbarando-o, separa provisoriamente, debaixo da condição "coeteris paribus", as causas perturbadoras, que podem levar a uma divagação inconveniente. O estudo de certo grupo de tendências assim é isolado, fazendo-se a suposição preliminar "as outras coisas sendo iguais"... Quanto mais se reduz o campo, melhor pode ser examinado, mas por outro lado menos, corresponde à vida real. Contudo, cada tratamento exato e seguro de uma reduzida questão ajuda mais a elucidar os problemas maiores, nos quais a pequena questão está contida, do que seria possível por outra forma" (5).

Ele continua mais adiante:

"... esta obra se preocupa com as condições normais, e estas por vezes são tidas como está

ticas. Porém o problema do valor normal pertence à economia dinâmica em parte porque a estática não passa realmente de um ramo da dinâmica e, em parte porque todas as referências à uma quietude econômica, das quais a hipótese de um estado estacionário é a principal, são meramente provisórias, usadas apenas para ilustrar determinadas premissas de raciocínio, e serem depois abandonadas". (6)

No capítulo XII, § 3, ele explicita ainda mais:

"A teoria do equilíbrio estável da procura e da oferta normais nos ajuda incontestavelmente a dar fixidez às nossas idéias, e nos seus estágios elementares, não se afasta dos fatos reais da vida, a ponto de impedir de dar-nos um quadro bem verídico dos principais métodos de ação de grupo mais forte e mais persistente das forças econômicas". (7)

Esta afirmação é de fundamental importância para se entender a metodologia marshalliana. Ele não está interessado apenas na definição das condições que caracterizam a estabilidade do equilíbrio, mas em investigar as forças que a determinam ou a desviam. Assim, se dispensa especial atenção aos "métodos de ação de grupo mais forte e mais persistente das forças econômicas" que, na verdade, é o agente real que comanda o processo de ajustamento ao equilíbrio ou ao desequilíbrio. Este parece ser

um dos grandes méritos de Marshall: não mascarar a realidade como é comum nos trabalhos teóricos que recorrem ilegítimamente a pressupostos e hipóteses assépticas e neutrais. Tenta estabelecer que, de fato, quem dita as regras no mundo econômico é o mais forte, o mais apto, e não mistifica a busca da virtual harmonia universal ou equilíbrio geral como a motivação principal que move o sistema. Em outras palavras, expõe claramente as relações de poder e controle que substanciam o funcionamento efetivo do mercado.

Finalmente, para encerrar este rosário de advertências, lembramos o que foi muitas vezes esquecido pelos discípulos de Marshall, mormente pelos propagandistas de textos-manuais:

"A teoria estática do equilíbrio é apenas uma introdução aos estudos econômicos, e é mesmo puramente uma introdução ao estudo do progresso e do desenvolvimento das indústrias que apresentam uma tendência ao rendimento crescente. Suas limitações são esquecidas tão constantemente, especialmente pelos que a abordam de um ponto de vista abstrato, que há um certo perigo em lhe atribuir uma forma absolutamente definida". (8)

## 1. AS TRÊS PREMISSAS BÁSICAS

A nosso ver, qualquer tentativa de compreensão da visão marshalliana pode fracassar se não atentarmos para três das suas premissas básicas:

- a) a lei da sobrevivência do mais apto;
- b) a idéia de que a evolução de qualquer organismo se processa dentro de uma estrutura - sistema - constituída por funções, ao mesmo tempo, diferenciadas (individualizadas) e integradas (conexas).
- c) o conceito de ciclo vital (nascimento-auge - declínio) que marca a evolução dos organismos, sejam físicos ou sociais.

A partir dessas premissas, aparentemente contraditórias, Marshall tenta explicar a dinâmica do sistema econômico, especialmente a da produção industrial. Ao mesmo tempo que ele afirma a validade da lei da sobrevivência do mais apto - de profundo cunho individualista - formula a idéia de que a evolução de qualquer organismo é demarcada dentro das referências de um sistema. Tenta incorporar o conceito de circularidade estacionária no princípio do processo evolutivo. Assim, as duas primeiras premissas deram origem à tese da "extinção" das pequenas unidades produtivas, enquanto que a terceira propiciou a proposição revisada que resultou na tese da "permanência provisória".

## 2. A TESE DA EXTINÇÃO DAS PME

### A importância da divisão de trabalho

Marshall inicia a explanação sobre Organização Industrial (Livro IV, Capítulo VIII) mostrando a importância fundamental do princípio da divisão de trabalho sobre a vida econômica. Ele reafirma o ponto de vista de Adam Smith de que a divisão de trabalho possibilita o aumento da riqueza e o conforto da população, e que, todavia, os organismos que não se adaptam às novas condições continuamente criadas pela evolução da divisão de trabalho são fatalmente eliminados.

Em outras palavras, a crescente subdivisão de funções das diferentes partes que constituem um todo é uma tendência inexorável, e representa o aumento da disponibilidade de bens e serviços, graças à multiplicação de unidades mais capazes de aproveitar das vantagens que o seu meio oferece. Essas vantagens dizem respeito tanto às decorrentes da "diferenciação" da função que implica no aumento da especialização, dos conhecimentos técnicos e do maquinismo, como referem-se às que resultam do aumento das relações e da firmeza das conexões que se estabelecem entre as diferentes partes do todo, isto é "integração" de funções.

"A regra geral que não comporta grande número de exceções diz que o desenvolvimento de um organismo, quer seja físico quer seja social, acarreta uma crescente subdivisão de funções das suas diferentes partes, ao mesmo tempo que aumenta a co

nexão íntima que existe entre eles... Essa subdivisão crescente das funções ou diferenciação se manifesta na divisão do trabalho, ao passo que a integração se manifesta no aumento da estabilidade do crédito comercial, dos meios e hábitos de comunicação, etc... E a lei da sobrevivência do mais apto diz que tendem a sobreviver os organismos mais aptos a utilizar o meio ambiente para os seus próprios fins" (9)

#### As economias externas e internas

As vantagens decorrentes da diferenciação de funções na da mais são que as economias internas e as decorrentes da integração, as economias externas. Observe-se que são termos de uso difundido na atualidade, sendo Marshall quem caracterizou o seu sentido exato, distinguindo os dois tipos de economia decorrentes do aumento do volume da produção e apontando, em última instância, o princípio da divisão crescente de trabalho como sendo o seu fator gerador.

"... cada progresso da riqueza e cada desenvolvimento da população em número e em instrução aumentam as facilidades para uma organização industrial superior que, por seu turno, muito acrescenta à produtividade coletiva do capital e do trabalho... Encarando mais de perto as economias decorrentes de um aumento da escala de produção

de qualquer espécie de artigos, constatamos que elas são de duas ordens - as dependentes do desenvolvimento geral da indústria e as dependentes dos recursos das casas de negócio individualmente e da eficiência da sua direção, isto é, economias externas e internas".(10)

As economias externas não dependem diretamente do tamanho individual de cada firma. Resultam do desenvolvimento de ramos conexos da indústria que se auxiliam reciprocamente, seja porque centralizados numa mesma localidade, seja porque se beneficiam das facilidades crescentes oferecidas pelo desenvolvimento de setores vinculados à comunicação e transportes. Em princípio, tais economias são acessíveis a qualquer empresa e não dependem exclusivamente do crescimento do próprio ramo específico de produção: elas se incrementam com o desenvolvimento geral da economia e se reduzem com a sua decadência.

No entanto, observa-se que o aumento do volume de produção de um ramo específico, via de regra, eleva o tamanho da firma individual a ele pertencente. E é o aumento da sua dimensão que permite à firma individual um melhor acesso às economias externas, resultando na diminuição do seu custo de produção.

A correlação negativa entre o tamanho da firma e o custo da produção pode ser melhor observada quando analisamos as economias internas. Elas se expressam sob a forma de benefícios da produção em larga escala ou o princípio do rendimento crescente, distinguindo-se as economias geradas pelo uso adequado

da maquinaria, da mão-de-obra e de materiais.

Para Marshall, o princípio do rendimento crescente reside no fato de que unicamente a produção em grande escala permite o uso especializado, tanto da máquina como da mão-de-obra e materiais. Numa grande fábrica, o trabalho global pode ser subdividido em diferentes processos, cada processo com o resultado esperado precisamente pré-determinado: a quantidade e a qualidade da mão-de-obra e de materiais, bem como o uso de máquinas específicas, podem ser programados com anterioridade, evitando-se desperdícios. Numa pequena fábrica, normalmente, o trabalho é feito por um só, em máquinas de uso genérico e não especializado. Exige-se do operador o que é humanamente impossível, isto é, habilitação suficiente para realizar a mais difícil das tarefas e força bastante para executar a mais penosa das operações nas quais o serviço total se subdivide.

Especialmente quanto às máquinas, as vantagens provenientes do seu uso tendem a ser acessíveis apenas às grandes empresas que as podem adquirir, em face da sua crescente diversidade e encarecimento. Os grandes estabelecimentos industriais instalam máquinas caras, restringindo o seu uso para funções de finidas e especializadas, resultando na obtenção da máxima produtividade possível; um pequeno industrial é obrigado, preponderantemente, a fabricar manualmente ou com máquinas não especializadas, embora se saiba que com máquinas adequadas para cada função e em uso contínuo a sua produção seria melhor em termos de qualidade e custo.

Enfim, o pequeno empresário não tem condições de acompa

nhar o progresso da máquina. Assim, observa-se a expulsão de pequenas empresas de um número crescente de ramos industriais como consequência da canalização mais que proporcional da economia gerada pelo uso massivo de máquinas na direção das grandes empresas.

Quanto à mão-de-obra, as observações referentes ao uso de máquinas continuam válidas. A aplicação contínua da capacidade de trabalho em tarefas específicas, reduzindo a amplitude das funções compartimentadas, atinge a excelência que somente advém da sua prática continuada e especializada, aumentando de maneira extraordinária a produtividade da mão-de-obra. O grande industrial, mais uma vez, leva vantagem sobre os pequenos industriais na medida em que reúne trabalhadores mais capacitados para exercerem funções especializadas.

A capacidade especializada que o empregador exige dos empregados não diz respeito somente à necessária para realizar funções manuais ou técnicas, mas também para desincumbir-se de responsabilidades administrativas e executivas. O grande empresário, confiante de que os cargos inferiores de direção estão entregues à profissionais funcionalmente capacitados - gerentes e chefes departamentais - pode reservar a sua energia basicamente para pensar na expansão dos seus negócios. O pequeno empresário, ao contrário, está normalmente preso a tarefas de rotina, necessárias e suficientes apenas para manter o negócio estabelecido.

A economia em materiais que propicia vantagens diferenciais às firmas maiores é de fácil constatação na prática. Uma

grande empresa compra matérias primas e bens intermediários em escala elevada: ocorre economia tanto no preço unitário de compra como no frete. Vende seus produtos em grande quantidade: o preço se mantém na medida em que a sua reputação de grande empresa lhe confere confiança junto ao consumidor como também em virtude do seu grande estoque onde o comprador pode escolher à vontade e efetuar um pedido variado de uma só vez. Além disso, a grande empresa pode gastar somas significativas em propaganda através de campanhas publicitárias ou empregando caixeiros viajantes: a difusão da imagem da empresa barateia o custo de promoção de cada bem produzido, sendo que a variedade de bens faz o reclamo um do outro.

#### A vantagem diferencial crescente

Para Marshall, não há dúvidas de que a evolução do processo da divisão de trabalho na sua especialização funcional é o fator gerador responsável pela crescente vantagem diferencial em benefício das maiores escalas individuais de produção.

Ele primeiro diz:

"A economia da produção requer não só que cada pessoa seja ocupada constantemente numa limitada tarefa, ainda mais, que cada uma dessas tarefas solicite o mais possível do preparo e da capacidade individual, quando for necessário empreender diferentes atividades". (11)

E complementa:

"É óbvio que a eficiência da maquinaria ou da mão-de-obra especializada é uma condição do seu emprego econômico; outra condição é que haja serviço suficiente a dar-lhes para que sejam plenamente utilizados". (12)

Para finalmente concluir sobre a estagnação ou muito lento crescimento das pequenas firmas:

"O contínuo e rápido crescimento de uma firma requer a presença de duas condições que raro estão associadas numa mesma indústria. Em muitas indústrias, um produtor individual pode conseguir consideráveis economias internas mediante um grande aumento de sua produção; em muitas, ele pode dar saída facilmente a essa produção; há poucas, entretanto, em que se encontram as duas características". (13)

O que Marshall enfatiza é que a pequena firma leva desvantagem em relação à grande não só em termos de custos relativamente mais elevados - devido a diferenças absolutas na escala de produção - como também pelas dificuldades encontradas na expansão das vendas. Assim, na maioria das indústrias onde as economias de escala são importantes, justamente por isso, cada empresa está interessada em ampliar individualmente a sua produção, e, em consequência, a venda torna-se difícil para todas elas. A venda de cada empresa fica limitada, mais ou menos de

acordo com as circunstâncias, ao mercado cativo, lenta e penosamente conformado, pois, embora a produção possa economicamente ir muito adiante, as vendas não o permitem.

### 3. A TESE DA PERMANÊNCIA

#### A lição da realidade e a idéia do "ciclo vital".

As formulações marshallianas sobre economias de escala mostram que são, basicamente, as grandes empresas que usufruem as vantagens da divisão de trabalho e da ampliação de vendas e, por conseguinte, serão as únicas a sobreviverem no ambiente crescentemente caracterizado pela diferenciação e integração de funções. De fato, no espetacular despertar da produção capitalista maquinizada, parecia não haver muita dúvida sobre o futuro pouco promissor das pequenas unidades produtivas. (14)

No entanto, como assinala Maurice Dobb, a escala de produção maquinizada ainda não era dominante na maioria dos ramos industriais da Inglaterra quando já era decorrido quase um século da eclosão da chamada "Revolução Industrial". (15) A grande empresa prevalecia nos meados do século XIX em alguns setores importantes como a siderurgia, têxtil e mineração, mas em outros a pequena empresa continuava significativa.

Marshall, demonstrando um extraordinário senso de realidade - aliás, sua característica marcante - revê a própria tese da "extinção das pequenas unidades de produção" e lança a tese da "permanência provisória e temporária", reforçando a premissa do ciclo vital.

A existência do ciclo vital na vida econômica é lembrada através da famosa analogia da floresta, em que o crescimento da empresa é comparado com o crescimento das árvores.

"Nesta altura devemos aprender a lição das árvores jovens da floresta que lutam para ultrapassar a sombra entorpecedora das suas velhas concorrentes. Muitas sucumbem no caminho, e apenas algumas sobrevivem. Estas poucas se tornam mais fortes cada ano, gozam de mais ar e de mais luz à medida que crescem e se elevam, a seu turno, acima das vizinhas e parecem querer se elevar mais e se tornar mais fortes ainda à proporção que sobem. Mas assim não acontece. Uma árvore pode permanecer mais tempo em pleno vigor e atingir um tamanho maior que outra, porém mais cedo ou mais tarde a idade se faz sentir para todas. Embora as mais altas tenham melhor acesso à luz e ar do que as suas rivais gradualmente perdem vitalidade, e uma após outra dão lugar a novas que, apesar de possuírem menos força material, têm a seu favor o viço da mocidade". (16)

Especialmente no Capítulo XII do livro IV, Marshall se preocupa em descrever as várias situações que caracterizam a não expulsão, pelo menos imediata, das pequenas firmas por parte das grandes rivais.

### O aparecimento contínuo de aventureiros

Em primeiro lugar, Marshall lembra que sempre e em qualquer circunstância podemos encontrar pessoas que se "aventuram a correr riscos", que reúnem capital e mão-de-obra necessários para a instalação de uma atividade econômica pequena mas independente, pela satisfação de serem chamados de homens de negócios. Eles são os responsáveis pela existência de um contínuo movimento de renovação do mundo empresarial de baixo para cima e são constituídos de trabalhadores industriais excepcionalmente bem dotados, como se fossem intermediários entre o operário e o capitalista.

"O operário comum, caso demonstre habilidade, passa a contramestre e, daí, pode passar a gerente, e depois pode chegar a associar-se ao patrão. Ou então, tendo economizado, pode abrir uma dessas lojinhas, muito comum nos bairros operários, conseguem, abastecê-la graças ao crédito e fazer com que sua mulher dela tome conta durante o dia, ao passo que ele trabalhará lá durante a noite. Dessa forma, ou de qualquer outra, poderá vir a aumentar seu capital, até conseguir montar uma oficina ou uma fábrica... Precisa de tempo, e como provavelmente não poderá montar seu negócio antes da maturidade, precisa viver muito tempo e possuir uma constituição forte. Mas se possuir esses predicados e, além

disso tiver paciência, capacidade e sorte, conseguirá certamente reunir um bom capital antes de morrer" (17).

### O sistema de sub-contratação

Em segundo lugar, Marshall constata que o sistema de sub-contratação exercido sobre as empresas domésticas-artesanais é responsável pela manutenção das pequenas escalas de produção remanescentes. Na indústria de vestuários, por exemplo, é comum o grande empreendedor distribuir trabalho a ser realizado em casa ou em pequenas oficinas, por pessoas que trabalham sozinhas ou auxiliadas por algum membro da família, ou que talvez cheguem a empregar dois ou três auxiliares remunerados. É interessante observar que Marshall descobre no sistema de sub-contratação uma vantagem não diretamente econômica:

"Ao passo que o bom sucesso de uma fábrica depende em grande parte de um quadro constante de operários, o capitalista (sub-contratante) que entrega um trabalho para ser feito em casa não tem interesse em manter em seus livros grande número de pessoas; fica tentado a empregar um ou outro, como bem lhe aprouver, e a jogar um contra o outro, o que pode fazer facilmente, porque esses operários não se conhecem entre si e não podem organizar uma ação conjunta" (18).

Assim, temos visto que Marshall lançou as raízes tanto da tese da "extinção" das PME como da "permanência provisória"

da PME. A primeira resulta de uma abordagem eninentemente teórica e é baseada na vigência implacável do princípio de rendimento crescente. A segunda está fundamentada por observações da realidade: presença de empresas antigas em estagnação ou em decadência, aparecimento contínuo e renovado de "amantes da aventura e do risco" que insistem em juntar capital e trabalho para estabelecer "negócios na frente da casa ou oficinas no fundo do quintal", manutenção do sistema de sub-contratação em benefício das grandes empresas.

Do ponto de vista teórico, a sua revisão baseada em  fatos reais, que resultou a formulação da segunda tese, significou mostrar os limites do princípio de rendimento crescente e de circunscrever as condições em que se dá a plena efetivação de economias de escala.

Essas pistas se constituíram em estímulo poderoso para os seus discípulos realizarem um esforço sistemático, no sentido de buscar o ajustamento teórico que explicasse coerentemente a sobrevivência de pequenas unidades de produção. A corrente majoritária seguiu por um desvio enganador - a abordagem exclusivamente micro-econômica - pois Marshall nunca se permitiu dissociar o "conteúdo micro" do "continente macro" na sua metodologia analítica e integradora.

## CAPÍTULO III

"OS PRIMEIROS MARSHALLIANOS"

## 1. AS EXPLICAÇÕES ELEMENTARES

Haney e a composição do custo direto

L.H. Haney (19) investigou a proporção do item de matérias-primas na composição do custo direto de produção, correlacionando-a com o tamanho da fábrica. Constatou que nos ramos em que tal proporção era elevada havia predominância de grandes fábricas, enquanto que as médias e pequenas apareciam com maior frequência naqueles ramos onde o custo da matéria-prima não era significativo. Isto viria a confirmar a vigência do princípio de economias de escala na atividade industrial: as fábricas pequenas ou médias só se preservariam nas condições em que inexistissem economias de escala, justificando a participação dessas empresas em setores produtivos de bens imediatamente perecíveis (alimentos, gelo), de transporte difícil (móveis), de luxo (bens artísticos, tapeçaria, confecções finas) e naqueles que requerem um atendimento direto ao cliente (editorial e gráfica). Além desses setores específicos, as PME aparecem em mercados cuja demanda é restrita e instável.

Seager e o atendimento direto

H.R. Seager (20) assinala que a grande vantagem das pequenas unidades produtivas - que talvez se constituísse no fator determinante da sua sobrevivência - seria o atendimento dispensado diretamente ao cliente pelo proprietário. É o caso da

produção de obras semi-artísticas ou fabricação especializada de artigos por encomenda.

### Fetter e o custo do transporte

Fetter (21) aponta a existência de deseconomias de escala nas operações de compra e venda. Os mercados regionais afastados dos centros produtores estariam melhor dimensionado às empresas locais, pequenas ou médias, que levam vantagem em relação às grandes empresas forâneas em virtude do custo comparativamente menor de transporte. Seria o caso de PME que operam nos setores de beneficiamento de cereais, serrarias, mobiliário, ou na produção por encomenda como artefatos de metal, couros e peles. Apesar de tudo, essas empresas sempre teriam a sua sobrevivência ameaçada pelas grandes rivais que podem implantar pequenas unidades próprias, obedecendo a uma certa dispersão espacial.

### Clay e a diferenciação/especialização da estrutura produtiva

H. Clay (22) afirma que a implantação e/ou crescimento das grandes empresas não se dá necessariamente sacrificando as pequenas e médias. A diferenciação e a especialização da estrutura produtiva propiciam a geração de unidades produtivas menores. Isso acontece principalmente em setores novos em que a tecnologia adotada ainda está em fase experimental ou cuja produção ainda não está padronizada. Além disso, a sua vinculação com as grandes empresas lhes garante apenas parcialmente a sobrevivência, pois a causa fundamental da preservação das peque-

nas unidades produtivas na luta concorrencial intensa que é levada nos setores não monopolistas é o pagamento de baixos salários e o emprego da mão-de-obra familiar.

### Jones e a escala eficiente de produção/demanda diferenciada

J.H. Jones (23) chama atenção para o conceito de "escala eficiente de produção". Para ele, o mercado perfeitamente concorrencial é uma abstração. Na verdade, cada empresa tem o seu mercado cativo, constituído por uma mercadoria específica para uma determinada dimensão de demanda diferenciada. Se a pequena empresa consegue sobreviver suprimindo as brechas da demanda não atendida pelas grandes empresas, com base, na especificidade do produto, na urgência de entrega ou na pequena dimensão da encomenda, tal nível de produção passa a ser uma "escala eficiente". A desvantagem da pequena escala em termos técnicos pode ser plenamente compensada pelos fatores administrativos ou de venda. No entanto, se o processo técnico de produção utilizado pela grande empresa é superior ao da pequena que participa do mesmo setor, essa tende a desaparecer, embora a sua extinção não seja muito rápida, podendo durar todo o período de degeneração física de suas máquinas e equipamentos.

### Ford e os ciclos

P. Ford (24) vincula os ciclos econômicos com a problemática das PME. A acumulação conseguida nos períodos de prosperidade torna possível a sua sobrevivência nos períodos de depressão. Por outro lado, a manutenção das PME pode ser funcio-

nal ao sistema econômico no sentido de oferecer pronta capacidade de resposta no período subsequente de prosperidade, ou seja, com vistas ao atendimento da rápida recuperação do mercado. Além disso, o autor tenta distinguir os conceitos de planta e firma. A planta tem sentido puramente técnico e haveria um "tamanho ótimo de planta" que seria aquele que apresentasse o menor custo unitário de produção. Por sua vez, o "tamanho ideal de firma" se relacionaria com a obtenção de taxa máxima de rentabilidade. Nessas condições, o empresário racional seria aquele que possuísse várias plantas, cada uma delas com o seu "tamanho ótimo", constituindo uma firma que, com o seu "tamanho ideal", lhe propiciasse o máximo lucro possível.

## 2. AS TENTATIVAS DE ABORDAGEM ESTRUTURAL

Todas as formulações anteriores são conseqüências da revisão de Marshall, que havia estabelecido as condições para a vigência do princípio de rendimento crescente. No entanto, os autores se limitaram a abordar a empresa do ponto de vista exclusivamente individual ou com referências à estrutura, mas sempre enfatizando o aspecto microeconômico, sob o ângulo da firma ou planta. Assim é que nenhum deles preocupou-se em conceituar o custo ou o preço em função do sistema industrial. Já Kimball e Taussig tentam uma abordagem não preponderantemente micro-econômica, sem conseguir, contudo, um resultado satisfatório.

### Kimball, capacidade ocupada e escala de produção

Kimball (25) confronta eficiência com capacidade de pro

dução. Para ele, a eficiência da empresa individual é um conceito que diz respeito à relação existente entre a sua capacidade máxima de produção e a produção efetiva, em condições de plena disponibilidade de fatores produtivos. Em outras palavras, o grau de eficiência de uma empresa estaria inversamente correlacionada com a sua ociosidade.

Observe-se que a capacidade máxima de produção é uma concepção primariamente micro-econômica, de natureza essencialmente técnica, ao passo que a produção efetiva refere-se à capacidade de oferta global da indústria, "vis-a-vis" de produção de outras firmas que integram o sistema de empresas. Portanto, a maior ou menor ociosidade da empresa individual - que estaria condicionando a sua eficiência - apenas parcialmente depende dela mesma sendo basicamente o reflexo das características estruturais da indústria a que pertence a empresa.

#### Taussig e a firma representativa

Taussig (26) retoma o conceito de "firma representativa" de Marshall. Lembremos que, para Marshall, essa "firma" é uma mera construção teórica para representar todo o sistema industrial - ou, pelo menos, um ramo específico - na sua dinâmica a médio e a longo prazos. Taussig toma-a no sentido de "firma média", isto é, uma firma que não seja nem a mais dinâmica nem a mais atrasada e que dispõe de tecnologia e máquinas nem mais modernas nem mais obsoletas, enfim, aquela que possa usufruir de uma taxa "razoável" de lucro a longo prazo. Acima da que re-

presenta a "firma média" estariam as firmas líderes - geralmente as grandes firmas - com taxas de rentabilidade superiores à média, e abaixo, as PME com taxas inferiores. Nas épocas de depressão, as PME com taxas de rentabilidade inferiores seriam as primeiras a serem eliminadas, e a taxa média de lucro encarnada pela "firma representativa" diminuiria, ao passo que as firmas grandes sofreriam relativamente pouco.

### Discussões sobre a escala eficiente de produção

Taussig prossegue o raciocínio, baseado no conceito de "firma representativa" equivalente à noção de "firma individual média", e diz que o tamanho da "firma representativa" define o comportamento do ramo. Se tal tamanho é pequeno, isto significa que a escala eficiente de produção é pequena para o ramo considerado. Se a escala de produção eficiente é pequena, pode-se dizer que é inteiramente racional-econômica, tanto do ponto de vista individual-empresarial, como do ponto de vista geral-social, a existência de muitas unidades com pequenas escalas de produção. Em outras palavras, existiria uma equivalência de conceitos: a escala eficiente de produção equivale à escala do tamanho existente mais frequente, que, por sua vez, se aproxima da escala da firma representativa.

Essa equivalência lógica do ponto de vista formal denuncia uma outra falha comum à maioria dos discípulos de Marshall: a análise fundamentalmente estática. Ora, o conceito de "firma representativa", como foi originalmente formulado, só tem sentido enquanto serve de referencial à análise da dinâmica do sistem

ma industrial a médio e a longo prazos. (27) A equivalência proposta por Taussig só pode ser estabelecida em termos estáticos, e ela se basta a si mesma na justificação da permanência das PME na estrutura industrial: as pequenas e médias empresas existem em grande número correspondendo, portanto, à escala eficiente de produção. Isto é, confunde-se com uma tautologia vulgar.

Além disso, mesmo raciocinando em termos estáticos, se a escala eficiente de produção não é necessariamente a grande, como defini-la em sua natureza, e não em termos de frequência? Não há necessidade de muita pesquisa para averiguarmos que o custo de produção mais baixo não corresponde à escala de produção numericamente mais frequente, ou que a rentabilidade mais elevada não é alcançada pelas PME, que constituem o extrato majoritário em vários ramos industriais. O que define a escala ótima ou é o custo unitário de produção ou é a rentabilidade por unidade de capital investido.

### 3. O PRAGMATISMO

#### Thorp e a indicação setorial

Thorp (28), partindo da idéia de que a "escala eficiente de produção" apresenta dimensões diferentes a depender do ramo específico, tenta classificar os setores industriais conforme a sua adequação a pequenas escalas ou a grandes escalas de produção.

Observe-se que a sistemática de Thorp, sem definir a natureza do conceito que se tomou como base - ou seja, a "escala eficiente de produção" - reflete mais uma característica dos marshallianos, e não certamente de Marshall, que é o extremo pragmatismo. A classificação abaixo, a despeito de não partir de uma definição objetiva de "escala eficiente" e de referir-se à década dos 20, vem sendo reproduzida nos manuais até nos dias atuais:

A) Setores favoráveis a grandes escalas de produção

- a. que requerem grandes investimentos iniciais: siderurgia, usina de açúcar, manufatura de minério de cobre;
- b. que tem assegurado um grande mercado, quer seja por contingência de forças monopolísticas, quer seja por concessões legais: serviços públicos, fabricação de gelo;
- c. que se utilizam de recursos naturais, limitados quantitativamente e restritos locacionalmente: diversos tipos de mineração;
- d. de produtos padronizados e que requerem testes rigorosos de qualidade: açúcar, sal, conservas;
- e. de tecnologia complexa e que exigem uma estrutura organizativa completa: automóveis, máquinas têxteis, máquinas de escrever e de calcular;

f. de artigos fisicamente grandes: construção de navios, locomotivas, grandes peças e equipamentos por encomenda.

B) Setores favoráveis a pequenas e médias escalas de produção:

- a. produtos de padronização impossível ou confeccionados sob encomenda: alfaiataria, móveis de luxo, artesanato;
- b. mercado limitado: objetos artísticos, rede de pescar;
- c. artigos de consumo local e de transporte carro: olaria, manufaturas de gesso;
- d. de matéria-prima dispersa regionalmente e de difícil transporte: fabricação de queijo, bebidas;
- e. objetos que requerem um trabalho individual especializado, acompanhado de um atendimento personalizado ao cliente: impressão, escultura.

Em suma, a revisão das contribuições dos discípulos de Marshall demonstra que a reformulação da tese da extinção das PME foi frutífera na medida em que induziu investigações no sentido de explicitar as razões e causas que pudessem explicar a existência e a manutenção das pequenas unidades econômicas.

O inventário de características e situações específicas - a nível do processo produtivo ou do funcionamento dos merca-

dos - tendem a qualificar a lei dos rendimentos crescentes, que se supunha de ocorrência generalizada. Estas qualificações apontam para a conclusão de que em determinados setores e atividades as deseconomias de escala (a nível da empresa) e a inexistência de economias externas (a nível de estrutura industrial) limitam o princípio de rendimentos crescentes e propiciam condições para a predominância das PME. Faltou todavia uma articulação teórica dessas observações dentro do próprio marco analítico marshalliano - o movimento do sistema de empresas - uma vez que as tentativas nesse sentido se enveredaram pela interpretação puramente estática do conceito de firma representativa.

NOTAS E REFERÊNCIAS

- (1) Marshall, Alfred "PRINCIPLES OF ECONOMICS", tradução portuguesa de Almeida, Rômulo e Strauch, Ottomyr da 8a. edição inglesa, EPASA, Rio de Janeiro, 1946, p. 336.
- (2) Bain, Joe "BARRIERS TO NEW COMPETITION", Harvard University Press, 1956.  
Bain, "ORGANIZACION INDUSTRIAL", Ediciones Omega, Barcelona, 1963.  
Labini, Paolo Sylos "OLIGOPOLIO Y PROGRESO TECNICO", Ediciones OIKOS, Barcelona, 1965.  
Modigliani, Franco "NEW DEVELOPMENTS ON THE OLIGOPOLY FRONT", Journal of Political Economy, 1958.  
Steindl, Joseph "MATURITY AND STAGNATION IN AMERICAN CAPITALISM", BLACKWELL, London, 1952.
- (3) Keynes, John Maynard "Teoria General de la Ocupación, el Interés y el Dinero", Fondo de Cultura Económica, México, 1958
- (4) Schumpeter, J. "Historia del Analisis Economico", Ed. Ariel, Madrid, 1958.
- (5) Marshall, op. cit., p. 334.
- (6) Ibid., 334.
- (7) Ibid., p. 414.
- (8) Ibid., p. 414.
- (9) Ibid., p. 229
- (10) Ibid., p. 291.
- (11) Ibid., p. 249

- (12) Ibid., p. 260.
- (13) Ibid., p. 267.
- (14) Observa-se que Marshall, na primeira edição do seu livro em 1890, só havia exposto a tese da "extinção das pequenas unidades produtivas", e a sua revisão teórica que resulta na tese da "permanência provisória" só aparece nas edições posteriores.
- (15) Dobb, Maurice in "STUDIES IN THE DEVELOPMENT OF CAPITALISM", Routledge and Kegan, London, 1963, assinala que em Black Country, até 1830, a produção encontrava-se em grande parte, em mãos de pequenos mestres, em pequenas oficinas, e continuava assim até os anos seguintes a 1870; em Birmingham, dados empíricos mostravam que, em 1856, a maioria dos fabricantes metalúrgicos empregavam apenas cinco ou seis trabalhadores; em Sheffield, nos anos seguintes a 1860, os grandes cuteleiros faziam o seu trabalho executar-se por trabalhadores independentes, que alugavam a força-motriz fornecida pela fábrica; na indústria de lã, em Yorkshire, no ano de 1858, apenas cerca da metade dos trabalhadores se encontravam em fábricas. Um outro fato notável, citado por Dobb, é a disparidade reinante no tamanho das firmas pertencentes a setores distintos: no ano de 1871, o tamanho médio das empresas, no setor metalúrgico, ia desde 570 pessoas (construção de navios) até 8 pessoas (fabricação de pregos), passando por escalas intermediárias, como laminação de ferro (219 pessoas), fabricação de máquinas e ferramentas (85 pessoas), artefatos de metal (34 pessoas) e cutelaria (21 pessoas). Observa-se que Londres se notabilizou como o bastião dos pequenos produtores, que se dedicavam à confecção de roupas, sapatos, bijouterias, móveis, editorial e gráfica, etc.
- (16) Marshall, op. cit., p. 292

- (17) Ibid., p. 286.
- (18) Ibid., p. 277.
- (19) Haney, L.H. "BUSINESS ORGANIZATION AND COMBINATION", London, 1915.
- (20) Seager, H.R. "PRINCIPLES OF ECONOMICS" New York, 1917.
- (21) Fetter, F.A. "ECONOMIC PRINCIPLES", New York, 1918.
- (22) Clay, H. "ECONOMICS", London, 1920.
- (23) Jones, J.H. "THE ECONOMICS OF PRIVATE ENTERPRISE", London, 1926.
- (24) Ford, P. "ECONOMICS OF MODERN INDUSTRY, AN INTRODUCTION FOR BUSINESS STUDENTS", London, 1930.
- (25) Kimball, D.S. "INDUSTRIAL ECONOMICS", New York, 1929.
- (26) Taussig, F.W. "PRINCIPLES OF ECONOMICS", New York, 1929.
- (27) Vide Marshall, op. cit., especialmente as páginas 315 e 413.
- (28) Thorp, W. "THE INTEGRATION OF INDUSTRIAL OPERATION", London, 1924.

## Segunda Seção

## "AS VISÕES PECULIARES DE ROBINSON, FLORANCE E STEINDL

- IV. A otimização de E.A.G. Robinson
1. As determinantes da firma ótima..... p. 34
  2. A compatibilização dos ótimos..... p. 41
  3. A justificativa das PME..... p. 44
- V. Florance e as economias externas
1. O princípio intocável da lei dos rendimentos crescentes..... p. 49
  2. Os condicionantes da lei..... p. 50
  3. As economias externas..... p. 51
- VI. Steindl e a racionalidade econômica
1. A negação da premissa marshalliana..... p. 53
  2. A oferta de empresários e a concorrência imperfeita..... p. 54
  3. A tenaz sobrevivência das PME..... p. 60

S E G U N D A   S E Ç Ã O  
AS VISÕES PECULIARES DE ROBINSON;

FLORANCE E STEINDL

C A P I T U L O   I V

A OTIMIZAÇÃO DE E.A.G. ROBINSON

1. AS DETERMINANTES DA FIRMA ÓTIMA

O conceito de escala eficiente

As formulações dos primeiros marshallianos aparecem cristalizadas em E.A.G. Robinson (1), nos seus defeitos e virtudes. Os defeitos são engendrados pelo desvio micro-econômico, dentro dos quadros de uma análise estática, ao passo que as virtudes residem no esforço pela compreensão do mundo real e na análise de detalhes, evitando-se abstrações fáceis e ilusórias.

Com a consolidação da "teoria da firma", o caráter microeconômico da formulação marshalliana ficou ressaltado. Robinson anuncia seu interesse em examinar "as forças que determinam a escala eficiente mínima de uma indústria" (2), mas se volta quase que exclusivamente à análise dos fatores que condicionam o tamanho da firma ótima, relacionando-o com o conceito de escala eficiente:

"Por firma ótima entendemos uma firma operando na escala que, dentro das condições técnicas e orgânicas existentes, apresenta o menor custo médio de produção por unidade, já incluídos todos os custos a longo prazo... Ela certamente resultará do jogo comum das forças econômicas, quando o mercado for limitado e imperfeito... Nesse sentido, ainda que em qualquer setor haja..."

35

te, um ou mais de um tamanho para cuja dimensão aparentemente tendeu a evolução da firma, esse tamanho pode não ser o ótimo na ocasião... As circunstâncias podem ter-se modificado de tal modo que outras dimensões, talvez pouco diferentes, talvez inteiramente diversas da antiga, passam a ser preferidas... (neste sentido) a firma representativa hoje representa a escala de produção que, tendo em vista as circunstâncias do setor, foi considerado a melhor, num passado recente" (3).

Apesar de todo o seu cuidado em tentar definir a firma ótima, em termos estruturais e temporais, ele se denuncia na última frase. A noção de firma representativa é tomada não em termos de representação de um ramo ou de todo sistema industrial, como foi utilizado por Marshall para analisar a dinâmica econômica a médio e longo prazos, mas no sentido de firma individual, que num determinado momento, numa certa estrutura, representou a "média" das escalas de produção existentes ou tendentes.

Além disso, ao generalizar para todas as firmas a idéia de que o perfil da curva de custos unitários tem a forma de "U" (ã imagem da firma representativa) Robinson cai, inadvertidamente, na busca do "ponto ótimo" (nível mínimo de custos). Compreendendo que a firma não se reduz à operação da planta, tenta incorporar na sua análise as outras dimensões. Assim, as forças que determinam o melhor tamanho da firma são divididas em cinco categorias: forças técnicas, forças administrativas, forças financeiras, influências do mercado e forças do risco e flutuação.

As forças técnicas, administrativas e financeiras

Quanto às forças técnicas, Robinson repete literalmente as idéias lançadas por Thorp, que distinguiu setores adequados a grandes e a pequenas escalas de produção. As unidades técnicas ótimas são grandes ou nos setores em que o produto ou a máquina produtora é fisicamente muito grande (siderurgia, estaleiros) ou naqueles em que o produto final é altamente complexo, por ser composto por um grande número de pequenas peças (relógios, máquinas de escrever e calcular, automóveis). No entanto, ele assevera que:

"O ótimo técnico embora estabeleça uma escala mínima de operação eficiente, dificilmente contribui, se chegar a contribuir, para a fixação de uma escala máxima além da qual o crescimento levará a um custo por unidade progressivamente maior. Se outras considerações recomendam uma escala maior do que aquela tecnicamente ótima, a escala técnica da produção pode ser aumentada pela simples multiplicação, até que coincida com a escala exigida por essas outras considerações" (4).

O limite máximo, então, seria estabelecido em função das chamadas forças administrativas. De fato, se as forças técnicas determinam o limite mínimo, desde que algumas economias não estejam asseguradas abaixo de uma certa escala de produção, os problemas de gerência em certos contextos estabeleceriam o

limite máximo para o tamanho ótimo da unidade produtora bem integrada. Esse tamanho pode ser consideravelmente maior do que o necessário tecnicamente na maioria das indústrias de hoje (5).

A importância das forças financeiras, negligenciada pelos autores expostos anteriormente, é ressaltada por Robinson:

"Se as oportunidades de empréstimo dependem, em qualquer sentido, do tamanho, os problemas de finanças influirão sobre a escala ótima. Na prática, vemos que a tarefa de levantar capital exerce uma influência importante tanto sobre o tamanho como sobre a estrutura das firmas. E o faz por duas formas: primeiro, pelos juros aos quais as firmas tomam seus empréstimos; segundo, pelas garantias que firmas de diferentes tipos de organização podem levantar a determinada taxa de juro" (6).

E adverte os otimistas quanto às possibilidades de geração e de crescimento das PME:

"em geral a firma grande possui vantagem quanto à taxa de juros, para levantar um empréstimo seu nome é mais bem conhecido do público investidor, sua posição pode ser comprovada com mais facilidade. A firma grande será capaz de levantar um empréstimo superior às garantias que as circunstâncias do momento permitem, ao passo que uma firma pequena em melhores condições pode encontrar dificuldades para conseguir dinhei

ro" (7).

Nos ramos industriais mais antigos, observa Robinson, raramente encontramos firmas novas pequenas, pois o tamanho do mínimo tecnicamente eficiente passa a ser muito grande. Além disso, as fontes financeiras preferem aplicar o capital no reequipamento de empresas existentes ao invés de correr o risco com iniciativas novas.

"Como os riscos de uma nova empresa devem ser grandes, a influência financeira está a favor de firma grande, de estabilidade e não de mutabilidade" (8).

#### Influências do mercado

Quanto às influências do mercado, o autor tenta relacionar com a escala tecnicamente ótima o ótimo do ponto de vista de compras de matérias-primas e vendas de produtos acabados. A organização de compra e venda pode operar com eficiência crescente, em níveis de escala bastante superiores ao nível técnico.

Neste sentido, a venda ótima tenderia a estabelecer apenas um limite inferior ao tamanho da firma ótima, após a obtenção de todas as economias técnicas possíveis e depois de ter chegado ao limite de administração eficiente. No entanto, Robinson diz que, nas condições ordinárias de um mercado imperfeito, a firma não crescerá automaticamente até atingir uma escala maior que lhe faculte um custo inferior de produção e de colocação

de artigos no mercado.

"Os custos da expansão devem ser confrontados com os lucros esperados da operação em escala maior, e o crescimento só ocorrerá quando os lucros excederem os custos" (9).

### Riscos e flutuações

Os riscos e flutuações da procura recebem do autor uma relevância especial. Ele constata a vantagem das firmas menores, em circunstâncias onde são exigidas modificações rápidas do produto e/ou reorganizações técnicas-administrativas custosas, bem como tenta estabelecer a correlação entre o fenômeno das flutuações cíclicas, a escala ótima e a sobrevivência das PME.

"A firma menor talvez não se adapte tão bem, mas nunca estará tão mal adaptada" (10).

Em primeiro lugar, uma firma ótima num período estável não o seria na fase de flutuações, pois, provavelmente, é muito grande e pouco flexível. Em segundo lugar, nem sempre a firma sobrevivente de um período depressivo é a mais eficiente, isto é, a que apresenta os menores custos médios de operação contínua em plena capacidade.

A firma que sobrevive aos períodos de depressão, assegura Robinson, não é nem a mais eficiente em sua meia capacidade, nem aquela que num ciclo completo, apresenta o custo de produção médio mais baixo, tanto nas fases boas como nas más. Este

raciocínio baseia-se na generalização do perfil "U" para as curvas de custo unitário, de forma que, dependendo das variações no grau de utilização da capacidade instalada, cada firma apresentaria diferentes níveis de custo unitário, modificando-se a ordenação "ideal" que se verificaria se todas elas estivessem operando no grau de utilização ótimo, correspondente ao ponto mínimo da curva de custo unitário.

"Mesmo que o custo, na fase má, for pouco mais alto do que dos concorrentes, seu lucro, quando trabalhar na capacidade plena nas épocas boas será maior e a reserva que se acumulará, então permitirá que atravesse a fase pior" (11).

Dessa forma, curiosamente, mesmo que uma firma disponha de tecnologia moderna de baixo custo de produção, com escala técnica ótima, se não teve tempo para acumular reservas financeiras suficientes, será uma das primeiras a sucumbir na depressão.

Ademais, observa Robinson, nem sempre os bancos socorrem os melhores nas épocas de crise.

"No desastre marítimo, não falamos da sobrevivência dos mais aptos, pois sabemos que não são os melhores nadadores mas sim os piores, que têm lugares nos salva-vidas" (12).

## 2. A COMPATIBILIZAÇÃO DOS ÓTIMOS

### Miniaturização ou monopolização

O raciocínio de Robinson sobre a existência de riscos e flutuações conduz à conclusão de que, nos mercados flutuantes, a tendência do produtor seria de aperfeiçoar o desenvolvimento tecnológico de unidades pequenas, bastante flexíveis, com escala menor do que o adequado nas condições de uma produção permanentemente estável. Esta conclusão pressupõe que, durante as crises, as firmas menores se afastariam relativamente menos do ponto de mínimo (da curva de custos unitários) do que as firmas maiores. Isto é, que seriam estas (e não as pequenas) quem arca-riam com a maior parcela da capacidade ociosa nas recessões - invertendo inteiramente a tese de que as PME são um "colchão amor-tecedor" para as grandes empresas.

No entanto, o autor observa uma outra estratégia comu-mente buscada pelas empresas nas mesmas circunstâncias:

"talvez seja do interesse de uma empresa cres-cer até um tamanho superior ao que lhe proporci-ona a eficiência, se com tal crescimento assegu-rar lucros de monopólio que compensem - o que certamente acontecerá - as perdas provocadas por esse tamanho excessivo. Em segundo lugar, a colaboração de firmas separadas que se juntam com finalidades monopolísticas é muito mais fá-cil e passível de êxito quando são poucas as

firmas cujos interesses devem ser harmonizados"  
(13).

Assim, ao invés de conduzir à miniaturização, as situações de crise podem tornar o tamanho das firmas ainda maior do que as "escalas eficientes".

### Custos versus lucro

Relembre-se que Robinson desenvolve o conceito de firma ótima em torno da idéia de "custo unitário mínimo", ou seja, firma ótima é aquela que apresenta o menor custo médio por unidade, do ponto de vista técnico, administrativo, financeiro e de condições de venda. Por outro lado, na análise das forças do risco e flutuação, ele assume o elemento "lucro".

Essa dicotomia gera perguntas do seguinte tipo: a escala ótima da firma seria estabelecida em função do custo mínimo ou em função do lucro máximo? Em condições de concorrência perfeita - onde, supostamente, não haveria riscos e flutuações -, a escala ótima seria em função do custo, e em condições de concorrência imperfeita, em função do lucro?

O autor não responde diretamente a essas indagações. A sua preocupação é mais bem pragmática e ele busca as várias formas de conciliar os diferentes ótimos. O desenvolvimento desse tema é centrado sobre os aspectos gerenciais, pois, conforme a sua lógica, as forças administrativas determinam o limite superior, enquanto que as forças técnicas, financeiras e as influências do mercado condicionam o limite inferior.

O ótimo técnico, o ótimo gerencial e o ótimo de vendas

Se o ótimo técnico fosse maior do que o ótimo gerencial, a solução habitualmente adotada seria a divisão da firma em vários departamentos de produção inteiramente separados, cujo trabalho é coordenado e planejado por uma gerência central. No caso oposto, isto é, se o ótimo gerencial fosse maior que o ótimo técnico, a solução buscada pela grande firma seria a multiplicação de plantas com escala tecnicamente ótima (multiplantas). Pode acontecer também que, deliberadamente, se combine uma grande unidade administrativa com várias pequenas unidades técnicas. Esse procedimento teria o propósito de:

- a) reduzir os custos de transporte através da regionalização da produção;
- b) compensar a procura sazonal ou cíclica através de unidades técnicas menores, por serem mais flexíveis;
- c) concentrar a produção em algumas unidades técnicas, nas épocas de depressão, permanecendo as outras unidades menos eficientes paralisadas ou com ocupação parcial.

O problema de conciliar a produção menor ótima com a vendagem maior ótima pode ser resolvido pela desintegração vertical, isto é, a tarefa de vendas é isolada e entregue a uma empresa distribuidora que opere na escala adequada.

### 3. A JUSTIFICATIVA DAS PME

#### A firma ótima não necessariamente grande

A análise das diversas forças que determinam o tamanho da "firma ótima", bem como o estudo das modalidades de conciliação dos "ótimos parciais", condicionados por fatores distintos, leva Robinson a concluir que a "firma ótima" não é necessariamente grande, e ainda que assim o fosse em termos teóricos, as condições reais poderiam impedir que se alcançasse essa escala. Assim, justifica-se a existência e a permanência de pequenas escalas de produção em uma estrutura industrial dada.

"A firma individual deve considerar não só as vantagens obtidas pelo crescimento, mas também os custos desse crescimento e se, de fato, tais custos excedem os ganhos provenientes do crescimento, a escala ótima de produção pode não ser, em certas circunstâncias, obtida pelo processo comum da concorrência...Primeiramente, quando o mercado não é perfeito, há um custo de capital na transferência de fregueses de uma firma para outra. As firmas tenderão a atingir um tamanho próximo do ótimo somente quando as vantagens de operar nessa escala forem grandes, e irrisórios os custos de transferência de fregueses, possivelmente devido ao rápido aumento da procura total do produto... Em segundo lugar, o cresci -

mento até a escala mais eficiente poderá ser retardado ou impossibilitado por acidentes como uma depressão incomum que proporciona vantagem temporária às firmas mais antigas e às firmas com fábricas que operem eficientemente abaixo de sua capacidade máxima" (14).

Um outro fator importante é a "descontinuidade dos aumentos de eficiência". Nem sempre existe uma progressão linear de escalas de eficiência por tamanho. Em muitos casos - diz ele - pode haver uma pluralidade de "ótimos", isto é, além de um "ótimo maior" podem existir vários "ótimos menores", e, nestes casos, a permanência das PME se explicaria pela dificuldade ou impossibilidade de saltar de um "ótimo menor" até o "ótimo maior", em virtude da distância que os separa.

Enfim, a abordagem robinsoniana, que tende a justificar microeconomicamente a existência e a permanência de pequenas unidades produtivas na estrutura industrial, pode ser desmembrada em duas teses: a do "tamanho em crescimento" e a do "tamanho adequado".

#### A tese do tamanho em crescimento

A tese do "tamanho em crescimento" considera a pequena e média empresa como uma grande empresa em potencial, ou seja, como uma unidade econômica que se encontra em processo de crescimento, podendo alcançar, futuramente, escalas maiores de produção. Conforme tal raciocínio calcado no "ciclo de vida" marsha

lliano, todas as empresas nasceriam pequenas para se tornarem médias e finalmente tenderiam a alcançar o "status" de grandes.

Na realidade, observa-se que a grande maioria das pequenas e médias empresas ou nunca abandona essa categoria ou se extingue antes de alcançar o "status" de grande. Encontramos também empresas que nasceram grandes mas que, com o tempo tornaram-se pequenas ou médias, por manterem o tamanho original. A indagação básica seria "por que a maioria das empresas está impedida de crescer e, não obstante isso, continua existindo um grande número de pequenas e médias empresas?"

#### A tese do tamanho adequado

A tese do "tamanho adequado" tenta responder a pergunta anterior. Se nem todas as empresas crescem, mas continuam subsistindo, é porque apresentam racionalidade intrínseca, inerente ao seu tamanho. Por exemplo, uma empresa do setor alimentício, considerada pequena ou média em relação ao tamanho médio do sistema industrial global, seria tão racional quanto uma empresa do setor siderúrgico, considerada grande conforme o mesmo critério quantitativo. Essas empresas pequenas ou médias teriam um padrão próprio de crescimento e de evolução, compatível com o seu tamanho, distintamente do padrão das grandes empresas.

Para concluir sobre a formulação robinsoniana, diríamos que toda análise que isola a unidade individual do seu contexto envolvente, ou que tenta paralisar o movimento da acumulação de capital, através de abordagens estáticas, termina em conclusões

parciais de curto fôlego. Como o próprio Marshall distinguuiu muito bem, as economias de escala são "internas" e "externas". Ainda que se siga o raciocínio de Robinson de que pode haver diversos tamanhos de "firma ótima" do ponto de vista tecnológico ou gerencial, não há dúvidas que no processo de crescimento geral, ou na própria dinâmica do sistema - auge e declínio -, a empresa de tamanho maior auferirá privilégios na obtenção do crédito, na comercialização dos seus produtos, no melhor aproveitamento do encadeamento produtivo a montante e a jusante, e no desenvolvimento de pesquisas tecnológicas.

Portanto, não existe uma "racionalidade propriamente intrínseca", gerada exclusivamente por fatores internos. A "economia interna" está obrigatoriamente correlacionada com a "economia externa" que a empresa pode auferir.

E esse acesso à "economia externa" - especialmente quando se trata de crédito, incentivos fiscais, favores e concessões do Estado - é função do poder econômico e político, isto é, do "poder de mercado" que a empresa pode exercer na razão direta do seu tamanho. Teorizações recentes tem caracterizado as despesas com "relações públicas" e obtenção de canais de influência, "lobby", suborno, etc. como sendo um item de custo, eufemisticamente denominado de "custo de transação". Obviamente que as grandes empresas levam vantagem neste tipo de apropriação de "economias externas".

Por outro lado deve-se sublinhar que apesar de sua engenhosidade e percepção de aspectos realistas a análise robinso-

niana, ao incorporar a idéia da curva "U" para os custos unitários (a partir da interpretação estática da "firma representativa"), perdeu-se num emaranhado artificial de "ótimos". É curioso que os marshallianos, tão aferrados à busca de realismo, não tenham procurado pesquisar o perfil efetivo dos custos unitários - ou que não lhes tenha ocorrido a idéia mais simples de que os custos unitários são constantes no intervalo relevante, da operação econômica, isto é entre o nível mínimo viável de operação e o limite máximo de capacidade produtiva. Sobre este ponto é extremamente interessante a leitura de sarcástico artigo de Sraffa (15).

CAPÍTULO V  
F L O R A N C E

A reação à formulação robinsoniana de "firma ótima" é desfechada de forma radical. Lembremos que para E.A.G. Robinson, a escala de "firma ótima" não tenderia a um único tamanho, podendo ser maior ou menor conforme as peculiaridades de cada ramo industrial, e toda e qualquer firma que atingisse a escala de "firma ótima" seria economicamente viável, com direito à sobrevivência. Portanto, naqueles setores em que a escala de "firma ótima" fosse pequena, as pequenas e médias empresas seriam unidades econômicas perfeitamente viáveis.

Para Florance e Steindl, a sobrevivência de toda e qualquer empresa pequena é economicamente impossível. No entanto eles tentam provar essa afirmação por métodos diferentes, apesar de ambos retornarem às raízes marshallianas. O primeiro retoma o veio do condicionamento macroeconômico na efetivação do princípio de economias de escala, ao passo que Steindl foge da análise estática, tentando observar o comportamento das empresas num processo evolutivo.

1. O PRINCÍPIO INTOCÁVEL DA LEI DOS RENDIMENTOS CRESCENTES

Para Florance (16), a lei dos rendimentos crescentes é um princípio econômico intocável. Não há nada que possa negar a idéia de que a escala de "firma ótima" será sempre a maior pos-

sível. Se isso não ocorre na realidade é porque há elementos que caracterizam a imperfeição do mercado e que impedem o pleno funcionamento dessa lei. A constatação da permanente existência de pequenas unidades produtivas na estrutura industrial pode mostrar que essa lei está sendo obstada, mas não prova que ela inexistente.

Portanto, se progresso econômico se expressa em termos de "racionalização" da estrutura produtiva, significa a remoção de elementos que impedem o pleno funcionamento da lei de rendimentos crescentes. Em outras palavras, concomitantemente com o progresso econômico ou racionalização deliberada da estrutura produtiva, há aumento crescente de escala das plantas e consequente extinção progressiva das pequenas e médias empresas.

## 2. OS CONDICIONANTES DA LEI

Florange dá muita importância aos fatores locais no condicionamento da lei de rendimentos crescentes, resultando na existência de tamanhos médios distintos por setor, ou na permanência de pequenas unidades de produção, com custos visivelmente superiores aos das empresas maiores. Diz ele que as matérias-primas pesadas fixam a unidade produtiva próxima às fontes de abastecimento, ao passo que os produtos pesados tendem a localizar as unidades produtivas próximas aos mercados consumidores. E, quanto maior a dispersão locacional, em função da especificidade da matéria-prima ou do produto, menor será o tamanho da planta. É por isso que quando o transporte de matérias-pri -

mas o produto passa a ser mais fácil em decorrência do desenvolvimento infra-estrutural, aumentando o âmbito acessível tanto da fonte de matérias-primas como do mercado consumidor, as plantas atingem escalas maiores.

O progresso econômico, além da melhoria das condições de transporte, resulta na uniformidade dos bens de maneira geral, como na regularização do seu fluxo. E, de fato, o pleno emprego de máquinas especializadas e o aperfeiçoamento tecnológico, que induzem ao aparecimento da tendência ao rendimento crescente, só são possíveis com a uniformização crescente de matérias-primas e do produto. Por outro lado, nos setores em que o fluxo do suprimento de matérias-primas ou da demanda de produtos acabados não é contínuo, nem extensivo ou intensivo, as plantas tendem a ser menores.

### 3. AS ECONOMIAS EXTERNAS

Essas argumentações mostram que Florence prepondera as "economias externas" em relação às "internas", na conceituação da lei de rendimentos crescentes. Com o aumento do tamanho da indústria e da globalidade do sistema econômico, eleva-se o grau de conexão e integração entre as diversas funções produtivas, resultando na melhoria da rentabilidade de todas as unidades participantes. E adverte que, quando se toma o princípio de rendimentos crescentes somente no sentido de "economias internas", esse princípio deve referir-se, a rigor, a escalas sucessivas de produção de um único bem. Assim, somente as pequenas

empresas que mantêm uma ou poucas linhas de produção podem ser mais eficientes que empresas maiores que produzem uma ampla gama de artigos diferentes, cada um em pequena escala.

Em suma, o grande mérito de Florance foi ter evitado o desvio microeconômico na análise de empresas, redescobrando o enfoque macroeconômico originado do próprio Marshall. Ele considera as PME como um segmento componente do sistema econômico global e caracteriza a sua problemática apenas como uma das representações das contradições engendradas pelo próprio sistema.

## CAPÍTULO VI

S T E I N D L

## 1. A NEGAÇÃO DA PREMISSE MARSHALLIANA

Steindl formula o seu pensamento em três obras subsequentes (17). Neste capítulo exporemos apenas a abordagem do primeiro livro, "Small and Big Business", onde é lançada a tese do "crescimento bloqueado das pequenas empresas", ponto de partida para a formulação tipicamente steindliana sobre a evolução do capitalismo, proposta no segundo livro "Maturity and Stagnation in American Capitalism".

Ele inicia a questão, pondo em dúvida a premissa de "ciclo vital" proposta por Marshall. Essa premissa induz ao raciocínio de que o princípio de economias de escala não resultaria necessariamente na concentração da produção e no estabelecimento de uma situação monopolística. Lembremos que, para Marshall, se é verdade que a firma em crescimento goza de vantagens cumulativas, provenientes de economias de escala, esse processo de crescimento não continua indefinidamente porque a capacidade expansionista de uma firma decairá depois de certo tempo. Não obstante isso, o ramo industrial específico pode continuar o seu processo de crescimento, em vista da substituição contínua de empresários decadentes por novos empresários que surgem e crescem. Ademais, é muito difícil que uma empresa individual cresça indefinidamente, pois as vantagens decorrentes de economias de escala são neutralizadas e até invertidas pelo custo de expansão da fatia de mercado ou pela queda dos preços causada pelo

aumento excessivo da oferta.

O primeiro conceito diz respeito à renovação contínua do parque empresarial, ou seja, da oferta elástica de empresários. A situação que se estabelece, de permanente concorrência entre os produtos, impede que algum deles em particular se apodere das economias de escala para proveito exclusivo, com vistas à formação de um mercado concentrado monopolista. O segundo refere-se à vigência da concorrência imperfeita, isto é, das dificuldades crescentes em expandir a fatia de mercado para uma firma individual. Vejamos como Steindl põe por terra os dois argumentos marshallianos.

## 2. A OFERTA DE EMPRESÁRIOS E A CONCORRÊNCIA IMPERFEITA

### A ampliação do mercado e lucros anormais

Steindl mostra que a oferta de empresários (capacidade gerencial e capital) é bastante inelástica, ao contrário do que propõe Marshall, confirmando que o processo de crescimento de uma indústria está inelutavelmente relacionado com a monopolização.

"Se a escala da firma representativa cresce no tempo, ela poderia atingir tal grandeza em determinados setores que somente algumas firmas teriam acesso às economias de escala e apenas esse pequeno número de firmas obteria lucros anormais" (18).

A idéia é de que, muito acima da escala da "firma representativa", os custos de ampliação das vendas superariam os ganhos em termos de economias de escala, ao passo que abaixo dela não se estariam aproveitando plenamente as vantagens da produção em massa. Porém, quando há crescimento do mercado, independentemente do esforço das firmas existentes, estas terão acesso a demandas adicionais, sem que isso signifique custos complementares de vendas. Ou seja, com a ampliação do mercado, a escala da firma representativa se eleva de tal modo que as firmas maiores gozarão, cada vez mais, de melhores vantagens diferenciais. Portanto, a tese de Marshall está associada à hipótese de "estado estacionário", onde não ocorre crescimento da demanda agregada e setorial.

#### O crescimento bloqueado das PME e a tendência concentradora

As evidências e formulações lógicas invocadas por Steindl na demonstração da impossibilidade de crescimento das pequenas unidades de produção e a inexorabilidade da tendência a concentração/monopolização são aparentemente irrefutáveis. Em primeiro lugar, as pequenas firmas, embora possam subsistir graças a preservação de um mercado cativo, terão que crescer várias mil vezes para atingir a categoria de grandes. Esse crescimento levará muito tempo, o que torna quase irrelevante qualquer esforço de teorização sobre o fenômeno.

Em segundo lugar, a capacidade de endividamento das firmas - principalmente as pequenas - é limitada, o que reforça a

inviabilidade da passagem dessas à categoria de grandes empresas. Os bancos, em virtude da aversão ao risco, preferem emprestar mais e em melhores condições às empresas com maior proporção de capital próprio e que possam oferecer garantias reais em contrapartida. Se as empresas grandes dispõem de rentabilidade mais elevada e melhor situação de liquidez, elas fortalecem ainda mais a sua capacidade de acumulação através de fontes externas, conformando-se ao "princípio de riscos crescentes" formulado por Kalecki (19). É por isso que as PME, não contando com apoio externo, dificilmente poderiam aglutinar massas de capital para saltar a condição de grande empresa.

Em terceiro lugar, mesmo que se aceite a idéia de Marshall de que algumas firmas grandes não deixam de ser firmas menores crescidas, a alta taxa de mortalidade confirmada das pequenas empresas resulta em corroborar a tese contrária, isto é, a diminuta probabilidade de formação de grandes empresas a partir das pequenas. Em outras palavras, a elasticidade da oferta de grandes empresários é muito baixa, especialmente a curto prazo. Esta baixa elasticidade torna-se ainda mais explícita quando abandonamos a concepção marshalliana e observamos que, quase sempre, uma grande empresa só se forma com a constituição de sociedades anônimas ou através de fusões. A constituição de grandes sociedades acionárias implica na centralização de capitais individuais, cuja disponibilidade não é inesgotável. As fusões pressupõem a existência prévia de firmas pequenas e médias que possam oferecer condições de lucratividade após a fusão, coisa que também não se encontra abundantemente.

Portanto, a alta elasticidade de oferta de empresários só ocorre no setor de pequenas empresas onde, por outro lado, a intensa concorrência reinante comprime a taxa de lucro e aumenta a taxa de mortalidade de tal forma que se criaria um círculo fechado de vida e morte de pequenas empresas:

"O crescimento e a decadência de pequenas firmas ocorrerá de forma predominante num círculo restrito, não por causa do declínio precoce da energia empresarial, mas em virtude de altas perdas causadas pelos riscos do negócio" (20).

Assim, a própria natalidade fácil das PME estabelece limites à sua proliferação quantitativa.

Finalmente, a inelasticidade da oferta de novos grandes empresários passa a ser mantida de forma deliberada pelas empresas existentes, dificultando a entrada de concorrentes potenciais, pois assim:

"... a menos que as suas vendas (por causa de uma crise geral) tenham diminuído muito, as empresas existentes não comprimirão a taxa de lucro através da concorrência e o seu nível se manterá permanentemente acima do normal" (21).

### O oligopólio ou a dominação monopolística

Steindl faz uma observação de suma importância para a análise da organização industrial contemporânea. Para o estabelecimento da dominação monopolística não é necessário que a pro

dução se concentre nas mãos de um único ofertante. Os mesmos efeitos do monopólio são encontrados em mercados onde algumas poucas firmas ocupam fatia substancial do mercado, ou seja, em uma situação de oligopólio, caracterizada pela elasticidade cruzada finita da demanda.

Nas condições acima, uma variação nos preços das grandes empresas hegemônicas impactará fortemente a política de vendas das outras empresas que ocupam, individualmente, proporções menores no mercado; por outro lado, as mudanças na política de vendas dessas empresas pequenas afetarão muito pouco as empresas grandes. Inevitavelmente chega-se ao estabelecimento do "price-leadership", através do acordo tácito ou expresso entre algumas maiores empresas e com a subordinação das menores. Similarmente a uma situação de monopólio, há aumento continuado de preços, sendo que o fator limitante a um aumento maior é o perigo de entrada de concorrentes potenciais ou o desejo de eliminação dos concorrentes atuais. Nessas circunstâncias, o conceito de economias de escala não mais se vincula unicamente ao princípio de custo decrescente. Ele está relacionado com as possibilidades de lucro crescente, ou seja, com o nível de preços que se pode exigir, em vista do maior ou menor "grau de monopólio". Diz Steindl:

"O importante é o ponto a partir do qual a dominação monopolística passa a ser praticável isto é, quando o tamanho da firma lhe assegura uma participação substancial no mercado; e as econo

mias de escala, por sua vez, se tornam efetivas somente a partir desse ponto, de tal modo a reforçar a tendência rumo ao monopólio" (22).

### A assimetria da concorrência imperfeita

Com relação à existência de condições de concorrência imperfeita que, conforme Marshall e muitos dos seus discípulos, favoreceriam a permanência de pequenas unidades produtivas - devido às distorções que provocariam na lei dos rendimentos crescentes -, Steindl adota uma interpretação inteiramente antagônica.

Para ele, o "espectro assimétrico" que caracteriza os efeitos da concorrência imperfeita só tende a favorecer as grandes empresas. Essa reviravolta no raciocínio teórico é propiciada através de uma brilhante demonstração que se desenvolve da seguinte forma: se certas economias existem para determinados tamanhos de planta, somente as firmas que possuem capital suficiente para estabelecerem plantas de tal tamanho terão acesso a essas economias; por outro lado, se há economias disponíveis para pequenas plantas, as grandes firmas terão acesso a essas economias, através da implantação de uma multiplicidade de plantas pequenas.

"Dessa assimetria se conclui que as pequenas firmas nunca conseguirão taxas de lucro mais altas que as grandes firmas, porque todas as vantagens técnicas a elas acessíveis também o se-

rão para as firmas grandes, enquanto que as grandes firmas usufruem de vantagens próprias do seu tamanho não disponíveis às pequenas firmas" (23).

Observe-se que o contra-argumento de que as firmas maiores preferem taxas de lucro estável para salvaguardar a sua longevidade, não se aventurando em negócios excepcionalmente rentáveis mas de alto risco, só confirma o raciocínio steindliano, na medida em que a estabilidade e baixa frequência de perdas especulativas venham resultar em taxa média de lucro mais elevada a longo prazo.

### 3. A TENAZ SOBREVIVÊNCIA DAS PME

#### Os fatores de sobrevivência

Em circunstâncias de permanente adversidade, como é que as pequenas empresas apresentam grande tenacidade em sobreviver? Steindl tece considerações sobre o retardamento do processo de extinção das PME, sem nunca colocar em dúvida o seu advento inevitável.

Em primeiro lugar, as PME vão desaparecendo somente na medida em que as grandes empresas crescem, tomando-lhes o mercado. Esse processo pode ser lento em condições normais, pois:

"... não é fácil conseguir um grande montante de capital, embora se saiba da existência de economias de escala disponíveis a essa dimensão

de capital; isto se consegue gradualmente através do crescimento dos grandes capitais empresariais já existentes" (24).

Em segundo lugar, em aparente contradição com a crítica feita a Marshall, admite que há fatores de imperfeição de mercado, que influenciam na sobrevivência. Fatores "irracionais", como a força do hábito, a ignorância ou a preguiça, que implicam em custos sociais sem compensação são responsáveis pela diferenciação do produto, resultando na manutenção de pequenos produtores, de custos mais elevados.

Todavia, e aqui diverge da interpretação marshalliana, Steindl aponta que o fator decisivo parece provir da imperfeição do mercado de trabalho e não do mercado de bens.

"A maioria das pequenas empresas é encontrada nos setores ou lugares onde a mão-de-obra é barata e desorganizada, em que qualquer compressão nos preços das mercadorias possa ser transformada facilmente em redução de salários e onde os incentivos para inovações técnicas poupadoras de trabalhos são escassos" (25).

Em terceiro lugar, no oligopólio, as empresas estabelecidas como "price-leaders" podem não ter interesse em eliminar as pequenas empresas que ocupam fatias pouco ponderáveis do mercado quando o custo da eliminação não compensar o ganho em termos de expansão do poder de mercado. Em alguns casos, a manutenção das pequenas empresas pode ser decorrente de razões políti-

cas e da aversão ao risco: a não caracterização explícita de uma situação monopolista quando de fato ela existe, concomitante com a preferência pela diversificação após obter o controle do mercado:

"Uma empresa em crescimento, buscando aplicação para seu capital acumulado, evitará absorver toda a indústria e preferirá expandir-se para outras indústrias, ampliando a sua área de influência" (26).

Em quarto lugar, Steindl responsabiliza a própria natureza do ser humano pela tenaz sobrevivência das pequenas empresas. Na sociedade capitalista, a posição social do empresário é valorizada de tal forma que muitos querem montar seus próprios negócios, e, uma vez estabelecidos, farão tudo para continuarem ostentando o status de empresário mesmo que pudessem ganhar individualmente mais na posição de gerente assalariado. Não obstante, por detrás desse fator aparentemente psico-sociológico, encontram-se elementos economicamente tangíveis: ser empresário, manter seu próprio negócio, significa, antes de mais nada, dar emprego a si mesmo e aos seus familiares. Esse fenômeno aparece com maior destaque nas épocas de desemprego generalizado quando...

"O pequeno empresário estará mais determinado em aferrar-se ao seu negócio e novos entrantes aparecerão simplesmente como uma consequência do desemprego generalizado" (27).

### A revisão da destruição inelutável das PME

Na edição original de "Small and Big Business", Steindl assevera que o desaparecimento das PME seria inelutável, em virtude do próprio conceito de desenvolvimento. De fato, como ele procurou mostrar, todos os fatores que sustentam a permanência das PME - a super-exploração de segmentos do mercado de trabalho, os elementos subjetivos da motivação econômica, o desemprego generalizado e o espírito aventureiro de pequenos capitalistas - estariam acarretando altos custos sociais. Ora, se desenvolvimento significa diminuição de custos sociais, representa também a remoção desses fatores responsáveis pela sobrevivência das PME.

Em síntese, a formulação steindliana sobre PME pode ser caracterizada em dois pontos. Primeiro, é um enfoque macroeconômico, na medida em que não reduz a problemática das PME à discussão de pequenas questões de ordem financeira, administrativa e técnica (falta de liquidez e de crédito, má administração, obsolescência do processo produtivo, etc.). Segundo, é uma tentativa de enfoque dinâmico, desde que considera a problemática das PME "vis-a-vis" da evolução do sistema econômico, sem contudo vinculá-la, de forma compartimentada, com os diversos "padrões" de comportamento das grandes empresas.

Não obstante, observa-se no raciocínio de Steindl um forte componente idealista, pois ele condiciona o desaparecimento das PME ao conceito de que o desenvolvimento econômico tende a reduzir os custos sociais. Na "Introdução" à versão em espa-

nhol de "Small and Big Business", escrita 25 anos após a edição original em inglês, ele próprio assinala que a evolução real dos fatos econômicos não tem comprovado a tese do desaparecimento inelutável das PME. Como ele não se dispôs a explicar essa diferença entre a teoria e a realidade, podemos chegar a três conclusões diferentes:

- a) não houve desenvolvimento nesses 25 anos;
- b) ou, o desenvolvimento não significa necessariamente diminuição de custos sociais e, conseqüentemente, a remoção dos fatores que sustentam precariamente as PME;
- c) ou, o raciocínio steindliano é insuficiente.

NOTAS E REFERÊNCIAS

- (1) Robinson, E.A.G. "THE STRUCTURE OF COMPETITIVE INDUSTRY", tradução portuguesa de Dutra, Waltensir, Zahar, Rio, 1960.
- (2) Robinson, op. cit., p. 5.
- (3) Ibid., p. 14-15.
- (4) Ibid., p. 43.
- (5) Ibid., p. 64.
- (6) Ibid., p. 65.
- (7) Ibid., p. 73.
- (8) Ibid., p. 75.
- (9) Ibid., p. 95.
- (10) Ibid., p. 99.
- (11) Ibid., p. 108.
- (12) Ibid., p. 109.
- (13) Ibid., p. 117.
- (14) Ibid., p. 134.
- (15) Sraffa, P. "The law of returns under competition", The Economic Journal, 1926.

- (16) Florance, P.S. "LOGIC OF INDUSTRIAL ORGANIZATION", 1933  
Florance, P.S. "INVESTMENT LOCATION AND SIZE PLANT", 1948  
Florance, P.S. "LOGIC OF BRITISH AND AMERICAN INDUSTRY",  
1953.  
Florance, P.S. "ECONOMICS AND SOCIOLOGY OF INDUSTRY",  
Watts and Co., London, 1964.
- (17) Steindl, Joseph "SMALL AND BIG BUSINESS" Blackwell, London,  
1945.  
Steindl, Joseph "MATURITY AND STAGNATION IN AMERICAN CAPI-  
TALISM", Blackwell, London, 1952.  
Steindl, Joseph "INTRODUCCIÓN A LA EMISIÓN EN ESPAÑOL, PE-  
QUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS", Mimeografiado, Santiago, 1972.
- (18) Steindl, Joseph "SMALL AND BIG BUSINESS"; op. cit., p. 3,  
TRADUÇÃO DO AUTOR:
- (19) Kalecki, Michel "THEORY OF ECONOMIC DYNAMICS", Allen and  
Unwin, London, 1954.
- (20) Ibid., p. 5.
- (21) Ibid., p. 9.
- (22) Ibid., p. 10.
- (23) Ibid., p. 10.
- (24) Ibid., p. 59.
- (25) Ibid., p. 60.
- (26) Ibid., p. 60.
- (27) Ibid., p. 61.

Terceira Seção  
"MARX E OS MARXISTAS"

VII. A transição em Marx e as PME

1. Alternativa metodológica..... p. 68
2. PME como conceito histórico..... p. 75
3. A inexorável destruição das pequenas unidades produtivas pré-capitalistas..... p. 88

VIII. A tríplice controvérsia (Bernstein, Kautsky, Lenin) e Hilferding

1. O revisionismo de Bernstein e Kautsky..... p. 93
2. Monopolização e imperialismo em Lenin..... p. 98
3. Hilferding e a cartelização..... p. 102

IX. Acumulação de capital e as pequenas e médias empresas

1. As formas pré-capitalistas na acumulação originária..... p. 113
2. A dispersão de capitais na acumulação..... p. 115
3. A centralização de capitais e as PME..... p. 119

T E R C E I R A   S E Ç Ã O  
M A R X E O S M A R X I S T A S  
C A P Í T U L O   V I I  
A T R A N S I Ç Ã O E M M A R X E A S P M E

I. ALTERNATIVA METODOLÓGICA

Estado estacionário e firma representativa

No Capítulo I vimos as advertências de Marshall quanto à impropriedade da análise estática: ela não seria mais do que uma mera introdução aos estudos econômicos, pois a realidade exigiria um acompanhamento essencialmente dinâmico. Neste sentido, o "coeteris paribus" seria um mero artifício restritivo de utilização delimitada, a ser abandonado logo após o seu uso. Ademais, o método de desagregação microeconômica deveria ser considerado como um procedimento unicamente formal, empregado para elucidar a problemática agregada de todo o contexto que estaria contendo as questões individualizadas.

No entanto, apesar dessa prevenção, a maioria dos seus discípulos enveredou pelo viés microeconômico, impregnados de vícios de análise estática. Frente a esse quadro geral, a pergunta é se isso decorreu de uma acomodação intelectual dos seguidores ou se foi a própria metodologia marshalliana que, contendo defeitos congênitos, impediu a correta interpretação da realidade.

Na verdade, o esforço de Marshall em superar a análise estática não foi bem sucedido. Atado ao conceito de equilíbrio de mercado e tentando incorporar os três níveis de ajuste - a curto, a médio e a longo prazo - dentro da concepção de "estado estacionário", ele procurou entender o "preço de Mercado",

isto é, o preço através do qual se realiza a transação de compra e venda em uma situação concreta e no momento específico, imbricado ao conceito de "preço normal", virtualmente definido a partir dos custos de produção. Contudo, o que conseguiu foi explicitar o confronto entre os mecanismos mais gerais e abstratos que conduzem o equilíbrio - as "condições normais ou naturais" - e as determinações reais do mercado, consubstanciadas no "preço de mercado".

Por outro lado, um dos seus conceitos-chave, o da "firma representativa" foi tomado no seu significado mais rudimentar, estático e microeconômico. Esta concepção estava originalmente incumbida de representar o sistema integrado de empresas, emprestando-lhe o sentido de movimento, uma vez que encarna as economias internas e externas decorrentes da evolução em equilíbrio da economia global. Não obstante, ela é vulgarmente entendida como sinônimo de "firma individual média", esquecendo-se que unicamente na ficção teórica de "estado estacionário" haveria equivalência entre os conceitos de "média" e de "representatividade".

#### Falácias na análise das PME

Em síntese, pode ser creditado a Marshall o mérito de ter tentado abordar o sistema como um todo, com o propósito de captar o seu sentido de movimento, distinguindo, para tanto, variáveis e relações que apresentam trajetórias diferentes conforme o período de tempo - curto, médio ou longo - que se toma para a análise.

Não obstante, deve-se reconhecer que já está presente no raciocínio marshalliano duas falácias que caracterizam os neoclássicos. Primeiro, a inata dificuldade em libertar-se do

formalismo analítico, sem conseguir chegar a categorias mais gerais com conteúdo lógico histórico definido. Segundo a aceitação tácita de que a "análise" se refere apenas aos mecanismos de funcionamento em si próprios, subsumindo um sistema imutável nas suas características básicas.

O importante é que esses defeitos se vêem refletidos no tratamento teórico e prático da problemática das PME, levado a cabo por Marshall e seus seguidores: ela é apresentada de forma casuística e tipificada, e não como um fenômeno histórico dinâmico e contraditório, uma vez que no marco referencial adotado - o equilíbrio de mercado - as forças antagônicas se compensam e se "resolvem".

#### A alternativa metodológica de Marx

Marx, adotando postura metodológica essencialmente distinta da análise lógico-formal nega o "equilíbrio" de mercado" como o conceito-chave da economia política. Isto implica em impugnar o "intercâmbio" como a esfera determinante e mais importante do processo econômico.

Essa impugnação decorre da crítica de Marx à conceituação clássica a respeito da oferta e demanda de trabalho e sobre a natureza da produção capitalista, segundo a qual tanto o capital como o trabalho seriam "fatores" que concorrem igualmente para a produção, ambos remunerados conforme a sua "produtividade marginal". Assim, não existiria nenhum antagonismo essencial entre os detentores desses "fatores", ou seja, entre o capitalista e o trabalhador.

Esse raciocínio, posteriormente refinado pela análise neoclássica, seria porém inteiramente tautológico. Argumenta que quando o trabalhador oferece o seu trabalho em tro

ca de salário, ocorre um intercâmbio de bens de igual valor. O trabalho é pago pelo que contribui ao sistema econômico. Se essa contribuição é marginalmente pequena, o salário será baixo; se é grande, será alto. A não ocorrência eventual da equivalência no intercâmbio "capital-trabalho" não é de responsabilidade nem do capitalista nem do trabalhador, mas de forças impessoais do mercado, cujo funcionamento foi imperfeito.

Neste sentido, se o que o capitalista paga ao trabalhador é menos que o equivalente à sua contribuição ao produto marginal, ele só ganha na medida em que o trabalhador perde, e nada mais além disso. Contudo, se admitimos que cada agente retira do produto exatamente aquilo que materialmente contribuiu para a sua criação, ou se obscurece a explicação do aumento da riqueza total, ou se supõe que esta não aumenta? Neste caso o intercâmbio não-equivalente (segundo o sentido neoclássico), resultando no enriquecimento do capitalista e no empobrecimento do trabalhador, não poderia continuar indefinidamente, pois colocaria em risco a própria sobrevivência do "fator trabalho". As imperfeições do mercado haveriam de corrigir-se ou, como aceitavam os clássicos, o "princípio da população" criaria es-cashez de força de trabalho (através de redução na taxa de crescimento vegetativo) até que a taxa de salário fosse novamente equalizada à sua produtividade equivalente.

A questão básica é a seguinte: como o trabalhador recebe, no ato da troca, todo o equivalente por sua mercadoria - o trabalho - e, não obstante isso, há acumulação de capital?

Marx tenta equacioná-la, ressaltando que a mercadoria que participa do intercâmbio é "força de trabalho" e não o "trabalho".

"O capitalista compra sempre a força de trabalho e o operário a vende...(porém) a troca de valores equivalentes é apenas aparente, posto que, de um lado, a parte do capital que se troca por força de trabalho - o capital variável - não é mais que uma parte do produto do trabalho a-lheio apropriado sem contrapartida, e, de outro lado, seu produtor o operário não se limita a repô-lo, mas a repô-lo com um novo adicional... (1)"

Mais adiante, prossegue:

"A lei da troca é somente uma lei de equivalência com respeito aos valores de troca de mercadorias que se entregam reciprocamente. Mas essa lei supõe, inclusive, desde o primeiro momento, uma diversidade quanto aos valores de uso das mercadorias trocadas" (2).

Assim, o trabalhador não vende o trabalho e sim a força de trabalho, para que possa reproduzir-se, isto é a troca pelo equivalente ao valor dos produtos e serviços necessários para a sua manutenção.

Por outro lado, como só o trabalho tem a capacidade de criar valor, o que o capitalista está adquirindo, através do pagamento de salários, é a faculdade absoluta de controlar a capacidade produtiva do trabalhador. Assim, o poder criador do trabalho permanece apartado do seu possuidor - o trabalhador - para ser utilizado no aumento da capacidade apropriadora do capital.

Essa constatação é a razão para Marx colocar a ênfase da economia política na esfera da produção. O intercâmbio fundamental da atividade econômica é aquele que se processa entre o proprietário do capital e o da força de trabalho e essa relação pertence à esfera da produção e não à do intercâmbio. Este, apenas constitui instância de mediação subjetiva entre a produção, distribuição e o consumo. Na famosa Introdução do Grundrisse (Elementos Fundamentais para a Crítica da Economia Política) essa postura é explicitada:

"A produção cria os objetos que respondem às necessidades; a distribuição os reparte segundo leis sociais; o intercâmbio reparte o já repartido, segundo as necessidades individuais; finalmente, no consumo o produto abandona este movimento social, se converte diretamente em ser-

vidor e objeto da necessidade individual, a que satisfaz no ato do seu desfrute. A produção aparece assim como o ponto de partida, o consumo como o ponto terminal, a distribuição e o intercâmbio como o termo médio, termo que, por sua vez, é duplo já que a distribuição está determinada como momento que parte da sociedade e o intercâmbio como momento que parte dos indivíduos... Na distribuição, a sociedade assume a mediação entre a produção e o consumo por meio de determinações gerais e diretoras; no intercâmbio, a mediação se opera através do caráter determinado do indivíduo" (3).

Um outro ponto que deve ser enfatizado em Marx é a sua concepção do objeto da economia política. Os outros clássicos - Mill, Smith e Ricardo - consideravam como objeto da economia política o processo de satisfação das necessidades humanas, estabelecendo uma relação imediata e direta entre os fenômenos econômicos aparentes e o caráter subjetivo das motivações, supostamente voltadas para o prazer ou para o sacrifício, implícitas no indivíduo.

Para Marx, o objeto passa a ser o processo de reprodução do mecanismo de satisfação das necessidades, que não se reduz a uma simples relação mecanicista direta sustentada no subjetivismo, mas que se caracteriza como a combinação das instâncias de produção, distribuição, intercâmbio e consumo, bem como

do seu inter-relacionamento recíproco. Observe-se que esse complexo processo de reprodução não obedece a uma lógica linear e formal, mas é engendrado num movimento dinâmico - ele próprio contraditório - pautado por desequilíbrios, tensões e antagonismos, nas suas várias dimensões. Ademais, esse movimento de reprodução não pode ser algo formalmente definido em abstrato. Ele é um processo histórico, cujo desenvolvimento percorre obviamente o universo concreto, palco da constituição de desenvolvimento da produção capitalista.

Sem fugir aos propósitos restritos do presente tema interessa-nos reconstituir a temática das PME como conceito histórico, dentro do processo de formação e expansão do modo de produção capitalista. Esse é o objeto da próxima seção.

## 2. PME COMO CONCEITO HISTÓRICO

### As formas em transição

Queremos partir do processo histórico de transição e constituição da produção capitalista, reconhecendo que sua expansão lhe é inerente e incessante:

"O divórcio entre o produto do trabalho e o trabalho mesmo, entre as condições objetivas de trabalho e a força subjetiva do trabalho é a premissa real dada, o ponto de partida do processo capitalista de produção. Todavia, o que ao princípio não era mais do que ponto de parti

da acaba produzindo-se e reproduzindo-se incessantemente, eternizando-se como resultado próprio da produção capitalista, por meio da mera continuidade do processo, por obra da simples reprodução" (4).

O que tentaremos mostrar é como dentro da transição, isto é, como dentro desse quadro dinâmico, se pode caracterizar a mutação das pequenas e médias unidades de produção. Em outras palavras, procura-se demonstrar que os adjetivos empregados para denominar essas unidades em "pequenas", "médias" ou "grandes" não se limitam em fixar a dimensão quantitativa de tamanho, mas são utilizados para diferenciar substantivamente as diversas formas em transição para a constituição do regime capitalista de produção.

Assim, quando surge a manufatura como a primeira forma de produção sustentada na divisão do trabalho, isto é, como forma de produção cooperativizada, ela assume o qualificativo de "grande empresa", em relação à forma pretérita de produção doméstica-artesanal "pequena empresa". Depois, quando a indústria maquinizada se apresenta como a forma dominante, a produção manufatureira passa a denominar-se "pequena ou média empresa", em relação à "grande indústria". Vejamos como Marx descreve a transição de uma forma a outra.

A produção doméstica-artesanal originariamente transformava matérias-primas no próprio local de extração, como uma extensão natural da produção agro-pecuária, objetivando o auto

consumo. Com o início da fabricação de artigos por encomenda, o artesanato assume forma autônoma, apartada da atividade agropecuária, e passa a fazer parte da vida urbana. O ingresso do mestre-artesão na economia mercantil é gradual: no começo ele se limita a vender os produtos que restaram em suas mãos, aumenta as suas relações com a economia mercantil "vis-a-vis" da amplição do mercado e a ela se vincula definitivamente com a aparição e consagração do comerciante profissional.

Nessa fase poder-se-ia dizer que praticamente não havia diferenciação entre a grande e a pequena empresa, pois a forma de produção era uma só. Contudo a generalização da produção artesanal-individualizada, sob o capital mercantil, cria as condições para o surgimento da "forma cooperativa de produção capitalista". Da pequena produção dispersa e baseada na técnica manual nasce a cooperação simples, o ponto de partida da produção capitalista.

Destarte, pela primeira vez, poderíamos chamar a forma precedente de "pequena empresa" e a emergência de "grande empresa". A diferenciação seria aparentemente quantitativa: o capitalista mercantil, o comerciante profissional atacadista, emprega um número relativamente grande de mestres e oficiais-artesãos que trabalham ao mesmo tempo, no mesmo local e na fabricação da mesma classe de mercadorias. A base técnica continua sendo a manual; os oficiais são reunidos e coordenados, obedecendo a um determinado plano no mesmo processo de produção ou em processos distintos, porém articulados, de produção. Contudo, como assina

la Marx, o resultado da cooperação não é uma simples soma aritmética da capacidade produtiva de cada um dos trabalhadores, mas a criação de uma força produtiva nova, com a característica de "força de massa".

"À parte da nova potência de forças que brota da fusão de muitas energias em uma, o simples contacto social engendra na maioria dos trabalhaderes produtivos uma emulação e uma excitação especial dos espíritos vitais que exaltam a capacidade individual de rendimento de cada operário... A razão disto reside em que o homem é, por natureza, se não um animal político, como entende Aristóteles, pelo menos um animal social" (5).

Por sua vez, a manufatura surge historicamente de dois modos, como a cristalização da cooperação baseada na divisão do trabalho. Primeiro, como uma combinação de ofícios independentes, em que a matéria-prima passa sucessivamente por diversas mãos que executam operações especializadas e parciais. Segundo, como uma reunião de artesãos, em que cada um faz a mercadoria em sua totalidade, executando todas as operações necessárias para a sua fabricação. Todavia, com o desenvolvimento da economia mercantil, um volume cada vez maior de mercadorias, com datas certas de entrega, é exigido. Isto implica na contingência de distribuir racionalmente o trabalho, desmembrando o processo global de fabricação em várias operações parciais. Pouco a pou-

co vai se configurando um sistema baseado fundamentalmente na divisão do trabalho.

"Do produto individual de um artesão independente que o realiza todo, a mercadoria se converte em produto social de uma coletividade de artesãos, especializados cada um deles em uma operação parcial distinta" (6).

Enfim, a divisão do trabalho se caracteriza como um mecanismo de produção, cujos órgãos são os homens, conservando ainda o seu caráter manual, pois continua dependendo da força, destreza, rapidez e segurança do trabalhador individual no manejo de sua ferramenta.

Sem embargo, essa forma de produção que ainda se assenta no virtuosismo individual, na medida que introduz o princípio da divisão do trabalho, engendra internamente os germens da sua própria transformação e de evolução para a forma seguinte. Faz surgir os primeiros protótipos de máquinas, derivados de instrumentos de trabalho artesanal. Os trabalhadores passam a chamar-se propriamente de operários, reduzidos a meros executores de uma operação parcial determinada.

Com efeito, os instrumentos de trabalho se diferenciam ao adquirir formas especiais para cada aplicação concreta. Se especializam, isto é, só resultam em plena eficiência e em máximo rendimento de uso, quando postos nas mãos de operários especializados, nas mãos daqueles que executam uma - e uma só - operação parcial.

Desta forma, a consagração do conceito de processo técnico - a pedra de toque que distingue a manufatura da produção maquinizada - caminha célere. Quando o capitalismo reúne no mesmo local um número relativamente grande de trabalhadores, ele terá que programar a produção em termos de quantidade, prazo e custo. E ele constata que o segredo para uma programação produtiva é padronizar o tempo de elaboração do produto.

A programação do trabalho, ou a padronização do tempo, requer a continuidade, uniformidade e regularidade de cada operação, obrigando à interdependência entre os operários, o que não existia na forma anterior de produção. É implantada a interdependência funcional ou operacional. Como cada operação parcial é de duração distinta e produz quantidades diferentes de produtos parciais por unidade de tempo, isto implica na noção de "proporcionalidade do processo de trabalho".

Conforme esse princípio, cada grupo de trabalho que executa uma função parcial específica se constitui em um órgão especial dentro do mecanismo global de produção, de tal modo que para uma determinada escala de produção total, só pode ser empregado um número proporcional e certo de trabalhadores. A extensão dessa escala global de produção é feita aplicando o múltiplo inteiro de cada grupo especial de trabalhadores.

A introdução da maquinaria acompanha a imposição do princípio anteriormente citado. No início de forma esporádica, mas logo continuamente, as máquinas substituem grupos de trabalhadores, sobretudo em certos processos primários simples, pas-

síveis de produção em massa, obedecendo e reforçando o princípio de proporcionalidade e multiplicidade de processos parciais de produção.

As vantagens da produção fabril maquinizada são claramente vislumbradas quando o capitalismo percebe que quanto mais simples é a unidade operacional propiciada pela divisão do trabalho, ela se executa melhor e em menor tempo. Cada processo parcial tende a se simplificar ao máximo e o trabalhador individual, antes independente e senhor da sua perícia manual, dono da sua capacidade de trabalho e poder criador, se vê anexado inextrável e vitaliciamente a uma função determinada, transformando-se em operário, isto é, em mero repetidor de uma operação parcial.

Agora é a produção fabril maquinizada que constituirá a "grande empresa" (grande indústria) em oposição à forma anterior (manufatura) que passa à categoria de pequena e média.

#### A divisão do trabalho: interna e social

A noção básica que permeia as formas em transição é a de que elas se distinguem pelos respectivos sistemas de técnica: a produção doméstica-artesanal caracteriza-se pela sua técnica manual-individualizada; a manufatura introduz a divisão do trabalho, convertendo o mestre-artesão em um simples trabalhador que "executa uma determinada operação", isto é, operário; e finalmente com a fábrica maquinizada temos a preponderância do processo técnico. Com isso queremos confirmar que a distinção

entre as diversas formas de produção não se baseia na escala de produção. Esta é, mais bem, uma simples consequência do sistema de técnica subjacente a cada forma.

Contudo, a diferenciação baseada unicamente na progressão da divisão interna do trabalho não é suficiente. A definição de um sistema específico só se completa quando conseguimos caracterizá-lo na sua autonomia histórica, isto é, quando qualificamos com precisão as relações de articulação do sistema concreto de produção com o todo social. Deste modo, é preciso mostrar a articulação que se estabelece, dinamicamente, entre a evolução da base técnica no interior das unidades econômicas e o desenvolvimento da divisão social do trabalho.

A produção doméstica-artesanal corresponde à época da economia natural em que a sociedade estava constituída por um grande número de unidades econômicas autosuficientes. Cada unidade efetuava todo e qualquer tipo de tarefa produtiva, começando pela obtenção de matérias-primas e terminando com a elaboração final, pronta para o consumo.

A manufatura corresponde à fase da economia mercantil. Na medida em que se estimula a divisão do trabalho dentro da manufatura, a divisão do trabalho social se desenvolve. Aliás, a incorporação plena do princípio da divisão manufatureira do trabalho requer que a divisão do trabalho na sociedade já tenha alcançado um certo grau de madureza, isto é, que cada um dos ramos industriais se subdivida em classes e sub-classes, produzindo distintos artigos que se intercambiam entre si como mercado-

rias.

Em outras palavras, a consolidação da manufatura exige a desagregação de unidades econômicas homogêneas - a característica da época precedente - e a constituição e multiplicação de unidades econômicas heterogêneas, de tal modo que se conforme um sistema em que a produção de cada artigo ou, inclusive, de cada parte do artigo, seja diferenciada como ramos autônomos. Por outro lado, o progresso da divisão do trabalho na manufatura impulsiona e fomenta a divisão social do trabalho, pois na medida em que os instrumentos de trabalho se diferenciam e se especializam, prossegue a diferenciação e a especialização da produção manufatureira.

Observe-se que a articulação entre a unidade produtiva - a manufatura - e o todo unitário - a sociedade - reflete, ela mesma, uma contradição que é inerente à própria dinâmica do processo histórico. A divisão manufatureira do trabalho supõe a concentração dos meios de produção, enquanto que a divisão social do trabalho expressa o fracionamento dos meios de produção entre os produtores. Dentro da unidade manufatureira, a divisão e a distribuição do trabalho se faz obedecendo a um plano pré-estabelecido que fixa as proporções; na economia mercantil, a divisão e a diferenciação dos ramos específicos se regem "a posteriori", através do mecanismo de mercado.

Assim, na medida em que a manufatura vai tomando consistência e convertendo-se em forma dominante de produção, a própria progressão da divisão manufatureira do trabalho volta-se

contra ela. Ao alcançar certo grau de desenvolvimento, a natureza da sua base técnica não comporta as necessidades de produção, necessidades essa que ela mesma havia criado. A atividade manual, que constitui a base técnica da manufatura, é então suplantada pela introdução sistemática de aparatos mecânicos.

"Na manufatura a revolução operada no regime de produção tem como ponto de partida a força de trabalho; na grande indústria, o instrumento de trabalho" (7).

Com efeito, a ferramenta, que era o instrumento básico de trabalho no período manufatureiro, transforma-se em máquina-ferramenta, ou seja, deixa de ser acionada pelas mãos do homem e se transforma em peça de um mecanismo. Isto significa uma mudança radical da base técnica de produção.

Antes, o número de instrumentos de trabalho que uma pessoa podia operar simultaneamente e por tempo prolongado estava limitado pela própria capacidade vital do organismo humano. Com o aparato mecânico, o homem, em vez de atuar diretamente sobre o objeto trabalhado, exerce a função de força motriz, manejando uma multiplicidade de máquinas ferramenta, cada uma delas executando as mesmas operações que antes o trabalhador efetuava com a sua ferramenta pessoal. Mas, logo se percebe que o homem não é o melhor mecanismo-motor para gerar movimentos uniformes e contínuos por tempo indeterminado. Surge a máquina-motriz, inicialmente movida por forças naturais, como o vento e a água, e posteriormente pela turbina a vapor.

Agora, nem sequer a força motriz pertence ao homem. Uma única máquina motriz pode acionar um grande número de máquinas-ferramenta ao mesmo tempo. E, na medida em que as máquinas-ferramenta acionadas simultaneamente se multiplicam, a máquina-motriz se incrementa, crescendo todo o aparato mecânico e se estabelecendo o "sistema de máquinas", característico do período posterior à manufatura.

É dessa maneira que a produção baseada no sistema de máquinas assume a nomenclatura de "grande indústria" e a manufatura passa a ser "pequena indústria". E ressalte-se, mais uma vez, que entre uma e outra forma de produção intervêm uma diferença de essência, e não apenas de escala de produção.

A manufatura havia adotado as primeiras máquinas. Elas chegaram a constituir o que se chama de "cooperação de muitas máquinas semelhantes", em que cada máquina individualmente manejada por seu operador, executava um trabalho completo de maneira independente. No sistema fabril, o produto em elaboração recorre diversos processos parciais, articulados entre si e executados por uma cadeia de máquinas diferentes, relacionadas umas com as outras e completando-se mutuamente.

Na manufatura, o operário, individualmente ou em grupo, executava cada processo parcial específico com a respectiva ferramenta pessoal, na sua forma mais elementar, ou já sob a forma de máquina rudimentar. No sistema fabril, em que o sistema de máquinas é movido por um "autômata central", o operário é apoiado pelo aparato mecânico. Cada máquina parcial abastece de ma

téria-prima à que se segue imediatamente, e como todas elas funcionam ao mesmo tempo, o produto se encontra constantemente recorrendo às diversas fases do processo de fabricação.

De um sistema para outro, a apropriação potencial da capacidade produtiva do trabalhador foi por muitas vezes multiplicada. Chaplin, em "Tempos Modernos", mostra que o operário nada mais é que uma condição material do processo de produção, que se efetiva automática e autonomamente, à revelia da vontade, força muscular, perícia manual ou inteligência inerentes ao ser humano.

"(Na manufatura) aparece como sujeito ativo o operário total combinado, o corpo social do trabalho e o autômata mecânico como objeto; (no sistema fabril moderno) o autômata é o sujeito e os operários são órgãos inconscientes do autômata mecânico" (8).

#### As relações de produção no regime industrial capitalista

Com o advento da produção fabril maquinizada a divisão do trabalho deixa de ser subjetiva, isto é, não mais depende da capacidade e aptidão de cada operário individual: os trabalhadores são simplesmente distribuídos entre máquinas especializa - das; contingentes humanos - que não chegam a formar grupos orgânicos - são alocados pelos diversos departamentos da fábrica, onde trabalham em máquinas-ferramenta iguais, alinhadas umas às outras; o rendimento de cada ferramenta não é função do virtuo-

sismo de quem a maneja, mas é o resultado do ritmo uniforme e contínuo imposto pela força-motriz central.

A superação da base técnica eminentemente manual que sustentava a manufatura, induz ao estabelecimento de relações da produção que caracterizam o regime capitalista industrial, em seus dois aspectos principais.

Em primeiro lugar, a isenção da especialização, da aprendizagem prévia, ou mesmo da destreza para trabalhar nas fábricas, traz como consequência a incorporação da mão-de-obra feminina e infantil, muito mais barata. Além disso, a implantação da continuidade do processo produtivo, graças à consagração do sistema maquinizado, e à diminuição dos intervalos de interrupção, aumenta a duração do trabalho. E mais ainda, o aperfeiçoamento do aparato mecânico e o incremento potencial da força motriz intensificam o trabalho, em virtude da maior velocidade imprimida ao processo. A rápida e incessante evolução da base técnica subleva radicalmente a função do trabalhador, transformando-o definitivamente em proletário.

Em segundo lugar, essa mesma revolução na base técnica - que havia sido muito mais orgânica na passagem da produção doméstica-artesanal para manufatureira - convulsiona de maneira profunda e ampla as combinações sociais do processo de trabalho. Assim, os velhos métodos de produção, que não mais satisfazem as necessidades e requerimentos da sociedade, são implacavelmente substituídos; as antigas relações de produção são destruídas, dando lugar às novas.

As formas precedentes - o trabalho doméstico- artesanal e a manufatura - são desarticuladas e desconjuntadas em função do sistema fabril de produção. A forma doméstica-artesanal, ainda remanescente, perde inteiramente a sua autonomia e se transforma em apêndice da produção fabril. A maquinaria destrói o regime de cooperação baseado no trabalho manual e, conseqüentemente, corrói a manufatura sustentada nesta base técnica.

Finalmente, a contradição, que é o elo da transição histórica, insinua-se sob o processo de aprofundamento/ampliação e, ao mesmo tempo, rigidificação da divisão social do trabalho, como consequência da maquinização crescente com aumento da composição orgânica do capital (aumento da proporção do capital fixo no capital total).

### 3. A INEXORÁVEL DESTRUIÇÃO DAS PEQUENAS UNIDADES PRODUTIVAS PRÉ-CAPITALISTAS

A notável descrição de Marx sobre a transição da produção doméstica-artesanal ao regime de produção industrial capitalista, passando por manufatura, é cristalizada na sua formulação sobre a tendência histórica da acumulação capitalista.

Em primeiro lugar, a origem da acumulação significa destruição da propriedade privada baseada no trabalho.

"Sua destruição, a transformação dos meios de produção individuais e dispersos, em meios sociais e concentrados de produção, e, portanto, da propriedade raquítica de muitos, em propriedade

gigantesca de poucos, ou, em outros termos, a expropriação que priva a grande massa populacional da terra e dos meios de vida e instrumentos de trabalho, esta espantosa e difícil expropriação da massa do povo, forma a pré-história do capital" (9).

Assim, a propriedade privada que consistia na integração do produtor individual e independente com suas condições de trabalho é substituída pela propriedade privada capitalista baseada no emprego da força de trabalho alheio. Neste processo asiste-se a substituição das formas de organização da produção por outras mais novas, qualitativamente distintas, que assumem sucessivamente a caracterização de "grande empresa".

Na medida em que este processo de transição se difunde e se aprofunda, com os trabalhadores convertendo-se em proletários inteiramente subjugados pelo capital, chega-se à expropriação dos capitalistas pelos próprios capitalistas, através da concorrência e da centralização de capitais.

"A luta da concorrência se faz mediante o barateamento das mercadorias. Esse barateamento depende, caeteris paribus, do rendimento do trabalho e este da escala de produção. Portanto, os capitais maiores desalojam necessariamente aos menores. Recorde-se, ademais, que ao desenvolver-se o regime capitalista de produção, aumenta o volume mínimo do capital individual neces-

sário para explorar um negócio em condições normais. Por conseguinte, os capitais mais modestos se lançam às órbitas de produção que só são ocupadas pelas grandes indústrias de maneira esporádica ou incompleta. Aqui a concorrência atua vertiginosamente, em razão direta do número e em razão inversa do volume dos capitais que se rivalizam entre si. E termina sempre com a derrota de muitos capitais pequenos, que são engolidos pelo vencedor, ou desaparecem... Além disso, a produção capitalista cria um novo expediente, o crédito, que no seu início se desliza e se insinua recatadamente como tímido auxiliar da acumulação, atraindo e aglutinando o dinheiro disseminado em grandes ou pequenas massas pela superfície da sociedade, até que se revela como uma arma nova e temível e acaba por converter-se em um gigantesco mecanismo social de centralização de capitais" (10).

Portanto, na visão histórico-dialética, primeiro assiste-se a negação da propriedade privada individual, baseada no próprio trabalho, pela propriedade privada capitalista; em seguida, ocorrerá a negação da negação, ou seja, a substituição da propriedade privada capitalista pela propriedade coletivizada (entre capitalistas) do capital social, na forma da moderna sociedade por ações, produto do novo estágio de centralização

de capitais. É diretamente sustentada nesse raciocínio que se formula a tese da "destruição inexorável das pequenas e médias unidades econômicas".

Não obstante, esse pensamento ainda em voga entre muitos marxistas, é criticável como sendo fruto de uma interpretação "vulgar" da teoria marxista. De fato, temos mostrado que no processo de constituição do capitalismo industrial, a transição para a forma capitalista de organização técnica da produção (da Manufatura à Grande Indústria) representou uma mudança qualitativa na própria natureza das relações de produção e do processo produtivo. Assim, a eliminação de pequenas unidades produtivas referia-se à eliminação de formas pré-capitalistas, ou não propriamente capitalistas.

Agora, a eliminação de pequenas e médias unidades fabris, já organizadas sob relações capitalistas de produção, é ou tro problema que não pertence à etapa constitutiva mas ao próprio desenvolvimento ulterior do capitalismo. Não se trata mais da destruição de relações pré-capitalistas. A tônica principal não é a da destruição de relações pré-capitalistas mas do "recondicionamento" de parte das relações capitalistas sob a dominação de blocos mais poderosos de capitais.

Em outras palavras, após a constituição do capitalismo industrial como forma dominante de produção, os termos relativos "pequena", "média" e "grande" não mais devem referir-se a unidades produtivas de estrutura essencialmente distinta, mas às descontinuidades das escalas de tamanho e poder de mercado

diferenciado de capitais. A falta de clareza na percepção desta distinção é responsável pela tríplice controvérsia entre Bernstein, Kautsky e Lenin, como veremos a seguir.

## CAPÍTULO VIII

A TRÍPLICE CONTROVÉRSIA(BERNSTEIN, KAUTSKY, LENIN) E HILFERDING

## 1. O REVISIONISMO DE BERNSTEIN E KAUTSKY

A geração contínua e circular de PME

Bernstein nota o aumento numérico de pequenos estabelecimentos na Alemanha, no período 1882-1892, e tenta generalizar e teorizar o fenômeno, lançando a tese da "geração contínua e circular de pequenas unidades produtivas" (11).

Conforme essa tese, as pequenas empresas sempre se preservam no sistema econômico, não obstante a vigência do processo de acumulação, pois o pequeno capital nunca se destruirá, embora possa estar permanentemente sob a pressão do grande capital, a expulsá-lo contínua e sucessivamente dos setores originários.

Observe-se que o desenvolvimento da sua lógica se baseia em dois pontos. Primeiro, o capital social, bem como cada uma das suas partes, não perderão a natureza intrínseca de "trabalho passado objetivizado", qualquer que seja o estágio do processo de acumulação. Segundo, sempre haverá mão-de-obra suficiente para reativar os pequenos capitais como "meios de trabalho".

A peculiaridade da tese de Bernstein consiste em relacionar a existência de agentes dispostos a reativar o pequeno capital com a motivação do operário em tentar libertar-se do jugo

do patrão, e caracterizar a pequena empresa como a forma de re-integração do "trabalhador independente" com o seu "meio de trabalho". Em outras palavras, a pequena empresa, na medida em que propicia a união do trabalho autônomo e independente com as condições objetivas de produção e criação, estaria impulsionando a reconstituição da "propriedade privada baseada preponderantemente no trabalho" que, inclusive, encontraria condições objetivas suficientes para a sua permanência:

- a - a escala ideal de produção não é necessariamente grande em alguns setores;
- b - a produção maciça de matérias primas e de bens de consumo intermediário por parte das grandes empresas tem diminuído o custo de produção de pequenas empresas;
- c - há vantagens marcantes para as empresas menores nos setores em que o atendimento ao cliente é direto.

Em suma, para esse autor, a geração contínua de pequenas unidades produtivas ocorre conjugadamente com a libertação do operário que se transforma em pequeno produtor independente e autônomo, "vis-a-vis" do processo de acumulação de capital.

#### PME como empresas dependentes

A crítica de Kautsky a Bernstein gira fundamentalmente em torno da concepção de historicidade do processo de acumulação de capital. Kautsky afirma que Bernstein, na medida em que

conjuga a dispersão de capitais com a libertação do operário do jugo do patrão para explicar a geração contínua de pequenas empresas, está assumindo uma concepção anti-dialético da história. O que está subjacente à sua circularidade histórica é a ilusão da harmonização social, desprezando o princípio da progressão histórica de contradições sociais. Como diz ele:

"A decadência da produção individual, que era antigamente a forma dominante de produção, engendra os proletários, os assalariados. Quanto mais se desenvolve a produção capitalista sobre a ruína dos pequenos ofícios, menos probabilidades tem o assalariado de libertar-se como produtor isolado da exploração e da servidão capitalista e aspira mais ainda à supressão da propriedade privada" (12).

Essa postura crítica e a sua tentativa em negar as evidências empíricas levantadas por Bernstein resultaram em duas postulações básicas: primeiro, a idéia de relações de dependência que se estabelecem entre as unidades econômicas e, segundo, a idéia de lentidão do processo de concentração.

A vigência de relações de dependência no sistema econômico é apontado por Kautsky como uma forma de concentração - a concentração técnica - a camuflar a concentração econômica. De fato, no curso do processo de acumulação de capital, um grande número de pequenas unidades produtivas pode substituir, mas elas são independentes apenas juridicamente. Em verdade, uma sê

rie de vinculações de natureza imediatamente técnica ou institucional, como sistemas de sub-contratação, fornecimento de matérias-primas, assistência técnica e financiamento, as subordinam às grandes empresas. Nessas condições:

"O domínio da pequena produção (independente) se reduz, embora o seu número absoluto possa não diminuir... (e destarte) o número de pequenas unidades econômicas é realmente menor e o número de grandes unidades é maior do que indica o Censo" (13).

Assim, em alguns setores como indústrias de madeira, mobiliário, confecções, etc., aparecem pequenas produções anexadas às grandes empresas, sendo apresentadas enganosamente como empresas individuais independentes:

"Estas pequenas indústrias são, para a estatística, produções independentes; para a economia, os que as exercem não são proprietários de meios de produção, mas sim assalariados mais oprimidos e pior retribuídos" (14).

#### A sobrevivência postergada das PME

A segunda formulação está baseada na idéia de lentidão da tendência à concentração econômica, o que implica reconhecer a sobrevivência postergada de pequenas unidades econômicas.

"O advento do socialismo não supõe necessariamente que toda pequena produção deva ser absor-

vida pelo desenvolvimento capitalista, através da concentração de capital" (15).

Para Kautsky, a concentração de capital não se realiza uniforme e simultaneamente em todos os setores da economia, e sim se processa bastante desigualmente. De um lado, a grande produção avança sucessiva e inexoravelmente sobre os mais diversos setores, expurgando as pequenas produções. Estas, por sua vez, incapazes de se oporem à onda avassaladora do grande capital, retiram-se dos setores originários e buscam guarida em novos setores, onde a sua permanência possa ser garantida por algum tempo.

A constatação desse movimento pendular progressivo de "expulsão dos setores originários - fixação em novos setores" apresentado pelo pequeno capital, faz com que Kautsky ponha em dúvida a rápida evolução do processo de concentração de capital que venha implicar na centralização dos meios de produção e socialização do trabalho que se tornariam crescentemente incompatíveis com a envoltura capitalista. Tentando contraargumentar à idéia de que a intensidade do antagonismo de classe não depende ou não se exacerbaria com o progresso da centralização de capital, ele afirma:

"É preciso saber compreender que esta descrição lapidária da evolução (da tendência histórica da acumulação de capital, apresentada por Marx) tarda séculos em realizar-se: há que ver nela certo rebuscamento espiritual, sobretudo quando

Marx fala em sentido figurado. A envoltura que rompe pode considerar-se como fato da evolução histórica que se produzirá inevitavelmente, mas cujo caráter e iminência é impossível determinar-se de ante-mão" (16).

Em suma, esse autor, na sua ânsia de rebater a Bernstein, mas em vista da sua relutância em negar a consistência lógica e histórica dos dados levantados para comprovar a dispersão de capitais, acaba denunciando a própria postura idealista. De fato, ele não consegue identificar o processo de fortalecimento de relações de dependência inter-empresas com o avanço mesmo da acumulação de capital, ou seja, a reprodução do regime de capital em escala ampliada, criando em um dos polos mais capitalistas e capitalistas mais poderosos e no outro, mais operários. Por outro lado, revela-se incapaz de analisar a fundo o processo de centralização de capitais, baseando a idéia da lentidão da concentração exclusivamente na hipótese de livre entrada e transitividade dos pequenos capitais entre setores, isto é, na tendência de dispersão.

## 2. MONOPOLIZAÇÃO E IMPERIALISMO EM LENIN

### Centralização de capitais: seu caráter histórico-dialético

Lenin rebate vigorosamente a Bernstein e a Kautsky. Para ele, tanto um como outro deformaram as idéias de Marx, pondo em dúvida o caráter histórico-dialético do processo de acumula-

ção de capital. Concomitantemente com a apropriação do trabalho - inerente ao regime capitalista de produção - se efetiva a expropriação do capitalista independente através do mecanismo inerente à própria acumulação capitalista que é a centralização de capitais.

"A concorrência se converte em monopólio. Dai resulta um gigantesco progresso da socialização da produção. A produção passa a ser social, mas a apropriação continua sendo privada. Os meios sociais de produção seguem sendo propriedade privada de um reduzido número de indivíduos. Se conserva o marco geral da livre concorrência formalmente reconhecida e o jugo de uns quantos monopolistas sobre o resto da população se faz cem vezes mais duro, mais dolorido, mais insuportável" (17).

O que o autor enfatiza é que com a centralização de capitais ocorre a ampliação e o aprofundamento do mesmo processo capitalista de produção: desenvolve-se em escala cada vez maior a forma combinada do processo de trabalho, a aplicação da técnica científica no processo produtivo, a exploração sistemática e organizada da terra, a transformação dos meios de trabalho individual em meios de trabalho utilizáveis somente coletivamente. E "vis-a-vis" da expropriação de muitos capitalistas por poucos, da diminuição progressiva do número de magnatas capitalistas que monopolizam o processo econômico, ocorre o aumento

da massa de miséria que induz a rebeldia da classe trabalhadora, disposta a romper a envoltura capitalista.

Esta etapa avançada de organização capitalista é definida historicamente como imperialismo. Nela, os excedentes do capital monopolista pressionam a sua "exportação", confirmando e alargando o caráter internacional do regime capitalista e, por outro lado, as relações de dominação que o monopólio exerce sobre os demais setores econômicos e sociais se intensificam.

### O imperialismo

A confirmação do imperialismo como a forma dominante da organização capitalista avançada é decorrente da própria progressão da centralização de capitais, sendo a etapa culminante no curso do desenvolvimento histórico de um processo de transição, a partir da etapa competitiva, compreendendo:

- a -primeira fase (6a. e 7a. década do século XIX): ponto máximo do desenvolvimento da livre concorrência, sendo que os monopólios não constituem mais que germens apenas perceptíveis;
- b -segunda fase (após a crise econômica de 1873): os primeiros cartéis se apresentam, inicialmente como um fenômeno passageiro, mas, após um longo período de maturação, passam a constituir formas consagradas;

c - terceira fase (final do século e a crise de 1900/03: os cartéis se convertem em pilares de toda vida econômica e o capitalismo se caracteriza como imperialismo.

A nível interno e externo, o monopólio aperfeiçoa a sua dominação sobre todas as demais unidades econômicas no sentido de incrementar o grau relativo de expropriação. As formas de controle e comando mais comumente usadas seriam as seguintes:

- a - controle das fontes de matérias-primas;
- b - controle da mão de obra, através de acordos com sindicatos operários;
- c - controle dos meios de transporte;
- d - controle dos canais de comercialização;
- e - controle da demanda, mediante tratos com as associações de compradores;
- f - controle das fontes de crédito;
- g - guerra de preços;
- h - boicote aberto.

#### As relações cartelizadas e as pequenas empresas

Nessas condições, afirma Lenin, é irrelevante falar na existência ou não de um maior ou menor número de pequenas unidades econômicas, ou discutir sobre a geração, manutenção, extinção ou crescimento de empresas menores, sem analisar a natureza e a intensidade das relações vigentes de dependência, irradiadas a partir das grandes empresas.

A conclusão do autor é que na etapa do capitalismo monopolista a sobrevivência de qualquer empresa independente (outsider) é difícil. Embora ela possa nascer com intenções autonomistas, mais cedo ou mais tarde terá de cartelizar-se, ou sucumbirá. Se isso ocorre com empresas grandes, com muito mais razão, a subsistência de empresas menores depende da sua participação nas relações cartelizadas, aceitando as condições de subordinação impostas pelos monopólios, ainda que a sua manutenção não seja garantida em épocas de depressão.

"Não nos encontramos mais na presença da luta competitiva entre grandes e pequenas empresas, entre estabelecimentos tecnicamente atrasados e estabelecimentos de técnica avançada. Nos encontramos ante o estrangulamento pelos monopolistas de todos aqueles que não se submetem ao monopólio, ao seu jugo, à sua arbitrariedade" (18).

### 3. HILFERDING E A CARTELIZAÇÃO

#### A formação de cartéis e as PME

O desenvolvimento de cartéis - e a conseqüente transformação de pequenas e médias empresas, cartelizadas ou "outsiders" - foi explicitada de maneira bastante precisa por esse autor. (19)

O cartel pode ser caracterizado, fundamentalmente, como um expediente adotado em comum acordo, de forma tácita ou explícita, pelas grandes empresas para suprimir a concorrência. Distingue-se do trust que consiste na fusão de várias empresas em uma só, embora a motivação para a sua formação seja idêntica, ou seja, a maximização e a estabilização da taxa de lucro. Ademais, a performance do cartel como uma comunidade de interesses capitalistas é bem mais complexa, insinuante e abrangente. Esquemáticamente, poderíamos estabelecer as seguintes etapas no avanço da cartelização:

- a - como a forma mais elástica e tênue se estabelece o cartel de condições (GRUNZEL);
- b - logo segue a regulação comum de preços;
- c - para evitar o caráter instável e transitório da regulação de preços, a produção individual de cada empresa participante do acordo é fixada;
- d - o cumprimento das quotas pré-fixadas passa a ser fiscalizado por um órgão que centraliza as vendas;
- e - a empresa individual perde o contato direto com o seu cliente e o lucro que auferir não é o realmente efetivado por ela, mas a que lhe for designado previamente dentro do acordo geral;

f - a matéria-prima pode ser adquirida em comum e a independência técnica individual cede lugar a organização grupal, em que em presas mal equipadas são fechadas e outras são dirigidas especialmente para a produção de determinados bens, em função das características do seu processo técnico e do mercado vigente.

Sem embargo, gradualmente, essa comunidade de interesses passa a diferenciar-se sob a forma de "combinados", em que se distingue o núcleo - constituído por um número limitado de grandes empresas que exercem o controle - e a periferia, com uma multiplicidade de pequenas e médias empresas subordinadas. Portanto, cartel não é uma entidade inteiramente homogênea: existe o polo subordinado de pequenas e médias empresas e o polo dominante de grandes empresas, destacando-se entre estas a "price-leader".

É interessante observar que a formação de cartéis - com o seu polo dominante e o subordinado - é estimulada nos ciclos conjunturais. Isto é uma prova de que é o expediente utilizado não só para estabilizar o lucro mas também para transferir massas de lucro de duas formas: primeiro, do polo subordinado ao polo dominante, dentro do cartel combinado, e segundo, do setor não cartelizado - constituído pelas "outsiders" - ao setor cartelizado.

Na prosperidade ocorre a expansão da produção. Ela será mais rápida onde os capitais sejam relativamente pequenos e dispersos, isto é setores em que predominam as pequenas e médias empresas. O rápido incremento da oferta retarda o aumento de preços, como pode ocorrer com a produção não cartelizada de bens de consumo final. Por outro lado, a oferta pode ser mais facilmente controlada nos setores produtores de matérias-primas, bens intermediários e de capital, não só em razão das suas características técnicas, mas em vista da maior viabilidade do controle cartelizado efetivo. Nestes setores, o aumento do preço, ao invés de ser retardado, é estimulado e aí se caracteriza uma forma de transferência de lucros inter-setores. Se são as grandes empresas que controlam o setor de bens de consumo final, a prosperidade pode lhes ensejar o impulso cartelizador no sentido de influir nos setores de produção de matérias-primas, bens intermediários e de capital: evita-se o aumento do custo de produção, ou mesmo, para garantir a normalidade do seu suprimento.

Na depressão o mecanismo é inverso. A limitação da produção é retardada nos setores não cartelizados, onde as empresas acirram a concorrência através da guerra de preços, em face da demanda minguante. Nesses setores há diminuição acentuada do lucro, ao passo que nos setores cartelizados a supressão da concorrência retém essa rebaixa. A iniciativa da cartelização pode partir das grandes empresas produtoras de matérias-primas, bens intermediários e de capital em direção das peque-

nas e médias empresas que atuam nos setores de bens de consumo, com o intuito de assegurar a demanda pela sua produção.

### O interesse subvertido das PME

Essa cartelização crescente subverte substancialmente o relacionamento das PME com as grandes empresas. Se é verdade que antes havia luta frontal entre pequenas unidades (artesanais e manufatureiras) de produção e a grande produção fabril, hoje o conflito adquire conotações distintas:

"Reconhece-se que o retrocesso da classe média industrial de pequenas e médias empresas é irrefutável. Contudo, a transformação na estrutura dos estabelecimentos pequenos, provocada pelo desenvolvimento capitalista moderno, é mais relevante que o seu retrocesso quantitativo resultante da destruição. A maioria desses estabelecimentos convertem-se em auxiliar das grandes empresas e, por conseguinte, tem interesse na sua expansão. O inimigo das pequenas empresas não é a fábrica industrial, mas a oficina artesanal. Os pequenos empresários estão em antagonismo com os remanescentes artesãos, mas não com a grande empresa. Uma grande parte dos estabelecimentos pequenos são independentes somente na aparência. Na realidade, tem recaído sob a dependência indireta do capital (Sombart)

e, com isso, converteram-se em servos do capital (Otto Bauer). São uma classe decadente com escassa capacidade de resistência e com uma capacidade deficiente de organização, inteiramente dependentes das grandes empresas capitalistas, das quais são agentes" (20).

Conforme a formulação peculiar desse autor, o capital médio e pequeno só podem antagonizar-se com o grande capital antes da consagração do capitalismo financeiro. Se os grandes capitais auferem "lucros extraordinários" é porque os capitais menores são induzidos à obtenção de lucros inferiores à média social. Em princípio, havia razões suficientes para que o pequeno e médio capital lutasse contra o grande. No entanto, com os cartéis - o resultado da dominância objetiva do capital financeiro - a transferência de lucros se realiza predominantemente do setor não cartelizado para o cartelizado. Portanto, quem aufere lucros extraordinários é o setor cartelizado, composto de grandes e pequenas empresas, às custas do setor não cartelizado de "outsiders" pequenas ou grandes. Nestas condições, vejamos como as empresas pequenas e médias, em vez de lutarem contra, tendem a comungar os seus interesses com as grandes.

No caso de empresas médias, elas são induzidas a tirarem proveito da cartelização de duas formas. Em primeiro lugar, no aproveitamento da política protecionista condicionada pelos cartéis. Em segundo lugar, os empresários médios mais po

derosos e mais capacitados dos setores não cartelizados esperam fomentar a concentração no seu próprio setor, desde que a cartelização significa aceleração das tendências à monopolização dos demais setores. Na verdade, o capitalista médio lutará contra o cartel dos outros na defesa de criação do seu próprio cartel, mas nunca lutará a favor da livre concorrência; o seu interesse não é o estabelecimento do mercado perfeito mas a possibilidade do melhor usufruto da política monopolista e protecionista engendrada nos cartéis. Ou se satisfaz com a posição de "empresa marginal" no cartel já formado, configurando uma das formas de "barreiras à estrada", ou parte para a constituição de um cartel próprio.

Por outro lado, as pequenas empresas que resistiram à destruição nas primeiras ondas de concentração, encontram a melhor forma de sobrevivência na sua anexação ao cartel. Na medida em que passam a depender cada vez mais das grandes empresas em termos de acordos de sub-contratação, suprimento de matérias-primas e bens intermediários, assistência técnica e financeira, interessam-se mais pela expansão do cartel do que pelo seu definhamento, não são em busca da estabilidade, como também porque o aperfeiçoamento do cartel pode elevar os seus lucros.

Finalmente, tanto as empresas médias como as pequenas criam a expectativa de que a política empresarial dos cartéis viriam a lhes trazer ganhos a médio prazo: primeiro, na criação de novos mercados e, segundo, prolongando os períodos de prosperidade e amenizando os efeitos dos períodos de depressão. A

primeira expectativa diz respeito ao comportamento do cartel em buscar, de forma incessante, novos campos de investimento, pressionado pelo acúmulo de massas de capital excedente que não encontram aplicação a taxas de lucro monopolísticas. A segunda refere-se ao acirramento da luta competitiva nas épocas de crise, com visível desvantagem para as empresas menores.

Outra formulação interessante de Hilferding é sobre a mudança ocorrida na atitude política dos pequenos e médios empresários, concomitante com a evolução das relações cartelizadas. Diz ele:

"O conflito de interesses entre a pequena e a grande empresa, tal como se apresentava no começo do capitalismo sob a forma de luta da oficina artesanal contra a empresa capitalista tem sido recolvido na sua essência. Essa luta havia levado a antiga classe média a uma atitude anti-capitalista. Combatendo a liberdade industrial e parализando as grandes empresas capitalistas, a classe média procurava abafar a sua derrota. Apelou-se à legislação para prolongar a vida da classe média através da proteção ao artesanato, reintrodução de gremios, estipulação de períodos de aprendizagem, diferenciação das leis fiscais, etc. Nesta luta contra o grande capital, a classe média encontrou o apoio das classes rurais que, naquele tempo,

também se havia entregado a tendências anti-capitalistas" (21).

Com a consolidação do capitalismo industrial moderno tal atitude ter-se-ia radicalmente modificado.

"Agora não se trata mais do conflito entre capital e oficina artesanal. A luta pela concentração devia continuar a processar-se dentro da própria esfera capitalista, como luta entre empresas pequenas e médias contra os estabelecimentos gigantes. (No entanto) as empresas pequenas são atualmente anexo das grandes empresas. Inclusive onde sua independência não é apenas fictícia, não são mais que empresas auxiliares das grandes. Todas elas não buscam nenhuma luta de concorrência contra a grande indústria e pelo contrário, estão interessadas em sua maior expansão possível, já que seus negócios, como atividades complementares ou auxiliares, disso dependem. Isto não exclue que concorram entre si, que o movimento de concentração seja ativo entre elas. Contudo, de maneira geral, esse conflito já não adota nenhuma atitude anti-capitalista; pelo contrário, vêm a sua salvação unicamente no desenvolvimento mais rápido do capitalismo, cujo produto são elas mesmas e que lhes amplia seu campo de ati

vidade. Em troca, caem em um antagonismo cada vez maior com a classe trabalhadora, desde que empregam assalariados e já que o poder de organização é maior precisamente nas empresas pequenas" (22).

### A problemática das PME na tendência histórica

A grande relevância da formulação de Hilferding está em que ele tenta vincular a problemática das PME com a própria tendência histórica da acumulação de capital. A cartelização surge como negação da tendência à diminuição da taxa de lucro, estimulada pela mobilização de capitais, polarizando a economia em dois setores: o cartelizado e o não cartelizado. Em termos dinâmicos, o setor cartelizado tende a avançar sobre o não cartelizado, e aí se distinguem dois problemas referentes às pequenas e médias empresas: primeiro, a ameaça de eliminação iminente que paira sobre as PME pertencentes a setores ainda não cartelizados; segundo, as relações de dependência e de "marginalidade" a que estão sujeitas nos setores já cartelizados.

Ademais, ele mostra que o processo da transferência do lucro do setor não cartelizado ao cartelizado, e dentro deste, da periferia atomizada ao núcleo concentrado de algumas grandes empresas, faz parte da própria lógica do desenvolvimento caitalista moderno. Esta lógica é que deveria pautar a análise das PME, em vez de basear a sua problemática em fatores subjetivos de comportamento micro-econômico, engendrados na performance empresarial.

Contudo, Hilferding não esgota o tema. Ele afirma que não existe nenhum limite absoluto para a cartelização, que tende a se expandir continuamente "vis-a-vis" da crescente submissão das empresas independentes. O resultado final do processo seria o "cartel geral": toda produção passa a ser regulada por uma instância que determina o volume da produção em todas as esferas. Consequentemente, as pequenas e médias empresas constituintes de setores não cartelizados estariam irrefutavelmente fadadas ao desaparecimento. Assim, o fenômeno de geração contínua de unidades econômicas que ativam pequenos montantes de capital, observável ainda no regime especificamente capitalista de produção, fica sem explicação.

## CAPÍTULO IX

A ACUMULAÇÃO DE CAPITALE AS PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS

## 1. AS FORMAS PRÉ-CAPITALISTAS NA ACUMULAÇÃO ORIGINÁRIA

No capítulo anterior vimos o desenrolar da triplíce controvérsia "Bernstein-Kautsky-Lenin" e a explicitação do processo de cartelização formulada por Hilferding. Essa polémica surgiu do questionamento inicial de Bernstein sobre a validade histórica da interpretação vulgarmente difundida de Marx sobre o processo de concentração, que dera origem à tese da "destruição inexorável das pequenas unidades económicas". Por sua vez, Kautsky questiona a concepção da circularidade histórica de Bernstein mas, sendo incapaz de criticá-la na essência, aceita a idéia de lentidão do processo de concentração. E, finalmente, Lenin e Hilferding mostraram que o imperialismo e cartelização não só destroem a propriedade privada do trabalhador sobre seus meios de produção - a base das pequenas e médias empresas pré-capitalistas - bem como continua o seu avanço, submetendo crescentemente as empresas independentes - as "outsiders", sejam elas pequenas, médias ou grandes - às suas relações de dominação, com vistas à extração do lucro extraordinário.

Sem embargo, ainda cabe a pergunta: por que até hoje assistimos ao contínuo renascimento de pequenas e médias empresas, ainda que elas sejam, mais cedo ou mais tarde, eliminadas ou cartelizadas de forma inexorável?

Na verdade, nenhum dos autores considerados fizera tal pergunta. Observe-se, contudo, que a concepção original de Marx sobre acumulação de capital compreende, numa progressão dialética, a tendência à con-

centração, a sua negação que é a dispersão, e a negação da negação que é a centralização de capitais. Vejamos esse raciocínio.

Primeiro, ele mostra que o trânsito da produção doméstica-artesanal para o regime especificamente capitalista de produção, isto é, o desenvolvimento da força social produtiva do trabalho, pressupõe uma certa acumulação de capital, a acumulação originária.

"Sobre a base da produção de mercadorias, em que os meios de produção são propriedade de alguns poucos particulares e em que, portanto, o trabalhador manual tem que produzir mercadorias isoladamente e por sua conta, ou vender sua força de trabalho como uma mercadoria, por carecer dos elementos necessários para explorá-la por conta própria, aquela premissa (a passagem da produção doméstica-artesanal ao regime especificamente capitalista de produção) só se realiza mediante o incremento dos capitais individuais, ou seja, na medida em que os meios sociais de produção e de vida se convertem em propriedade privada de alguns capitalistas. Sobre a base da produção de mercadorias, somente sob forma capitalista pode edificar-se uma produção em grande escala. Por isso, o regime especificamente capitalista de produção pressupõe uma certa acumulação de capital em mãos dos produtores individuais de mercadorias. Podemos dar a esta acumulação o nome de acumulação originária, já que não é resultado histórico, mas, pelo contrário, base histórica ou ponto de arranque da produção especificamente capitalista". (23)

Como já vimos, nesta fase as "pequenas" unidades produtivas es tariam fadadas ao desaparecimento, isto é, as formas de produção prê-capitalistas são destruídas, "vis-a-vis" da constituição do regime espe cificamente capitalista de produção.

## 2. A DISPERSÃO DE CAPITALS NA ACUMULAÇÃO

Com a implantação do regime especificamente capitalista de produção, a acumulação de capital se desenvolve concomitante com a con-centração:

"Todos os métodos de potenciação da força social produ-tiva do trabalho que brotam da acumulação originária são também métodos de produção redobrada de mais valia ou produto excedente, que é, por sua vez, o elemento constitutivo da acumulação. São, por conseguinte, ao mesmo tempo, métodos de produção de capital com cap-ital, ou seja, métodos dirigidos a acelerar a acumula-ção de capital. A constante reversão de mais-valia a capital adota a forma de um aumento de volume de cap-ital investido no processo de produção. Por sua vez, es te aumento funciona como base para ampliar a escala da produção e os métodos a esta inerentes de reforma-mento da força produtiva do trabalho e de produção ace-lerada de mais-valia. Assim, pois, embora o regime de produção especificamente capitalista pressuponha certo grau de acumulação de capital, este regime, uma vez instaurado, contribui, sem dúvida, para acelerar a acumula-ção. Portanto, com a acumulação de capital se desenvol-

ve o regime especificamente capitalista de produção e o regime especificamente capitalista de produção impulsada a acumulação de capital. Estes dois fatores econômicos determinam, pela relação complexa do impulso que mutuamente se imprimem, essa mudança na composição técnica do capital e que faz que o capital variável vá reduzindo-se continuamente, na medida que aumenta o capital constante. (Por conseguinte), todo capital individual é uma concentração, maior ou menor, de meios de produção, com o mando consequente sobre um exército mais ou menos grande de operários". (24)

Ressalte-se que, para Marx, a conotação principal do conceito de concentração é o confronto entre capital e trabalho. Diz ele noutra passagem:

"O processo de acumulação não somente determina um incremento quantitativo e simultâneo dos diversos elementos reais que formam o capital. O desenvolvimento das forças produtivas do trabalho social, ao que obedece esse incremento, traduz-se também em uma série de mutações qualitativas, que fazem variar a composição técnica do capital, cujo fator objetivo aumenta progressivamente em relação ao fator subjetivo; isto equivale a dizer que a massa dos meios de trabalho e matérias-primas vai crescendo mais e mais em relação a soma das forças de trabalho necessárias para sua absorção. Portanto na medida em que o incremento do capital

faz que o trabalho seja mais produtivo, diminui a demanda de trabalho em relação a sua própria magnitude".

(25)

Se o entendimento da formulação de Marx sobre acumulação de capital ficasse limitado apenas ao fenômeno da concentração, a conclusão lógica seria o desaparecimento das pequenas escalas econômicas. No entanto, a dispersão de capitais é engendrada no próprio processo de acumulação de capital, justamente como a contrapartida da concentração. Diz Marx:

"Ao aumentar a massa da riqueza que funciona como capital, aumenta sua concentração nas mãos dos capitalistas individuais e, portanto, a base para a produção em grande escala e para os métodos especificamente capitalistas de produção é fortalecida. O capital social cresce ao crescer os muitos capitais individuais. Supondo que todas as demais circunstâncias permaneçam constantes, os capitais individuais crescem na proporção em que são partes alíquotas do capital global da sociedade. Ao mesmo tempo, se desgarram dos capitais originais fragmentos seus que começam a funcionar como novos capitais independentes ... A acumulação de capital faz com que aumente, em maior ou menor medida, o número de capitalistas ... Portanto, a acumulação, e a concentração que segue emparelhada, não só se dispersa em muitos pontos, como também o incremento dos capitais em funcionamento ocorre simultaneamente com a formação de

novos capitais e o descobrimento de capitais antigos. Assim, se, de uma parte, a acumulação atua como um processo de concentração crescente dos meios de produção e do poder de mando sobre o trabalho, de outra parte, funciona como impulsionador da repulsão de muitos capitais individuais entre si". (26)

Nessas condições, o fenômeno do reaparecimento contínuo de pequenas e médias empresas estaria justificado como uma decorrência da dispersão de capitais, um processo permanente a acompanhar a própria acumulação de capital. Não obstante, Marx assinala que a acumulação de capital engendra também a centralização de capitais, induzida pela dispersão.

"Esta dispersão do capital global da sociedade em muitos capitais individuais e a repulsão de suas partes integrantes entre si, aparecem contrariadas pelo movimento de atração. Não se trata já de uma simples concentração, idêntica a acumulação, dos meios de produção e do poder de mando sobre o trabalho. Trata-se da concentração de capitais já existentes, da acumulação de sua autonomia individual, da expropriação de uns capitalistas por outros, da aglutinação de muitos capitais pequenos para formar uns quantos capitais grandes. É a centralização de capitais que não deve confundir-se com a acumulação e a concentração". (27)

Em síntese, o que se poderia deduzir das palavras de Marx sobre acumulação de capital para tentar interpretar a problemática das peque -

nas e médias empresas é o seguinte: assistimos o renascimento contínuo de pequenas e médias empresas, apesar da centralização crescente, por causa da dispersão de capitais que antecede à própria centralização, sendo ambas engendradas pelo mesmo processo de acumulação de capital.

### 3. A CENTRALIZAÇÃO DE CAPITAIS E AS PME

No capitalismo contemporâneo, a centralização de capitais - quer como comunidade de interesses capitalistas, quer como forma de "Keiretsu", e sempre sob a denominação geral de sistema oligopolista - é apresentada como a tendência dominante em seus dois sentidos.

Em primeiro lugar, diz-se que a centralização é dominante por que se realiza de maneira bastante rápida. Em segundo lugar, o caráter de dominância da centralização no capitalismo contemporâneo está relacionado com a sua capacidade de diversificar-se, atingindo os mais diversos setores e de forma integrada. Então, como se explica a constância significativa de PME no sistema industrial, a sua alta taxa de desaparecimento sendo parcialmente compensada pela sua alta rotatividade?

No item anterior vimos que o caráter de dominância da centralização de capitais não anula a tendência à dispersão e agora observaremos como Marx busca fundamentar-se na essência mesma da produção capitalista para sentenciar que é a própria acumulação de capital que, em processo contínuo, gera capitais adicionais e renova os antigos.

"Os capitais adicionais formados no transcurso da acumulação normal servem preferentemente de veículo para a exploração de novos inventos e descobrimentos e para

o aperfeiçoamento da indústria em geral. Mas aos capitais antigos também lhes chega a hora da sua renovação orgânica, o momento em que trocam de pele e renascem sob uma forma técnica mais perfeita, sob uma forma em que uma massa menor de trabalho basta para pôr em movimento uma massa maior de máquinas e matéria-prima".

(28)

De fato, a acumulação de capital, como reprodução do regime de produção capitalista em escala ampliada, não seria uma simples dilatação quantitativa da riqueza social, uma vez que representa o processo continuado e crescente de inversão da mais-valia como capital. Quando da produção anual se subtrai a parte que repõe os elementos materiais do capital consumidos no transcurso do ano, o que resta - o produto excedente - incorpora a mais-valia. Do ponto de vista lógico, essa mais-valia é suscetível de transformar-se em capital desde que duas condições sejam satisfeitas.

Em primeiro lugar, o produto excedente - cujo valor representa a mais-valia - deve conter em si mesmo os elementos materiais de um novo capital. Não obstante, para que tais elementos possam entrar em funcionamento efetivo como capital, é preciso que exista massa adicional de força de trabalho.

É o próprio mecanismo da produção capitalista que resolve dinamicamente o impasse: é da essência do capitalismo que os trabalhadores sejam continuamente reproduzidos como uma classe superditada ao salário, cuja remuneração basta tão apenas para assegurar a sua manutenção e para garantir a sua multiplicação.

Em outras palavras, somente se paga ao operário após fazer uso

da sua força de trabalho e uma vez realizados em forma de mercadoria , não apenas o seu valor como também a mais-valia. É o próprio operário que produz o capital variável - o fundo de que se lhe paga - antes mesmo que retorne às suas mãos como salário, e mais do que isso, só há emprego na medida em que ele próprio o reproduz constantemente. O salário nada mais é que uma parte do produto produzido constantemente pelo mesmo operário, a parte que retorna às suas mãos.

"O capital variável é uma forma histórica concreta de manifestação do fundo de meios de vida ou meios de trabalho de que necessita o trabalhador para seu sustento e reprodução, que se produz e se reproduz em todos os sistemas de produção social. Se o fundo de trabalho afluí ao operário sob a forma de meios de pagamento é , simplesmente, porque o seu próprio produto dele se afasta sob a forma de capital. Mas isso não altera em nada o fato de que o capitalista desembolsa para pagar ao operário o próprio trabalho materializado por esse . É a classe operária que cria o capital necessário para dar entrada, no período subsequente, ao trabalho adicional. Isto é que se chama produzir capital com capital "

(29)

Conforme esse raciocínio, não é necessário que a classe capitalista diminua o seu consumo, proporcionalmente à parte investida, para que haja acumulação de capital. Como já vimos, a reversão contínua da mais-valia a capital significa aumento do volume de capital investido no processo de produção. Esse aumento funciona como base para ampliar a es-

cala de produção e, por conseguinte, introduzem-se métodos que robustecem a força produtiva do trabalho e a produção acelerada de mais-valia. Com o aumento da produtividade do trabalho cresce a massa de meios de produção em que se investe o capital constante, em relação à massa da força de trabalho a que se destina o capital variável. O incremento da produtividade do trabalho social ocorre "pari-passu" com a acumulação e é, por sua vez, o seu grande impulsionador contínuo.

Relembrando, a acumulação de capital desenvolve o regime capitalista de produção e o regime capitalista de produção impulsiona a acumulação. Assim, na medida em que a centralização de capitais reforça e acelera a acumulação - pois o seu raio de ação não está limitado pelo incremento do nível absoluto da riqueza social ou pelas fronteiras absolutas da acumulação - se intensifica a concentração e se amplia o conseqüente movimento contrário que é a dispersão.

Portanto, assiste-se ao renascimento de pequenas e médias empresas, uma vez que tanto o capital primitivo continua reproduzindo-se e produzindo mais-valia adicional, como também os capitais de nova formação: os capitais individuais são distribuídos entre muitos capitalistas que se enfrentam entre si como produtores de mercadorias, situados em esferas concretas de produção.

NOTAS E REFERÊNCIAS

- (1) Marx, Karl, "EL CAPITAL", Fondo de Cultura Económica, México, 1971, p. 491, tradução do autor.
- (2) Ibid., p. 493.
- (3) Marx, Karl "ELEMENTOS FUNDAMENTALES PARA LA CRITICA DE LA ECONOMIA POLÍTICA; BORRADOR, 1857-1858", Siglo XXI, B. Aires, 1971, p. 9. tradução do autor.
- (4) Marx, Karl, "EL CAPITAL", op. cit., p. 480.
- (5) Ibid., p. 262.
- (6) Ibid., p. 275.
- (7) Ibid., p. 302.
- (8) Ibid., p. 312.
- (9) Ibid., p. 648.
- (10) Ibid., p. 530.
- (11) Bernstein, E. "DIE VORAUSSETZUNGEN DES SOZIALISMUS", Stuttgard, 1899, versão janonesa.
- (12) Kautsky, K. "LA DOCTRINA SOCIALISTA", versão espanhala, Editorial Claridad. B. Aires. 1966, p. 75, tradução do autor.
- (13) Ibid., p. 84.
- (14) Ibid., p. 90.
- (15) Ibid., p. 75.
- (16) Ibid., p. 72.
- (17) Lenin, V. I. "EL IMPERIALISMO, FASE SUPERIOR DEL CAPITALISMO", em "OBRAS ESCOGIDAS", Progreso, 1970, Tomo I, p.709, tradução do autor.

- (18) Ibid., p. 710.
- (19) Hilferding, R. "EL CAPITAL FINANCIERO", Editorial Tecnos, Madrid, 1963.
- (20) Ibid., p. 389, tradução do autor.
- (21) Ibid., p. 390.
- (22) Ibid., p. 390.
- (23) Marx, Karl "EL CAPITAL", op. cit., p. 528.
- (24) Ibid., p. 528.
- (25) Ibid., p. 529.
- (26) Ibid., p. 529.
- (27) Ibid., p. 529.
- (28) Ibid., p. 494.
- (29) Ibid., p. 514.