

MARIA HELENA CAVALCANTI BARROS

A FIXAÇÃO DO PREÇO DE VENDA DA INDÚSTRIA QUE CONSTITUI O
PREÇO DE COMPRA DO COMERCIANTE

Monografia apresentada à disciplina de Monografia como requisito parcial à conclusão do curso de Ciências Econômicas do Setor de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Federal do Paraná.

Orientador: Prof. Dr. Divonzir Lopes Beloto

CURITIBA
2006

DEDICATÓRIA

Dedico esta monografia aos meus filhos Douglas Percy Tortato Júnior e Maria Amália Barros Tortato, meus amores.

À minha mãe Nél Prudência Cavalcanti

À minha irmã Maryangela Barros Grilo

À minha prima Ana Mary Teixeira Mendonça de Paula

AGRADECIMENTOS

Agradeço especialmente ao meu orientador Divonzir Lopes Beloto pela sua amizade e compreensão no decorrer da dissertação desta monografia

Meus agradecimentos a todos aqueles que contribuíram para que esta monografia se concretizasse, não citarei nomes para não ser injusta com ninguém

Agradecimentos especiais à minha família

Agradeço carinhosamente a Deus que me deu forças para chegar até o fim de mais esta conquista

TERMO DE APROVAÇÃO

MARIA HELENA CAVALCANTI BARROS

A FIXAÇÃO DO PREÇO DE VENDA DA INDÚSTRIA QUE CONSTITUI O PREÇO DE COMPRA DO COMERCIANTE

Monografia aprovada como requisito parcial para obtenção do grau de Bacharel no Curso de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Paraná, analisada pela banca examinadora formada pelos professores:

Orientador:


Prof. Divonzir Lopes Beloto

Membros:


Prof. Adilson Antônio Volpi


Prof^a Dayani Cris de Aquino

Curitiba, 29 de maio de 2006.

Sumário

Sumário	1
INTRODUÇÃO	2
1. O PROCESSO DE CIRCULAÇÃO DA MERCADORIA.....	3
2. O PROCESSO DE CIRCULAÇÃO DO CAPITAL.....	7
2.1 O INDUSTRIAL VENDE A MERCADORIA AO CONSUMIDOR FINAL.....	7
2.1.2 O Ciclo do Capital – Dinheiro	7
3 SURGIMENTO DO COMERCIANTE	17
3.1 AUTORES QUE FORMAM A HISTÓRIA DO PENSAMENTO COMERCIAL, ANTERIORES A MARX	18
3.1.1 FRANÇOIS QUESNAY	18
3.1.2 ADAM SMITH.....	20
3.1.3 DAVID RICARDO	21
3.1.4 JEAN BAPTISTE SAY.....	22
3.2 TAXA DE LUCRO IGUAIS	26
3.3 TAXA DE LUCRO DO INDUSTRIAL E COMERCIANTE DIFERENTES.....	28
3.4 TAXA DE LUCRO DIFERENTES.....	32
4 ALDO DAVI LOPES CERCAL	35
CONCLUSÃO.....	40
REFERÊNCIAS.....	41

INTRODUÇÃO

Os Economistas desde o início se concentraram na explicação da economia através da produção, Quesnay com a Agricultura, Adam Smith e outros com a Indústria.

O comércio não teve a atenção dos economistas exceto Marx que em *O Capital* identifica uma diferença com relação a indústria. Desenvolve esse tema estabelecendo uma relação entre indústria e comércio.

O objetivo desta monografia é analisar, dentro desta relação, a fixação do preço de venda da indústria que constitui o preço de compra do comerciante.

No capítulo I analisa-se como se dá esse processo de circulação da mercadoria de Marx, norteado pela sua configuração teórica.

No capítulo II analisa-se a natureza do processo de circulação do capital tendo como hipótese o industrial vendendo sua mercadoria ao consumidor final, supõe-se que o capital inicia o ciclo de circulação na forma de capital-dinheiro.

No capítulo III verificaremos como se dá o surgimento do comerciante, e como se divide o capital comercial.

O capítulo IV refere-se a entrevista concedida por Aldo Davi Lopes Cercai que pela sua experiência profissional relata como percebeu no seu cotidiano a fixação do preço entre Indústria e Comércio.

O método utilizado constitui-se de pesquisa indireta, através de pesquisa bibliográfica, e também se utiliza pesquisa de direta através de entrevista.

1. O PROCESSO DE CIRCULAÇÃO DA MERCADORIA

Segundo Marx “A riqueza das sociedades em que domina o modo de produção capitalista aparece como uma “imensa coleção de mercadorias”, e a mercadoria individual como sua forma elementar.” (MARX, 1983, p. 45)

A mercadoria é um objeto externo que pelas suas propriedades satisfaz as necessidades humanas de qualquer espécie.

Mercadoria: Todo produto que se compra ou que se vende. É, portanto, tudo o que se produz para troca e não para uso ou consumo do produtor. Segundo Marx, a principal característica do capitalismo é ser um modo de produção de mercadorias. A mercadoria se apresenta, portanto, como o principal elemento universal na sociedade burguesa e serve de mediação a todas as relações sociais. No início de *O Capital*, seu trabalho econômico de maior alcance, Marx procura mostrar que a mercadoria tem duplo aspecto: ele é ao mesmo tempo valor de uso e valor de troca. Isto é, destina-se a atender uma necessidade humana (valor de uso), mas sua principal destinação no capitalismo é o mercado, no qual se realiza seu valor de troca. No mercado ela é comparada com as demais mercadorias, seja por meio de troca direta, seja pela mediação da mercadoria dinheiro.

Marx analisa a mercadoria a partir da teoria do valor-trabalho, seguindo e desenvolvendo os estudos de Adam Smith e Ricardo. É a quantidade de trabalho necessário à produção de uma mercadoria o elemento que possibilita que ela seja comparada às demais na relação de troca. Assim, o preço de uma mercadoria representa a expressão monetária de seu valor. (SANDRONI, 1994. p.219)

A utilidade de uma coisa faz dela um valor de uso, que é determinada pelas propriedades da mercadoria. E esse caráter não depende de se a apropriação de sua propriedade custa ao homem muito ou pouco trabalho, e seu valor de uso realiza-se somente no uso ou no consumo, constituindo o conteúdo material da riqueza, qualquer que seja a forma social desta. Na forma de sociedade a ser por nós examinada, eles constituem, ao mesmo tempo, os portadores materiais do valor de troca.

Aparecendo como valor de troca como uma relação quantitativa, a proporção na qual valores de uso de uma espécie se trocam contra valores de uso de outra espécie relação esta que muda constantemente no tempo e no espaço.

Dentro da mesma relação de troca um valor de uso vale exatamente tanto como outro qualquer, desde que esteja disponível em proporção adequada. Segundo diz Barbon: “Uma espécie de mercadoria é tão boa quanto a outra se o seu valor de troca for igual. Pois não existe nenhuma diferença ou distinção entre coisas de valor de troca igual”. (MARX, 1983. p. 47).

Entretanto após analisarmos o valor de uso das mercadorias resta-nos agora uma propriedade que é a de serem produtos de trabalho, que em nossas mãos também já se transformou.

[O trabalho, entretanto, o qual constitui a substância dos valores, é trabalho humano igual, dispêndio da mesma força de trabalho do homem]. Portanto, [a força conjunta de trabalho da sociedade que se apresenta nos valores das mercadorias, vale como uma única e mesma força de trabalho do homem, composta de inúmeras forças de trabalho individuais] (Marx, livro I cap. I p. 48). Mercadorias que contêm as mesmas quantidades de trabalho ou que podem ser produzidas no mesmo tempo de trabalho têm a mesma grandeza de valor. A força produtiva do trabalho é determinada por meios de circunstâncias diversas, entre outras pelo grau médio de habilidade dos trabalhadores, o nível de desenvolvimento da ciência e sua aplicabilidade tecnológica, a combinação social do processo de produção, o volume e a eficácia dos meios de produção e as condições naturais.

A grandeza do valor de uma mercadoria muda na razão direta do quantum [(significa maior riqueza material (Marx. 1983 p. 52)], e na razão inversa da força produtiva do trabalho que nela se realiza. Uma coisa pode ser valor de uso, sem ser valor. É esse o caso, quando a sua utilidade para o homem não é medida por trabalho. Uma coisa pode ser útil e produto de trabalho humano, sem ser mercadoria. Para se produzir mercadoria, é necessário produzir não apenas valor de uso, mas valor de uso para outros, valor de uso social. Para tornar-se mercadoria é necessário que o produto seja transferido a quem vai servir como valor de uso por meio da troca.

Na totalidade dos vários tipos de valores de uso das mercadorias aparecem igualmente diversificados os diferentes trabalhos úteis, portanto a divisão social do trabalho, sendo a condição de existência para a produção de mercadorias. Portanto o valor de uso de cada mercadoria encerra determinada atividade produtiva adequada a um fim, ou trabalho útil. Mas o valor da mercadoria representa simplesmente trabalho humano, dispêndio de trabalho humano.

As mercadorias quando produzidas têm a forma de valores de uso como ferro, trigo etc., sendo esta a sua forma natural, portanto somente mercadorias, entretanto devido

à sua duplicidade como objetos de uso e simultaneamente portadores de valor, aparecendo como mercadoria ou possuindo a forma de mercadoria, apenas na medida em que possuem forma dupla, forma natural e forma de valor. E tão somente possuem objetividade de valor na medida em que elas sejam expressões da mesma unidade social de trabalho humano.

As mercadorias não podem por si mesmas ir ao mercado e se trocar. Sendo, portanto todas as mercadorias, enquanto valores, trabalho humano, elas podem medir seus valores, na mesma mercadoria específica e com isso transformar esta em medida comum de valor, ou seja, em dinheiro. Dinheiro, como medida de valor, é a forma necessária de manifestação da medida do valor das mercadorias: o tempo de trabalho. Na medida em que o processo de troca transfira mercadorias da mão em que elas são não-valores de uso para a mão em que elas são valores de uso, ele é metabolismo social. Uma vez em que a mercadoria alcançar o lugar que serve de valor de uso ela passa para a esfera do consumo. O processo de intercâmbio da mercadoria opera-se, portanto, por meio de duas metamorfoses opostas e reciprocamente complementares – transformação da mercadoria em dinheiro e sua retransformação de dinheiro em mercadoria – venda, intercâmbio da mercadoria por dinheiro; compra, intercâmbio do dinheiro por mercadoria e unidade de ambos os atos: vender, para comprar.

Dessa forma todo o processo somente media a troca de seu produto de trabalho por produto do trabalho alheio, o intercâmbio de produtos. O processo de intercâmbio da mercadoria se completa, na seguinte mudança de forma:

MERCADORIA - DINHEIRO - MERCADORIA

M - D - M

O movimento é M – M, troca de mercadorias por mercadorias, metabolismo do trabalho social que se segue: M – D, em sua primeira transformação da mercadoria ou venda. Onde a transferência do valor da mercadoria para outra mercadoria é crucial e que depende tão somente do possuidor da mercadoria. A divisão do trabalho torna unilateral o trabalho quanto torna multilaterais suas necessidades. Exatamente por isso que seu produto serve-lhes apenas de troca. Mas somente obtém a forma equivalente como dinheiro e o dinheiro encontra-se no bolso alheio. E, para que o dinheiro transfira de mãos, é necessário que a mercadoria tenha, sobretudo, valor de uso para o

produtor do dinheiro, de forma socialmente útil ou que se confirme como elo da divisão social do trabalho. Portanto essa divisão do trabalho se desenvolveu de forma natural, onde os produtos continuam a produzir as coisas dos produtores de mercadoria. Todavia a mercadoria seja produto de uma nova modalidade de trabalho, que pretende satisfazer a uma necessidade recentemente surgida ou que pretende provocar por iniciativa própria uma necessidade.

A divisão do trabalho transforma o produto do trabalho em mercadoria, tornando necessária sua transformação em dinheiro, aqui um fenômeno importante e evidente é a mudança de mãos ou de lugar de mercadoria e dinheiro, isto é, há um intercâmbio entre eles.

Portanto a realização do preço ou da forma de valor meramente da mercadoria é simultânea e inversamente à realização do valor de uso somente ideal do dinheiro; a transformação de mercadoria em dinheiro é, ao mesmo tempo, transformação de dinheiro em mercadoria. Neste processo encontra-se de um lado o possuidor do dinheiro, compra, e do outro lado o vendedor da mercadoria, venda. Sendo ao mesmo tempo venda e compra $M - D$ ou mesmo tempo $D - M$.

Um possuidor de mercadorias apenas pode defrontar-se com o outro, como possuidor de dinheiro porque seu produto possui, por natureza, a forma monetária. E para funcionar como dinheiro sua fonte é a produção, onde se troca como produto direto de trabalho por outro produto de trabalho do mesmo valor, que a partir desse momento da troca representa constantemente preços realizados de mercadorias.

A primeira transformação da forma mercadoria em dinheiro é sempre simultaneamente a segunda transformação inversa de outra mercadoria, sua retransformação da forma dinheiro em mercadoria.

A segunda transformação ou final da mercadoria: compra. $D - M$ que é ao mesmo tempo venda, $M - D$, sendo a última transformação de uma mercadoria é por isso, simultaneamente, a primeira transformação de outra mercadoria. A transformação final de uma mercadoria constitui uma soma de primeiras transformações de outras mercadorias.

2. O PROCESSO DE CIRCULAÇÃO DO CAPITAL

2.1 O INDUSTRIAL VENDE A MERCADORIA AO CONSUMIDOR FINAL

2.1.2 O Ciclo do Capital – Dinheiro

Supondo um capital que inicia o ciclo de circulação na forma de capital-dinheiro, onde o capitalista aparece como comprador no mercado de mercadorias e no mercado da força de trabalho, a função do primeiro estágio é a mudança da forma capital dinheiro para capital produtivo.

Num segundo momento há o consumo produtivo onde se origina a mais valia das mercadorias compradas pelo capitalista que funciona como produtor capitalista de mercadorias, mercadoria pronta significa fim do 2º estágio M' capital mercadoria, efetuando o ciclo de circulação M – D. E por fim o capitalista volta ao mercado como vendedor, sua mercadoria converte-se em dinheiro.

Circulação – Segundo Sandroni circulação é um conjunto de estruturas e mecanismos referentes à distribuição do produto gerado socialmente entre os diferentes elementos participantes da criação desse produto. Essa distribuição baseia-se nos mecanismos de distribuição da renda, referidos à estrutura de classe da sociedade. (Sandroni, 2001, p. 100)

O capitalista A num primeiro momento aparece como comprador, (que transforma seu dinheiro em mercadoria) no mercado de mercadorias “D”, do capitalista B (que como vendedor transforma sua mercadoria em dinheiro), e no mercado de força de trabalho. Iniciando-se assim o ciclo do capital na forma de capital-dinheiro “D” (primeira forma), seu dinheiro transforma-se em mercadorias efetuando o ato de circulação, passando de capital – dinheiro para mercadoria M, onde D - M transforma-se em “M” = “Mp” – meios de produção – máquina, equipamentos, matéria-prima, e no mercado da força de trabalho “MF” – força de trabalho - contrata trabalhadores, transformado seu dinheiro em mercadorias e efetuando o ato de circulação D – M, a função do primeiro estágio é a mudança da forma capital dinheiro para capital produtivo.

O caráter específico do uso das mercadorias que trocam de lugar com o dinheiro se classificando em meios de produção e força de trabalho chamamos de F, a força de trabalho, e de Mp os meios de produção, desse modo a soma de mercadorias a comprar é representada por:

/ F

$M = F + Mp$, ou seja, por M

\ Mp

/ F

Onde D - M pelo conteúdo se configura em D - M, portanto D - M divide-se em D - F e

\ Mp

D-Mp; desse modo a soma em dinheiro divide-se em uma parte que compra força de trabalho e outra que adquire meios de produção.

O preço da força de trabalho vendida pelo seu detentor como mercadoria é pago sob a forma de salário, como o preço de uma soma de trabalho que contém trabalho excedente.

O comprador dispõe de fatores para produzir artigos de valor superior ao dos elementos que concorrem para sua produção, para produzir uma massa de mercadorias para mais-valia. O valor adiantado sob a forma de dinheiro encontra-se agora na forma natural em que pode ser materializado em valor que rende mais-valia, o valor encontra-se na situação ou na forma de capital produtivo, o capital capaz de produzir valor e mais-valia. Chamamos de P o capital sob essa forma.

Mas, o valor $P = \text{valor de } F + Mp = D$ que se converteu em F e Mp, concisamente conversão de capital-dinheiro em capital produtivo. No ciclo o dinheiro aparece como o primeiro representante do valor-capital, e por isso, o capital-dinheiro como a forma em que o capital é adiantado.

Nesta forma o capital pode realizar as funções de dinheiro como a de meio geral de compra e a de meio geral de pagamento (esta última ocorre quando a força de trabalho, embora comprada, só é paga depois de operada). O valor-capital, na condição de dinheiro só pode desempenhar as funções de dinheiro e mais nenhuma outra.

Sendo assim o dinheiro se converte em mercadoria cuja combinação constitui a forma natural do capital produtivo, a qual de maneira oculta, potencial, já encerra o resultado do processo capitalista de produção.

/ F

Do dinheiro que executa o papel de capital-dinheiro em D - M

\ Mp

Uma parte, para completar a circulação, passa a desempenhar uma função em que desaparece seu caráter de capital e permanece seu caráter de dinheiro. A circulação do capital-dinheiro D decompõe-se em D - Mp e D - F, compra meios de produção e força de trabalho. Do lado do capitalista D - F é compra de força de trabalho; do lado do trabalhador, do detentor da força de trabalho é venda da força de trabalho, que estamos supondo a forma salário. Primeiro estágio da circulação da mercadoria, do lado do vendedor do trabalho, é transformação de sua mercadoria na forma de dinheiro. O dinheiro assim recebido é gasto pelo trabalhador pouco a pouco numa soma de mercadorias, completando a circulação, portanto em F - D - M, isto é, primeiro em F - D (= M - D) e segundo em D - M, de acordo com a forma geral da circulação simples das mercadorias M - D - M, ou seja, mero intermediário da troca de mercadoria contra mercadoria.

Já o D - F é o fator que caracteriza a transformação do capital-dinheiro em capital produtivo, (característica do modo capitalista de produção) por ser a condição essencial para que o valor adiantado sob a forma dinheiro se transforme realmente em capital, em valor que produz mais-valia.

O fornecimento de quantidade de trabalho maior que a necessária para repor o preço da força de trabalho, o salário, (fornecimento de trabalho excedente), condição básica para capitalizar o valor adiantado, para produzir mais-valia. O trabalho aparece como mercadoria de seu possuidor e o dinheiro como comprador, não importando ao dinheiro a forma ou espécie de mercadoria que se converta, representando a forma geral de todas as mercadorias.

/ F

Por meio de D - M

transformação do capital dinheiro em capital

\ Mp

produtivo, efetuando o capitalista a combinação de fatores materiais e dos fatores pessoais da produção, desde que esses fatores consistam em mercadorias. Dessa forma a metamorfose do capital se transforma em capital produtivo ou funciona como capital-dinheiro para seu possuidor, tendo de comprar meios de produção, edifícios, máquinas, etc., antes de adquirir força de trabalho, quando esta passa ao domínio dele já devem estar presentes meios de produção que permitam empregá-lo. Sendo esta a situação do lado do capitalista.

Supondo para o trabalhador, a função produtiva de sua força de trabalho só se torna possível a partir do momento em que, em virtude da venda, ela é posta em combinação com os meios de produção. Antes da venda ela aparece dissociada dos meios de produção.

Ao comprador se revela, então, antes de tudo, possuidor dos meios de produção que constituem as condições objetivas do dispêndio produtivo da força de trabalho. A relação de classe entre capitalista e assalariado, no momento em que ambos se defrontam na operação D - F (F - D, para o trabalhador), trata-se de compra e venda, de relação monetária, mas de uma compra e venda que tem por pressuposto o comprador como capitalista e o vendedor como assalariado, e essa relação se estabelece quando as condições para a materialização da força de trabalho, os meios de subsistência e os meios de produção, estão separadas do detentor da força de trabalho, como propriedade alheia.

Supondo que D - F aparece como uma função do capital-dinheiro, ou o dinheiro como forma de existência do capital, dessa maneira o dinheiro só pode ser gasto sob essa forma por estar a força de trabalho dissociada dos seus meios de produção, inclusive dos meios de subsistência, e os meios de produção da própria força de trabalho. A relação de capital apenas surge durante o processo de produção porque ela já existe no ato de circulação, nas condições econômicas fundamentalmente diversas em que

se defrontam compradores e vendedores, é antes a existência dessa relação que pode transmutar uma simples função monetária numa função de capital.

A existência desse trabalhador livre em escala social é condição imprescindível para que $D - M$, transformação de dinheiro em mercadoria, possa configurar-se em transformação de capital-dinheiro em capital produtivo. Evidente que a forma do ciclo de capital-dinheiro, $D - M \dots P \dots M' - D'$ é a forma natural do ciclo do capital apenas na base da produção capitalista já desenvolvida, tendo por pressuposto a existência da classe assalariada em escala social. Sendo assim a produção capitalista, não produção de mercadorias e mais-valia, reproduzindo uma amplitude maior da classe dos assalariados, transforma a imensa maioria dos produtores diretos em assalariados. $D - M \dots P \dots M' - D'$, tendo por condição primordial a existência permanente da classe assalariada, supondo com isso o capital sob a forma de capital produtivo e, portanto, a forma do ciclo do capital produtivo.

CLASSE SOCIAL: Cada um dos grandes grupos diferenciados que compõem a sociedade. Os critérios para definir-se um grupo social como classe são motivados de divergências. De modo geral, nessa caracterização privilegiam-se fatores sócio-econômicos tais como riqueza, apropriação dos meios de produção, posição no sistema de produção, profissão, nível de consumo e origem dos rendimentos, entre outros. Considera-se ainda que os membros de uma classe social, além de terem no conjunto os mesmos interesses, tendem a compartilhar valores semelhantes.

Para MARX, o que caracteriza uma classe social é sua posição no processo de produção, sua relação com o sistema de propriedade. No capitalismo, ele identificou duas classes sociais: burguesia (proprietários dos meios de produção) e o proletariado (trabalhadores que vivem de salários). Seria essa também, a base objetiva dos conflitos político-sociais e das transformações históricas.

Outros autores consideram que atualmente a hierarquização social se processa no âmbito das diferenças profissionais. Argumentam que a mobilidade social nas modernas sociedades industriais, em decorrência da ampliação das oportunidades, contribuiria para a expansão das camadas médias e para atenuação dos conflitos de classes, mais próprios do capitalismo passado.

Nas pesquisas de mercado, as classes são identificadas pura e simplesmente por estarem dentro de certas faixas (A, B, C, D, etc.) construídas a partir dos níveis de renda e de consumo dos indivíduos. (SANDRONI, 2001 p. 101)

Iniciando o segundo estágio que tem por objetivo completar a metamorfose oposta $M - D$, transformação de mercadoria em dinheiro, venda.

Ao transformar-se capital-dinheiro em capital produtivo, o valor-capital assume uma forma natural em que não pode continuar a circular, mas destina-se ao consumo, ao consumo produtivo.

O trabalho só pode concretizar-se no processo de trabalho, onde o capitalista não pode revender o trabalhador como mercadoria, sendo que ele nada mais comprou que a

utilização da força de trabalho por determinado tempo. Sendo assim o capitalista só pode utilizar a força de trabalho se esta lhe permitir empregar os meios de produção para gerar mercadorias, o resultado do fim do primeiro estágio e a entrada do segundo estágio, o estágio do capital produtivo.

/ F

Onde o movimento se configura em D - MP, onde os pontos significam que o

\ Mp

capital teve a circulação interrompida, mas prossegue em seu processo cíclico ininterruptamente, e passando da esfera da circulação de mercadorias para a esfera de produção, o estágio de funcionamento do capital produtivo. Dessa forma o capitalista só pode continuar sendo possuidor de dinheiro, se o próprio ato de cessão implicar a volta do dinheiro às suas mãos. O dinheiro só volta as suas mãos com a venda das mercadorias. Supondo por isso que ele seja produtor de mercadorias. D - F o assalariado vive apenas da força de trabalho, a manutenção dele exige consumo diário a fim de que a massa dos produtores assalariada possa realizar a operação F - D - M, é necessário que ela encontre à venda o meio de subsistência necessário, sob a forma de mercadorias.

As mesmas circunstâncias que produzem a condição fundamental da produção capitalista, a existência de uma classe assalariada, exigem a transição de toda a produção de mercadorias para a produção capitalista de mercadorias. Esta é a medida que dissolve as velhas formas de produção, voltadas de preferência para a subsistência imediata e que só transformam em mercadoria o excedente da produção, fazendo com que a venda do produto se torne o interesse principal, transformando progressivamente em capitalista toda a produção de mercadorias.

Independente de qualquer forma social da produção, os trabalhadores e os meios de produção são sempre os seus fatores, onde todo empreendimento de produção de mercadorias se torne ao mesmo tempo empreendimento de exploração de força de trabalho. E os meios de produção e a força de trabalho são formas de existência do valor-capital adiantado. Se a força de trabalho só é mercadoria em poder de seu

vendedor, o assalariado, ela só se torna capital em mãos de seu comprador, o capitalista.

Os próprios meios de produção só se tornam capital produtivo a partir do momento em que lhes pode ser incorporada a força de trabalho, como forma de existência pessoal desse capital. A força de trabalho humana não é por natureza capital, nem tampouco os meios de produção. Só adquirem esse caráter social específico em determinadas condições. Quando funciona, o capital produtivo consome suas partes componentes a fim de transformá-las em massa de produtos de maior valor.

No consumo produtivo das mercadorias compradas supostamente pelo capitalista A que funciona como produtor capitalista de mercadorias (transformando o capital inicial em capital produtivo), havendo circulação de mercadoria na mudança de propriedade por que sai das mãos do capitalista B e vai para as mãos do capitalista A, e circulação de capital na mudança de forma, consumindo os meios de produção mais a força de trabalho, adquirindo assim a mais-valia. Nesse momento a produção sai da circulação, entra na fábrica, consumindo os meios de produção mais a força de trabalho, adquirindo assim a mais-valia, mercadoria pronta, fim do 2º estágio M' significa capital mercadoria. É capital mercadoria porque contém a mais-valia. E dessa forma o capital percorre o processo de produção, e tem como resultado a mercadoria cujo valor supera a dos elementos que participam para a sua produção. Neste processo houve circulação de capital porque houve mudança de forma de capital, mas não houve circulação de mercadorias porque não ocorreu mudança de propriedade da mercadoria.

E por fim o capitalista A volta ao mercado como vendedor, sua mercadoria converte-se em dinheiro, efetuando o ciclo de circulação M' – D'.

Portanto a fórmula do ciclo do capital-dinheiro é: D – M... P... M' – D' (M' e D' indicam que M e D estão acrescidos de mais-valia, ou seja, mercadoria já valorizada).

Iniciando-se o terceiro estágio, a mercadoria torna-se capital-mercadoria por ser a forma de existência funcional do valor-capital já acrescido de mais-valia, forma que procede diretamente do próprio processo de produção. Sob a forma de mercadoria tem o capital de exercer a função de mercadoria. Donde essas mercadorias produzidas em sua origem para o mercado precisam ser vendidas transformando-se em dinheiro,

realizando, portanto, o movimento $M' - D'$, supondo a venda do industrial para o comerciante.

Supondo uma mercadoria do capitalista 1000, se no processo de produção forem consumidos 372 em meios de produção e criando um novo valor de 128, portanto tem-se um novo valor de 500, quantia que expressa seu preço.

$$V = 372c + 128v = 500$$

Admitindo que a venda se realize com esse preço $M - D$. Ocorrendo uma simples circulação de mercadoria e tendo ao mesmo tempo a função de capital, o que antes era mercadoria agora é dinheiro. Agora existe uma diferença essencial entre o primeiro estágio $D - M$ e o último estágio $M - D$. Naquele o dinheiro adiantado funcionava como capital porque através da circulação se converte em mercadorias de valor de uso específico; neste, a mercadoria só pode funcionar como capital, se o processo de produção já lhe imprimiu esse caráter antes de ela entrar na circulação.

E durante o processo foi criado um valor de 128, dessa quantia supondo que 50 constituem mero equivalente das despesas feitas pelo capitalista em força de trabalho e 78 o grau de exploração da força de trabalho, ou seja, 156% representam a mais-valia.

$$V = 372c + 128v (50F + 78I) = 500$$

Mas se o valor de 1000 contém o valor do capital produtivo consumido P , do qual parte constante = 372, e variável = 50, sua soma de 422 = 844. Mas, o valor do capital produtivo é M que se encontra como mercadoria nas mãos de seus vendedores, que, além disso, contém o valor da taxa da mais-valia de 78 = 156 (50+ 156% = 78).

O valor relativo, isto é, a grandeza do valor da mercadoria comprada com o valor do capital P consumido em sua produção, e este valor está nela contido, acrescido da mais-valia fornecida pelo capital produtivo. O que faz de $M M'$, ao expressar o valor de 1000, não é a magnitude absoluta do valor 500, pois essa magnitude, como ocorre em qualquer outro M que expresse o valor de qualquer outra soma de mercadorias, é pela magnitude de trabalho que nela contém. M' expressa uma relação de valor, a relação que o valor do produto mercadoria tem com o valor do capital despendido em sua

produção, portanto a composição de seu próprio valor, constituído de valor-capital e mais-valia. Os 1000 são somente capital mercadoria, M' enquanto forma transmutada do capital produtivo P , portanto uma relação que converte 1000 em capital-mercadoria. Por isso se os 1000 forem vendidos pelo seu valor de 500, esse ato de circulação considerado em si mesmo, é $M - D$ mera passagem do valor determinado da forma mercadoria para forma dinheiro. Portanto como o ciclo especial do capital individual é a realização do valor-capital encerrado na mercadoria é de 422, e de mais-valia nela contida de 78, é, portanto $M' - D'$, transformação do capital-mercadoria que deixa a forma mercadoria para assumir a forma dinheiro.

A função de M' é então o de todo produto-mercadoria: converter-se em dinheiro, ser vendido, percorrer a fase de circulação $M - D$. A massa de mercadoria M' , representando o capital valorizado, tem de passar completamente pela transformação $M' - D'$. A quantidade vendida é aqui fator essencial, cada unidade representa apenas parte integrante da massa global de mercadorias. O valor de 500 existe em 1000. Se o capitalista só consegue vender 744 pelo valor de 372, só terá repostado o valor de seu capital constante, o valor dos meios de produção consumidos, se vender apenas 844 só terá reembolsado o valor do capital total adiantado. Precisa vender mais para obter a mais-valia, precisa vender todas os 1000, para realizar toda a mais-valia de 78 (+ 1560). Os 500 em dinheiro que recebe é apenas um valor igual ao da mercadoria vendida, sua transação na esfera da circulação se reduz à simples fórmula $M - D$.

No primeiro estágio, o capitalista retira mercadorias úteis do mercado de mercadorias e do mercado de trabalho, no terceiro estágio volta ao mercado, para lançar suas mercadorias, mas apenas a um único mercado, o de mercadorias no sentido restrito. Se por ventura com sua mercadoria retirar do mercado em mercadorias mais valor que o valor que nele lançou é apenas porque entregou ao mercado de mercadorias, maior valor que o valor em mercadorias que antes dele recebeu. Lançou o valor de D e recebeu o equivalente M . E lança esse valor acrescido apenas porque através da exploração da força de trabalho criou mais-valia, valor excedente que se expressa em produto excedente, parte integrante do produto. A massa de mercadorias só é capital-mercadoria, por ser produto desse processo, por ser portadora do valor-capital acrescido de mais-valia.

Por fim do processo, o valor-capital encontra-se novamente na mesma forma em que nele entrou, podendo reiniciá-lo como capital-dinheiro e novamente percorrê-lo. Justamente porque a forma inicial e a final do processo são a forma do capital-dinheiro, D, e podemos assim chamar de processo cíclico do capital-dinheiro. No final o que muda não é a forma, mas a magnitude do valor adiantado.

3 SURGIMENTO DO COMERCIANTE

Os primeiros comerciantes que surgiram foram os povos nômades, sem residência fixa, começando assim a comercialização, ou seja, a forma mais primitiva de comerciar entre os povos.

O capital comercial divide-se em duas espécies, capital de comércio de mercadoria e capital de comércio de dinheiro. O capital – mercadoria se encontra sempre como mercadoria no mercado $M - D$ para passar a dinheiro $M - D$, e outra parte se encontra como dinheiro para passar a mercadoria $D - M$, desempenhando um papel no processo global de circulação.

Marx diz “discute-se até onde a indústria dos transportes, armazenamento e distribuição de mercadorias – numa forma em que podem ser distribuídos - devem ser consideradas como processos onde a circulação do capital-mercadoria é confundida com esses processos sendo de grande parte ligada pela divisão social do trabalho”.

Faz-se necessário separar as funções puras do capital mercadoria distanciando daquelas funções do processo global e da divisão do trabalho, para se poder analisar a transformação do capital mercadoria em capital monetário. O capital como capital-mercadoria (M') e a metamorfose (que se resume em compra e venda) pelo qual ele passa dentro do processo de circulação, no mercado, que faz parte de uma fase do processo de reprodução do capital industrial, diferenciando como capital produtivo. Aqui temos duas formas distintas de existência do mesmo capital. Onde parte do capital global social se apresenta como capital de circulação no mercado e devolvido com a mesma constância como novo produto do processo de produção.

O capital de comércio de mercadorias é apenas a forma transformada de parte desse capital de circulação, presente no mercado e envolvido na esfera da circulação. Diz-se parte porque parte está envolvida na compra e venda de mercadorias e a outra parte na compra de meios de produção e força de trabalho.

Portanto o comerciante de mercadoria aparece no mercado primeiro com certa soma em dinheiro (X) que ele adianta como capitalista para transformar o valor original (X) em $X + X\Delta$ ou seja o lucro sobre o dinheiro que adiantou. Mas, como comerciante e como capitalista aparece originalmente na forma de capital monetário no mercado, pois

ele não produz mercadoria, comercia com ela apenas e primeiramente precisa comprá-las sendo, portanto, possuidor de capital monetário.

Portanto, o capital de comércio de mercadorias é apenas o capital-mercadoria do produtor, que tem de efetuar o processo de sua transformação em dinheiro, executando sua função de capital-mercadoria no mercado, em vez de aparecer como operação secundária do produtor aparece como operação exclusiva de capitalista, o comerciante de mercadorias. O comerciante compra a mercadoria e depois a vende $D - M - D'$, na circulação simples de mercadorias ou mesmo na circulação de mercadoria, como ela aparece enquanto processo de circulação do capital industrial, $M' - D - M$. Mudando aqui duas vezes de mãos do vendedor para as do comprador e das mãos do comprador, que agora se tornou vendedor, para as de outro comprador. Sendo vendida duas vezes, e pode ser vendida ainda mais vezes pela intromissão de uma série de comerciantes, sendo exatamente por meio dessa venda repetida a dupla mudança de lugar da mesma mercadoria, o dinheiro adiantado na compra da mercadoria pré-recuperado pelo primeiro comprador.

O capital comercial é apenas capital funcionando dentro da esfera da circulação, onde o processo de circulação é uma fase do processo global de reprodução.

3.1 AUTORES QUE FORMAM A HISTÓRIA DO PENSAMENTO COMERCIAL, ANTERIORES A MARX

3.1.1 FRANÇOIS QUESNAY

Quesnay, como bom Fisiocrata desenvolve uma teoria, criando o Quadro que alerta para a circulação do Capital nos setores da Economia.

Quando a agricultura prospera, todas as outras artes florescem com ela: mas quando se abandona o cultivo da terra, por qualquer razão que seja, todos os outros trabalhos, em terra ou no mar, desaparecem ao mesmo tempo.

SÓCRATES em Xenofonte. (L'Economique, V. 17. A tradução foi feita segundo o texto em francês. (N. do T.)).

O sistema econômico de Quesnay exposto no seu *Tableau économique* (“Quadro Econômico”) baseado em números e dados, que foi publicado em 1758, demonstra a relação entre diferentes classes e setores econômicos, e o fluxo de pagamentos entre eles. No esquema do sistema econômico a sociedade acha-se dividida em três classes:

a classe produtiva, constituída pelo conjunto dos arrendatários capitalistas e assalariados que desenvolvem suas atividades na agricultura e cujo trabalho é produtivo no sentido fisiocrático, isto é, como criador do produto líquido; a classe estéril, constituída pelo conjunto de todos aqueles que exercem sua atividade à margem da agricultura e cujo trabalho não é produtivo, portanto, estéril, porque não produz excedente; e a classe dos proprietários de terras, que não desenvolvem atividade econômica e que possuem o direito à percepção dessa renda, de todo produto líquido.

Fisiocracia: teoria do liberalismo econômico; transferindo o centro da análise do âmbito do comércio para o da produção, os fisiocratas criaram a noção de produto líquido: sustentaram que somente a terra, ou a natureza (*physis*, em grego), é capaz de realmente produzir algo novo. As demais atividades, como a indústria e o comércio, embora necessárias, não fazem mais do que transformar ou transportar os produtos da terra (daí a condenação ao mercantilismo, que estimulava essas atividades em detrimento da agricultura). (SANDRONI. 2001 p. 245)

Quesnay conclui em seu trabalho que a indústria e o comércio são estéreis, porque ele imagina que a riqueza é formada apenas de objetos materiais, de onde vem a idéia de que só a agricultura é fecunda, porque nela se vê a natureza multiplicar a matéria, da mesma forma que a indústria é estéril, por apenas transformar a matéria que vem da terra, da agricultura, sem perceber que o rendimento do proprietário fundiário é um levantamento antecipado operado sobre o lucro do reideiro e que o lucro se encontra tanto na indústria como na agricultura, e que todos os produtos possuem uma qualidade social, que é o valor.

Para Quesnay o setor produtivo é a agricultura, será, então, a agricultura que transfere valor para o comércio.

E para os fisiocratas é produtiva a atividade que cria um objeto material, e como a agricultura é a maneira de se multiplicar materialmente a produção, então:

Fisiocracia significa etimologicamente "governo da natureza" ou "lei da natureza". A característica de vinculação à natureza levava a tomar a agricultura como base econômica, em oposição aos chamados mercantilistas que colocavam ênfase na indústria e no comércio exterior, portanto consideram o trabalho o único que gera mais-valia, e a renda fundiária é a única forma de mais-valia que conhecem (Marx, 1980 p.21)

3.1.2 ADAM SMITH

Para Smith a natureza comercial do capital é entendida por duas situações. Primeiramente o capital possuído por uma pessoa é suficiente para mantê-la durante alguns dias ou semanas, raramente ela pensa em auferir alguma renda dele. Numa segunda situação a pessoa possui capital suficiente para manter-se durante algum tempo, da qual procura auferir uma renda da maior parte dele, onde seu estoque total se divide em duas partes. A parte que segundo espera, proporcionará a renda denominada capital. E a segunda parte que lhe garante o consumo imediato. (Smith, 1996, p.287).

Dessa forma o capital é empregado para obter, fabricar ou comprar bens, e depois vendê-los com lucro, o capital na mão de quem empregou não gera lucro nem renda porque permanece nas mãos da mesma pessoa ou conserva a mesma forma. Só auferindo-lhes renda ou algum lucro após o ato da venda da mercadoria por dinheiro que será empregado em bens novamente e daí sim retornar a ele de outra forma, e somente através de sucessivas trocas ou circulação podem proporcionar-lhe algum lucro.

Segundo SAY, o capital pode ser aplicado de quatro maneiras diversas: primeiro para obter a produção natural ou bruta da terra, para uso e consumo da sociedade; segundo para manufaturar e preparar essa produção bruta da terra para uso imediato da terra; terceiro para transportar a produção bruta ou a produção manufaturada dos lugares onde há abundância para aqueles onde há escassez; e por último para dividir em porções específicas desses produtos brutos ou manufaturados em pequenas parcelas de acordo com a demanda ocasional dos que necessitam. Neste segmento é concentrado o capital de todos os comerciantes varejistas. (SMITH, 1996, p. 357).

Na forma como Smith classifica o capital destacando o capital comercial, onde o comércio atacadista é o transporte da mercadoria do local de produção para os locais de consumo, sendo a atividade do comerciante a troca de propriedade das mercadorias, e o transporte um ramo específico de aplicação de capital, neste caso parece que Smith confunde o comércio atacadista com o transporte de mercadorias. Porém, não parece acontecer quando diz que o serviço do atacadista é o serviço de repor o capital do agricultor e dos manufatureiros ao comparar a produção bruta e

manufaturada, possibilitando que levem adiante os seus negócios, considerando, o comerciante atacadista como aquele comerciante que simplesmente realiza a troca de propriedade da mercadoria, onde o comerciante atacadista estaria realizando a mais-valia dos produtores agricultores e manufatores. Também o atacadista contribui para sustentar o trabalho produtivo da sociedade e aumentar o valor do que ela produz ao contratar os serviços dos marinheiros e transportadores para realizarem o transporte das mercadorias.

Cabendo ao comerciante varejista comprar as mercadorias do comerciante atacadista, num ato de reposição de capital, realizando dessa forma seu lucro, sua função é vender ao consumidor em pequenas porções, de acordo com suas necessidades. Cita o exemplo do açougueiro. Não fosse o açougueiro, cada um teria que comprar uma ovelha inteira, empregando dessa forma seu dinheiro em consumo ao invés de empregá-lo como capital.

Quanto à estrutura de mercado não há necessidade de limitar seu número; nunca eles podem ser tão numerosos que prejudiquem o consumidor. Dada a demanda em uma cidade, a proliferação da concorrência fará baixar os preços. A concorrência entre os varejistas pode induzir um cliente a comprar aquilo de que não necessita (SMITH, 1996, p. 358). Mas, todavia esse mal é muito pequeno para merecer a atenção pública, e isso não seria necessariamente evitado se fosse limitado o número de varejistas.

Para Smith todos os capitais se destinam a manutenção de mão-de-obra produtiva, sendo estas quatro aplicações de capitais todas elas produtivas. Por consequência, para Smith o comércio é produtivo, mas não obstante a sua visão de que ser produtivo precisa gerar algo tangível.

3.1.3 DAVID RICARDO

Analisando o comércio David Ricardo em sua obra *Princípios de Economia Política e Tributação*, desenvolve capítulos sobre: o Comércio exterior, as alterações nas correntes comerciais, Prêmio às importações e proibições de importações, e sobre o comércio colonial. Sob o enfoque do comércio exterior, a sua importância analisada

nas teorias das vantagens comparativas, permite que com a maior exportação, possamos importar mais e mais barato. Por isso o Comércio é muito importante.

Para Ricardo o comércio exterior não é produtivo, pois:

Nenhuma aplicação do comércio exterior aumentará imediatamente o montante do valor em um país, embora contribua poderosamente para ampliar o volume de mercadorias, e, portanto, a soma de satisfações. Como o valor de todos os bens estrangeiros é medido pela quantidade de produtos de nossa terra e de nosso trabalho dados em troca deles, não obteríamos mais valor se, pela descoberta de novos mercados, conseguíssemos duplicar os bens estrangeiros recebidos em troca de determinada quantidade dos nossos. (Ricardo, 1996, p.93)

Ricardo considera as forças entre bens estrangeiros e produtos nacionais como troca em si, em que as mercadorias importadas são pagas por equivalentes tão somente como mudança de forma das mercadorias. Como a troca entre um produto estrangeiro e um nacional é improdutivo, ocorrendo também entre uma troca de mercadorias dentro de um país, pode-se deduzir que o mesmo caráter improdutivo do comércio exterior pode-se atribuir também ao comércio interior. Portanto, para qualquer força, então, a dedução é aplicável a todo o comércio.

3.1.4 JEAN BAPTISTE SAY

Condillac apresenta uma teoria do Valor fundada na utilidade, contrariamente aos economistas clássicos que o fundavam no Trabalho.

Condillac sugere que o valor das coisas advém da utilidade, o que o torna um bem escasso é a dificuldade em o produzir.

Portanto como o nome indica, a grande contribuição da crítica Utilitarista foi exatamente o fundar o valor na sua utilidade.

Say recusa-se a acreditar que a Produção deva analisar-se como o processo pelo qual o homem prepara o objeto para o consumo.

Segundo Say a Produção realiza-se através do concurso de três elementos, a saber: O Trabalho, O Capital e os Agentes Naturais (por Agentes Naturais entenda-se a Terra, etc).

Say tal como Smith considera o Mercado essencial. Esta faceta é facilmente verificada quando Say afirma que os salários, os lucros e as rendas são Preços de Serviços, sendo determinados pelo jogo da oferta e da procura no Mercado desses fatores.

Say acredita, contrariamente a Adam Smith, que não há distinção entre Trabalho Produtivo e Trabalho não Produtivo.

Recorde-se que Adam Smith defendia que o Trabalho Produtivo era aquele que era executado com vista à fabricação de um objeto material, já Say defende que "todos aqueles que fornecem uma verdadeira utilidade em troca dos seus salários são Produtivos".

Conforme esta tradição apenas efetua trocas o homem que dispõe de produtos "supérfluos" (excesso sobre a subsistência), por meio dos quais virá a obter o que melhor lhe convier. Produção de subsistência significa pobreza homogênea; todos têm apenas o suficiente.

O excesso de produção agrícola sobre as necessidades imediatas é que permitirá o desenvolvimento do comércio, a existência de artesãos e a organização governamental.

É sempre excesso de bens em relação a subsistência que assume a forma derivada de rendimento e (indiretamente) de tributos. Toda população viveria, em última análise, de produto agrícola apropriando-se dele em proporção variada, conforme sua posição na produção e nas relações de propriedade.

Os proprietários e o soberano apropriar-se-iam de rendas fundiárias ou de renda fiscal.

Os empresários viveriam do que Cantillon denominou "rendas incertas"; os assalariados, de "renda certa", estabelecida pelo custo de subsistência, ou por algo aproximado a preço de oferta da força de trabalho (abarcando o custo de reprodução da mão-de-obra e outros fatores).

Para Quesnay, excedente é sempre excesso de produção sobre os custos diretos e indiretos de subsistência. Se subsistência é consumo de produtos agrícolas, o excedente é excesso de produção agrícola sobre insumos e subsistência.

Finalmente, a teoria agrícola do excedente assenta-se na suposição de que apenas o trabalho agrícola é produtivo, no sentido de ser capaz de gerar excedente sobre os custos.

O Quadro Económico de Quesnay (QEQ) trata da formação, circulação e distribuição dos valores, mas, contudo não explica o que é o valor à que dá o mérito a Quesnay e ao seu quadro, pois esta é a primeira tentativa que foi feita para quantificar a vida Económica.

A Lei de Say estabelece que "quando um produtor de algum produto vende seu produto o dinheiro que o produtor obtém com a venda de seu produto está sendo gasto com a mesma vontade da venda de seu produto" (Wikipédia. Internet, dia 01/02/2006). Não existem crises de superprodução uma vez que tudo o que é produzido pode ser consumido já que a demanda de um bem é determinada pela oferta de outros bens de forma que a oferta agregada é sempre igual a demanda agregada. Embora seja possível que certos setores da economia tenham relativa superprodução em relação aos outros setores que sofrem de relativa sub-produção.

J.M. Keynes foi um dos maiores críticos da Lei de Say e de outros fundamentos teóricos da teoria marginalista. Sua teoria se baseava na hipótese de que o aumento da poupança poderia reduzir a taxa de lucro, ocasionando entesouramento, que segundo Keynes, reduziria a demanda efetiva.

Deve ser destacado que, numa economia monetária é possível receber sem imediatamente gastar o dinheiro, ou seja, é possível vender sem comprar. Qualquer quantia de dinheiro pode ser aplicada lucrativamente, mas em certos casos pode haver vantagem em reter o dinheiro, em entesourá-lo. Com isso os preços variam, para se ajustar a essa nova relação de oferta e demanda de moeda, mas não mudam a demanda real por bens e serviços.

Jean-Baptiste Say é principalmente conhecido e referido pela Lei de Say, "a oferta cria sua própria demanda", postulando assim que a superprodução seria impossível, pois os valores eram relativos. Desta maneira, já está implícito em Say as hipóteses de preços e salários relativos, tanto no longo como no curto prazo. (Posteriormente, Keynes demonstraria que esta não é uma regra aplicável à economia no curto prazo, quando os salários não são flexíveis).

Say foi um dos primeiros economistas a criticar a Teoria do Valor Trabalho, postulando que o valor não dependia do trabalho despendido e sim da utilidade associada ao produto, seguia as concepções de Adam Smith, e segundo Marx, Say foi um empresário que popularizou os conceitos. Seu manual, *Traité d'Économie Politique*, foi traduzido para o inglês e amplamente difundido da Inglaterra e nos Estados Unidos. Recusando-se a acreditar que a Produção deva analisar-se como o processo pelo qual o homem prepara o objeto para o consumo.

Jean-Baptiste Say inspirou-se para escrever o *Tratado de Economia Política* quando, ao trabalhar num escritório de seguros, leu uma cópia da obra de Adam Smith, *A Riqueza das Nações*. Seu Tratado, muitas vezes descrito como uma popularização das idéias de Smith, teve como ponto de partida a típica metodologia da Economia de sua época. Esse ponto de partida tinha por base a convicção de que o estudo da Economia deveria começar, não com fórmulas matemáticas abstratas e análises estatísticas, mas com a experiência real do ser humano. Tal ênfase humanística resultou no destaque dado por Say ao papel do empreendedor na Economia. De fato, nessa ênfase estava a primeira contribuição dele ao campo da Economia.

Estava certo de que o empresário era “necessário para pôr em movimento todo o tipo de indústria, qualquer que seja. Isso corresponde a dizer, a aplicação do conhecimento adquirido para a criação de um produto para o consumo humano”. Alguns fornecem a terra, outros, o capital, outros ainda, o trabalho. Mas somente o empresário – ou o “agente principal”, como Say por vezes o descreve – pode combinar esses fatores ao trazer ao mercado produtos que vão ao encontro das necessidades e desejos humanos. Além disso, ser um empresário “requer uma combinação de qualidade moral”, tais como “juízo, perseverança e um conhecimento do mundo, bem como dos negócios”. Ele pode ser um planejador, um avaliador de projetos e um tomador de riscos. Por fim, “ao longo de tais operações complexas, há uma abundância de obstáculos a serem superados, de ansiedades a serem suprimidas, de desfortúnios a serem remediados, e de expedientes a serem idealizados”. Em suma, o empresário é um indivíduo raro, porém indispensável, que, na verdade, faz a economia funcionar.

3.2 TAXA DE LUCRO IGUAIS

O comerciante na qualidade de capitalista aparece no mercado com certa soma de dinheiro, possuidor portanto de capital dinheiro, com o propósito de transformar o valor da soma original (X) em a soma original + lucro (X + ΔX), pois ele não produz mercadoria, apenas negocia com elas, ajudando na circulação das mesmas e para manejá-las é necessário comprá-las, movimentando assim o capital comercial atual exclusivamente na circulação. Nesta forma especial de circulação do capital comercial, o comerciante compra e vende a mercadoria, D – M – D', assumindo por isso as formas de capital-mercadoria e de capital-dinheiro e nunca capital produtivo, nesse processo de contínua metamorfose.

Comercialização: Processo intermediário entre o produtor e o consumidor. Consiste em colocar os bens e serviços produzidos à disposição do consumidor, na forma, tempo e local em que ele esteja disposto a adquiri-los. Atualmente, a comercialização se realiza com a aplicação das técnicas e dos processos da mercadologia (ou marketing), que estudam o mercado para descobrir quais os produtos e serviços que ele demanda e em quais quantidades (mediante pesquisa de mercado), e orienta os testes de comercialização (para avaliar a aceitação do produto), assim como as atividades de promoção e distribuição. A comercialização deve adequar-se às características do produto e ao mercado a que ele se destina. Alguns tipos de bens, como máquinas e equipamentos, exigem a venda direta dos produtos ao consumidor, enquanto os produtos chamados de consumo de massa dependem de outro tipo de comercialização. Há produtos, como os alimentos básicos, cuja comercialização é mais simples. A estrutura da comercialização sofreu várias mudanças e partir de 1945, modernizando-se, segundo a experiência dos Estados Unidos e de outros países industrializados que desenvolveram o marketing. A venda tornou-se mais direta e impessoal, mediante o uso do correio (por mala direta), anúncios em revistas, etc., e em massa, com o surgimento dos supermercados, grandes lojas de departamentos e shopping centers. (SANDRONI, 2001, p.109)

Por certo a relação existente entre capital-comercial e capital-industrial é inversa e está basicamente no processo de reprodução e circulação. O fabricante que cria e produz mais-valia na forma de mercadoria, mas é o comerciante que realiza a mais-valia para o industrial. Na circulação de mercadoria que se processa como circulação de capital industrial, M' – D – M (significa fim do primeiro estágio e início do segundo estágio) fabricante vende sua mercadoria, transformando-a em dinheiro, que vai para suas mãos, e que com esse dinheiro ele compra matéria-prima, trabalho, etc., usando desse dinheiro para reverter o valor pago por essa matéria-prima, trabalho, etc., nas mercadorias que constituem seu elemento de produção. Vendeu produto e comprou mercadoria.

Já o capital mercantil ou capital comercial tem sua movimentação de forma diferente. Supondo um comerciante de tecido que compra 30.000 m de tecido com 3.000 reais,

vende esses 30.000 m de tecido para retirar da circulação esse capital-dinheiro (3.000 reais além do lucro); realizando-se a circulação de mercadoria passando do industrial para o comerciante, que se torna vendedor para outro comerciante, trocando de lugar duas vezes ou mais dependendo da quantidade de comerciantes inseridos nessa cadeia, e é justamente por causa dessa repetida troca de posição da mesma mercadoria que o primeiro comprador recupera o dinheiro adiantado na aquisição da mercadoria. A dupla troca de posição do mesmo dinheiro permite que a figura da mercadoria cedida a outrem seja diferente da figura adquirida.

Evidenciando-se assim que a mercadoria não se vende definitivamente quando passa da mão do produtor para o comerciante, que este apenas serve de intermediário da função do capital-mercadoria. Mas o que para o capitalista produtivo é M - D função de seu capital na figura transitória de capital-mercadoria é para o comerciante D - M - D' valorização particular do capital-dinheiro que adiantou.

O capital comercial limitado a sua verdadeira função de comprar para vender, não cria valor nem mais-valia, mas favorece sua realização. Mas a fase da circulação do capital industrial, como na produção, constitui também fase do processo de reprodução, o capital que funciona de maneira autônoma no processo de circulação tem de proporcionar lucro médio anual.

O comerciante só pode extrair seu lucro do preço das mercadorias que vende que tem de ser igual à diferença entre o preço de compra e o preço de venda.

Supondo um capital industrial de (o capital industrial cria mais-valia) 900:

$$720c + 180v + = 900$$

$$V = 720c + 180v + 180m = 1080$$

$$i \cdot \frac{m}{C} = \frac{180}{900} = 20\%$$

Supondo um capital comercial de (o capital comercial não cria mais-valia) 100

Capital total = 1.000 (900ci + 100 cc) (ci = capital industrial, cc = capital comercial)

$$l' = \frac{180}{1000} = 18\%$$

O industrial cria a mais-valia ao transferir seu capital ao comerciante, ele cria o lucro para o comerciante. Inicialmente o lucro para o comerciante chega em valor de mercadoria, neste caso é de 162, e com a venda ele recupera os 162 e cria o próprio lucro de 18.

Preço de compra do comerciante (P_c)

$$P = c + v + l$$

$$P_c = 720c + 180v + 162l_i = 1062 \quad (l_i = \text{lucro do industrial})$$

$$l_i = 900 \times 18\% = 162$$

P_{vc} (Preço de venda do comerciante)

$$P_{vc} = P_c + l_c$$

$$P_{vc} = 1062 + 18 = 1080$$

$l_c = \text{lucro do comerciante}$

$$l_c = C_c \times l'$$

$$l_c = 100 \times 18\% = 18$$

Supondo um custo de circulação de = 50

Custo de circulação = 50

Capital comercial = 150

Capital total = $900i + 150c = 1050$

3.3 TAXA DE LUCRO DO INDUSTRIAL E COMERCIANTE DIFERENTES

Supondo uma taxa média de lucro para os dois, comerciante e industrial:

$$P_c = 720c + 180v + 153li = 1053$$

$$P_{vc} = 1053 + 27 = 1080$$

$$l_c = C_c \times l'$$

$$l_c = 150 \times 17\% = 27$$

Na disputa da mais-valia de 180 é que leva o industrial e o comerciante a promoções, jogadas de mercado, onde antes o industrial tinha força e poder, abrindo-se a concorrência obrigando o industrial a se adaptar ao comerciante, a disputa e concentração de varejo faz o industrial baixar sua taxa de lucro, dividindo-o com o comerciante, disputa conflitante com interesse distintos.

Supondo a venda pelo valor $P = V$ considerando que o Preço é estabelecido em consonância com o mercado, quando o industrial vende ao comerciante vai observar o mercado, estabelecer um preço de venda ao comerciante de acordo com o mercado.

Esta evolução está sendo causada por vários fatores, e está provocando mudanças e preocupações nos diversos fatores da cadeia de abastecimento em face da mudança de poder que estamos vivenciando.

O poder de ditar as regras de mercado, no Brasil, até o início dos anos 90, estava claramente nas mãos da indústria. Antes do processo de abertura que iniciou a inserção do Brasil no comércio internacional, a indústria aqui instalada, protegida pelas restrições às importações, mandava nos preços e até no mix fornecido aos varejistas e atacadistas. Era a época da venda casada em diversas categorias de produtos, que fazia com que os varejistas e atacadistas tivessem que amargar prejuízos com estoques de itens de pouca saída para conseguirem ter para venda aqueles de maior penetração no mercado.

O atacado e os grandes distribuidores reinavam entre as pequenas redes varejistas e sobre os varejos independentes pelo Brasil, fazendo com que estes tivessem que adquirir produtos acrescidos do preço desta intermediação, já que, como pequenas redes e lojas independentes, não eram atrativas para as indústrias efetuarem vendas diretas. Quem pagava a conta, como sempre, era o consumidor!

O poder do varejo sobre os consumidores era também significativo. Beneficiados pela inflação que fazia com que seus estoques fossem uma usina de revalorização de seu capital, o varejo praticava preços com margens exorbitantes, porque o consumidor não conseguia fixar os preços em sua mente, pois a cada dia tais preços mudavam. As diferenças de preço entre um estabelecimento e outro, chegavam, normalmente, a valores próximos de 100%, sem que o consumidor conseguisse se aperceber disso. Faziam-se liquidações, com grande estardalhaço em termos de propaganda, porém os preços base eram aumentados antes para que os preços ofertados parecessem altamente atraentes.

Graças ao processo de abertura comercial, permitindo a importação de produtos das mais diversas categorias, desde automóveis até queijos franceses, com impostos de importação bem mais favoráveis ou mesmo de produtos que eram proibidos de serem importados, o consumidor brasileiro começou a experimentar produtos que ele só conseguiria se trouxesse em suas sacolas, quando de viagens à Miami ou Paris, ou que ele comprava de seu contrabandista “amigo do peito”. Começamos, então, a perceber a diferença de qualidade nos produtos fabricados no mercado brasileiro, bem como vimos que, na grande maioria dos casos, além da baixa qualidade, eram mais caros que os produtos estrangeiros.

Veio também o Código de Defesa do Consumidor, verdadeira carta de alforria libertando o consumidor da sua histórica posição de pagar e não poder reclamar da qualidade ou da entrega. Organizações como os PROCONs passaram a atuar em defesa do consumidor e a publicar informações daquelas empresas que mais desrespeitam os direitos do consumidor.

Esta mudança de cenário também teve a contribuição altamente importante da estabilidade monetária, com os índices de inflação se estabilizando em patamares de um dígito, permitindo que o consumidor consiga fixar em sua mente os preços dos produtos que lhe interessam, o que contribuiu grandemente para a redução das diferenças entre os preços dos diversos varejistas.

Outro fato marcante foi a entrada de empresas estrangeiras no segmento do varejo, inclusive do setor supermercadista, que passou a utilizar conceitos de marca própria e a negociar duramente com os fornecedores nacionais para que estes reduzissem

preços. É também interessante perceber o movimento ocorrido nos últimos cinco anos, em que as pequenas redes ou lojas independentes, começaram a se fundir em formatos de negócio, que lhes permite efetuar compras em maiores volumes e, portanto, obter melhores preços dos fornecedores, sejam eles atacadistas ou industriais.

Tais movimentos, inclusive os fantásticos ganhos de qualidade e produtividade ocorridos na indústria brasileira nos últimos anos, fizeram com que nossos produtos ficassem mais em conta para os consumidores, com qualidade, em grande parte das categorias de produtos, semelhante aos países mais desenvolvidos. Todos os elementos da cadeia de suprimentos tiveram que reduzir suas margens e a competição começou realmente a existir no Brasil!

A cada dia que passa o consumidor fica menos dependente de marcas, sejam marcas de produtos ou marcas de estabelecimentos. As melhorias de qualidade dos produtos e o aumento da competição trazendo maior variedade de marcas e menores preços para o mercado, torna cada dia mais difícil obter a fidelidade do consumidor. Desta forma, se ele não encontra o produto na prateleira, seja esta física ou virtual, e com preços convidativos, ele compra o produto de outra marca ou de outra loja!

Diminui também a diferença de cultura entre os consumidores. Todos estão sendo atingidos pelos meios de comunicação e querem os produtos com características mais atualizadas. Se possível, características customizadas para seu gosto pessoal, que chamamos de customização em massa. A roupa que a artista de novela estava usando no capítulo de ontem, o consumidor quer comprar hoje. A receita nova apresentada no programa vespertino ele quer encontrar amanhã já como comida pronta no supermercado. O carro que ele quer comprar, agora pode vir com a cor e os opcionais que ele escolher!

Esta característica que o consumidor exige agora, fruto da competição e da sua consciência dos preços, torna o consumidor muito mais seletivo e prudente. Se o comerciante insistir em altas margens unitárias, a única saída é a falência!

Empresários e profissionais da indústria e do comércio só tem uma saída; encontrar novas maneiras de se relacionar para que consigam formatar cadeias de suprimentos

eficazes com características que atendam a quem agora está com o poder nas mãos, ou melhor, no bolso.

3.4 TAXA DE LUCRO DIFERENTES

Toda mercadoria nasce como forma de existência do capital. Capital-mercadoria, definido assim porque agrega mais-valia a sua forma inicial e tendo como consequência dessa relação a produção e circulação da mesma. A circulação se dá quando muda de propriedade, supondo a venda da mercadoria, reposição de capital e realização de mais-valia.

Neste processo de circulação, reprodução e realização do capital, se agrega a ele um valor que é representado pela quantidade de trabalho e preço que é a quantidade de dinheiro pela qual a mercadoria é vendida.

Supondo uma mercadoria com o $V = 400c + 100v + 100M = 600$, o preço é < que o valor da mercadoria.

Onde V (Valor) = Quantidade de trabalho e P (Preço) = Quantidade de dinheiro pela qual a mercadoria é vendida. E o preço de custo é igual a $P = 550$, e todo esse processo tem como 1º consequência o valor transformado em preço (preço de custo), onde $P = 400c + 100v + 50L$, (c= capital constante; v= capital variável; L= lucro), a mais-valia é trabalho não pago e lucro é a mais-valia realizada. Aqui o capitalista tem um valor de 600 para sua mercadoria, mas só consegue vendê-la pelo preço de 550, as forças do mercado são maiores do que as forças do capitalista para a imposição do preço de venda de sua mercadoria com o valor de 600.

Como 2º consequência a mais-valia transforma-se em lucro, que vai ser determinado pela força política do preço de venda de mercadoria. Todo esse processo global é a força concreta da movimentação do capital.

Portanto, $P = c + v + l$, ou seja, $P = 400c + 100v + 100l$. Aqui o capitalista tem uma taxa de lucro de 100% (50l + 50 mais-valia).

Valor → $V = 400c + 100v + (50L + 50 \text{ transferência, ou seja, mais-valia})$, onde o lucro vai ser determinado pelo força política de preço e venda de mercadoria. Aqui o capitalista tem um valor de 600 para sua mercadoria, e consegue vendê-la pelo preço de 600, as

forças do mercado são iguais para o capitalista e para o comércio varejista e tem como consequência o preço de venda de sua mercadoria com o valor de 600.

$P = 400c + 100v + 150l = 650$. Neste caso o capitalista entregou 600 e recebeu 650, havendo transferência positiva e uma taxa de lucro maior que a mais-valia. Significa dizer que o industrial tem poder de força para colocar sua mercadoria e formar o preço de venda da mercadoria.

O produto entra na circulação de mercadoria, mudança de propriedade, adoção de valor quando o condutor não é dono. Iniciando-se o ciclo quando o capitalista na forma de capital dinheiro compra mercadoria para execução e agrega força de trabalho.

D M ...P ...M' D'

$$P < V \quad m > l$$

$$P = V \quad m = l$$

$$P > V \quad m < l$$

Supondo a venda pelo Valor $P = V$ e considerando que o Preço é estabelecido em “consonância” com o mercado, quando o industrial vende ao comerciante vai (observar o mercado) estabelecer um preço de venda ao comerciante de acordo com o mercado.

Quando há muita oferta de produtos industriais havendo excesso de oferta de mercadorias fazendo com que o comércio fique com um potencial de venda maior que o desejo do consumidor, causando uma redução dos preços estabelecidos pelos industriais, agregado a isso devemos lembrar que não é somente a oferta de um único bem que está sendo oferecido e sim uma gama enorme de mercadoria e com um maior atrativo de diversificação na questão não somente de qualidade mas de diferencial entre os produtos ofertados dos diferentes industriais, tornando com isso o comércio saturado, e tendo como resultado a redução nos preços para o comércio varejista. Esse comércio varejista diante dessa situação se vê obrigado a promover liquidações, promoções do tipo leve três e pague dois, prazos maiores de pagamentos, etc., tornando o mercado competitivo e desigual, porque a força dos grandes industriais faz com que o comércio vergue ao seu comportamento de ofertar mais.

Já quando há poucos industriais ofertando, ou seja, escassez de produtos no mercado varejista faz com que os preços dos produtos sofram um aumento, pelo motivo de muitas pessoas querendo o mesmo bem e esse bem em pequenas quantidades faz com que o industrial tache um preço de venda maior que o seu valor de produção. Dessa forma a competição entre os industriais é menos acirrada, poucos industriais produzindo e um público consumidor apto a comprar.

4 ALDO DAVI LOPES CERCAL

Iniciou sua carreira como gerente das Lojas Carrefour no período de 1986 à 1995, depois disso como diretor de rendimento na cidade de Maringá na rede Mercadorama em hiper e mini shopping de 1995 à 1998 passando a gerente na rede Sonae Mercadorama na cidade de Curitiba de 1998 até 2000.

Nos anos de 2000 a 2003 trabalhou num escritório de Consultoria Associados de Operação de Supermercados e Varejo.

Em 2003 CBD – (Companhia Brasileira de Distribuição) como gerente geral das lojas Extra.

Na entrevista Aldo Davi Lopes Cercal constatou, em sua experiência profissional a existência de três fases da relação Indústria e Comércio como referência à fixação do preço: 1º, 2º e 3º fases;

Na primeira fase que vai dos anos 80 ao início dos anos de 1990 tendo como referência o comércio varejo – comércio em relação à indústria, num cenário de inflação em alta, prazo de pagamento longo, onde as aplicações financeiras serviam para custear as mercadorias e tendo conseqüência o achatamento dos preços, por exemplo um Pneu com um custo de R\$ 10,00 em 30 dias para pagamento da taxa de remuneração de R\$ 5,00, mas o ganho aqui era na aplicação financeira, o comerciante aplicava no fluxo de caixa para expansão, o Carrefour revertia os ganhos para a mercadoria com prazo de pagamento que era fundamental, neste caso o preço não era referência.

Outro fator o varejo não tinha como baixar custos com estoque (que era vista como força de lastro) a indústria estocava, a inflação alta, valorizando as tabelas de alta, dando bonificações onde tinham metas de compra (não era comum no comércio), ou seja, era uma jogada de mercado, não tinha como baixar os preços (100 unidades mensal se comprar 1.000 com bônus de 10% em mercadoria) outra jogada de mercado, ou venda em escala – benefício no fornecedor preço baixo para aumentar volume de venda com preços baixos junto a indústria, a indústria se empolgava com as vendas, tanto a indústria pequena como as grandes crescendo muito com essa atividade.

As empresas de modo geral cresceram com volumes de vendas cada vez maiores, com grandes definições, algumas empresas nessa época cresceram, mas muitas fecharam suas portas não suportando tamanho crescimento, e com a transferência das aplicações financeiras para o lucro nas mercadorias. Por exemplo, o cigarro que no dia 31 comprava-se e tinha 30 dias para o pagamento com 10% de desconto na tabela refletindo boas aplicações e boas negociações.

O varejo fixava o preço de venda com a chegada do Real URV congelamento passageiro dos preços. Venda de um produto R\$ 2,00 com um volume do dobro X a mais, com esse preço apesar da inflação era grande o volume de venda para os grandes hipermercados e o pequeno varejista era condenado, pois o pequeno tinha um valor de R\$ 3,00 e os hipermercados o valor de R\$ 1,00. Nesta definição de preço o comerciante era refém das grandes empresas distribuidoras, crescimento de muitas empresas e fechamento de muitas.

O Real marcou a indústria de preços com patamar baixo sem ganho financeiro de 1 pra 1 que praticamente desapareceu, o poder de compra era muito alto, a indústria preparada para consumo de preço com rentabilidade assegurada e sem ficar desabastecida pela indústria como fazia a Sadia com cotas de compra (quebra cabeça), com ajustes de preços baixos desabasteciam a indústria, e preços altos não vendiam a margem sobre venda do produto era o preço de mark-up.

Nesta segunda fase a partir da concentração do varejo o comerciante passou a determinar o preço ficando a Indústria dependente deste varejo oligopolizado, em 1990 com a fusão e aquisição dos supermercadistas havendo concentração da distribuição do mercado nas mãos de alguns, reduzir e equilibrar despesas fixas para aumentar faturamento – Carrefour compromisso público de vender mais barato oferecer menor preço concentração das pequenas empresas pelas grandes (Coletão, Real Sonae, Demeterco, Carrefour, Lojas Americanas, Pão de açúcar, Barateiro entre outras) muitas aquisições nesta época.

A indústria, com o passar do tempo, passou a ser refém dos varejistas, portanto a indústria passa a tomar medidas para reverter essa situação, fusão das indústrias com a concentração da Indústria, a partir de 2003 os Industriais passaram a determinar o preço.

A indústria passa a se dar bem, fortalecendo os pequenos varejistas, dando melhores condições para os grandes varejistas se darem bem. As grandes indústrias disputando com os pequenos comerciantes – os gigantes engolindo pequenos para combater grandes varejistas, com grandes varejistas com vantagens tiveram que aceitar tabelamento por parte da indústria.

Preços mínimos para comercializar, para manter regalias de contrato sob pena de corte de contrato. Exemplo: Coca-cola, Ambev ditando preço de mercado. A indústria está fixando o preço. Quem define na hora da compra é o consumidor, consumidor comprando disputa de preços comerciante e varejo.

Nesta terceira fase a concentração da indústria em impor o preço para o comércio, portanto a imposição de preço em 2003 pela indústria.

Indicadores Nilsen – pesquisa de mercado, autorização de grandes varejistas e indústrias ao acesso de venda e estoques, à posição de mercado, proporcionou o crescimento de 10% em alguns produtos, 5% num determinado mercado. Indicadores que auxiliam para montagem de estratégia, aumentar preço – sabe como agir. Consumidor define o preço respondendo ao bolso, produto líder, bolso ruim produto alternativo.

Diversos produtos de escala de preço todos gostariam de comprar, marca própria para líder (escolha econômica, menor preço), na última prateleira – campo de visão (marca líder) o produto que o cliente quer encontrar, e se abaixa para compra (escolha econômica), alcance fácil para ser vendido (marca líder). Uma das saídas (super) do tabelamento e concorrência marca própria com a marca de quem vai vender.

A indústria sabe que vai vender, não precisa de propaganda, não precisa de estrutura para venda do produto certo com menor preço para varejo, a indústria ganha, nesse caso é quem fixa o preço – Preço de custo da indústria e o preço de custo da marca própria, se houver garantias de compra e venda, o preço de custo menor fixa o preço em relação ao consumidor, temos que ver o mercado consumidor. Se houver necessidade, baixar preço.

Venda de três Produtos

Arroz PC (preço de custo) R\$ 1,00 (margem máxima de 10%) R\$ 1,10

Mercado A) R\$ 1,10

Mercado B) R\$ 1,08

Mercado C) R\$ 1,09

Cerveja PC R\$ 0,50 (margem máxima de 10%) R\$ 0,55

Mercado A) R\$ 0,69

Mercado B) R\$ 0,65

Mercado C) R\$ 0,70

Macarrão PC R\$ 1,50 (margem máxima de 20%) R\$ 1,80

Mercado A) R\$ 1,90

Mercado B) R\$ 2,05

Mercado C) R\$ 1,99

O preço de referência de mercado quem define para um patamar é o mercado equilibrado com a indústria – e tem como primeira premissa a pesquisa de negociação, depois a pesquisa de mercado.

Existem categorias em que se trabalha com margens maiores e margens menores. O arroz, atrativo para outros produtos como, por exemplo, o doce de leite com 20% de representatividade de vendas onde o preço máximo R\$ 3,00 e preço mínimo R\$ 2,00 sendo que o varejista comprou por R\$ 1,00.

Antes o comerciante determinava o preço, a concentração das grandes distribuidoras e grandes canais de aplicação financeira jogam o preço para baixo. A indústria com capacidade de escala maior para venda mais barata. O preço não era tão determinante, um diferencial para vender mais barato. Depois da instalação mais comerciantes começam a baixar os preços. Depois do Real a busca por outras fontes de renda (comércio), redução de custos e despesas de operação, a indústria se concentrou para redução de custos.

O consumidor marca o preço, e a indústria e o comércio se orientam para determinar o preço.

Produtos procurados têm uma situação intermediária de negociação.

Produtos mais procurados o consumidor determina o preço, o comerciante espreme a indústria para não perder mercado. O Lucro é dividido entre o industrial e o comerciante (negociação apertada).

Produtos pouco procurados – muitos fornecedores com contratos mais longos. Os comerciantes têm margem boa de lucro com diferentes forças de negociação mais relaxada devido a uma margem maior de lucro.

Independente da fase, o tipo do produto (mercadoria) define uma relação específica entre indústria e comércio.

CONCLUSÃO

Conclui-se que a fixação de preço entre indústria e comércio se dá através das relações estabelecidas dentro do mecanismo de mercado.

Nesta relação a fixação do preço é determinada pela parte que detém maior poder político. Na situação em que a indústria tem o maior poder ela dita o preço ao comerciante. Este poder advém da sua superioridade em relação ao comerciante, proveniente da maior concentração econômica.

Situação oposta, portanto o comerciante dita preço ao industrial quando neste mecanismo de mercado detém a concentração econômica.

No caso brasileiro recente constatou-se a existência de três fases, onde num primeiro momento a inflação e longos prazos de pagamento serviam para custear aplicações financeiras custeando dessa forma o custo das mercadorias, assim o poder de fixação de preço é secundário prevalecendo os preços de pagamentos.

Num segundo momento houve a fusão, aquisição e concentração dos supermercadistas, dessa vez foi o comércio varejista que se uniu para enfrentar a indústria que passa a ser refém dos comerciantes varejistas, passando a determinar o preço ficando a indústria dependente deste varejo oligopolizado. A indústria passa a fortalecer pequenos varejistas melhorando suas condições para que a indústria volte a ter poder de negociação diante das fusões dos comerciantes varejistas.

Num terceiro momento, a partir de 2003 houve a concentração da indústria, o que representa força política à indústria. Com esta força política a indústria determina o preço ao comércio o qual fica refém da indústria.

REFERÊNCIAS

CERCAL, Aldo D. L. Entrevista concedida a **Maria Helena Cavalcanti Barros**. Curitiba, 11 de abr. de 2006.

DAVID, Ricardo. **Princípios de Economia Política e Tributação**. Tradução de Paulo Henrique Ribeiro Sandroni. 11º ed. Editora Nova Cultural. 1996.

FERREIRA, Wilson Costa. **Expoente do Fisiocracismo**. Disponível em: http://www.agr.go.gov.br/grup_inter_decis_extram.doc. Acesso em 08/ fev 2006.

MARX, Karl. **O Capital – Crítica de Economia Política**. Volume IV – Livro Terceiro – O Processo Global da Produção Capitalista. Os Economistas – Editado por Friedrich Engels. 2º ed. São Paulo. Nova cultural, 1983 – 1986.

PETTY, William. **Obras Econômicas**: apresentação de Roberto Campos; tradução de Luiz Henrique Lopes dos Santos e Paulo de Almeida. **Escritos sobre Economia / David Hume**, apresentação de Rolf Kuntz, tradução de Sara Albieri, Revisão de João Paulo Gomes Monteiro. **Quadro Econômico dos Fisiocratas / François Quesnay**. Apresentação de Roberto Campos, tradução de João Guilherme Vergas Neto. Editor: Visto Civita 1983. Editora Abril Cultural.

QUESNAY, François. **Filosofia Moderna: Resumos Bibliográficos**. Disponível em: www.cobra.pages.nom.br, INTERNET. Acesso em 08 fev 2006.

RICARDO, David, 1772-1823. **Princípios de economia política e tributação: com a introdução de Peiro Sraffa Os Economistas**; apresentação de Paulo Singer; tradução de Paulo Henrique Ribeiro Sandroni. – São Paulo: Abril Cultural 1982.

SANDRONI, Paulo, **Novíssimo Dicionário de Economia**. 2º ed. São Paulo: Best Seller, 1994.

SANDRONI, Paulo, **Novíssimo Dicionário de Economia**. 7º ed. São Paulo: Best Seller, 2001.

SMITH, Adam. **Investigação sobre sua natureza e suas causas. Os Economistas** (com a introdução de Edwin Cannan) Volume I (apresentação de Winston Fritsch, tradução de Luiz João Barúna) São Paulo: Nova Cultural. 1996.

SMITH, Adam. **A Riqueza das Nações – Investigação sobre sua Natureza e suas Causas Os Economistas** – com a introdução de Edwin Cannan Volume I. Apresentação de Winston Fritsch, Tradução de Luiz João Baraúna. Nova Cultural. 1996.

SMITH, Adam. **História.doc.** Disponível em:
<http://www.hystoria.hpg.ig.com.br/libclas.html>. Acesso em: 08 fev 2006.