

# A VERDADEIRA NATUREZA DO CAPITALISMO: PARTE 2 | POR NORBERT HÄRING

*Posted on 28. September 2020*

## Rendimento do desemprego devido a monopólios e privilégios

*Um ponto de vista de Norbert Häring.*

O valor das empresas e da terra, ou seja, o capital dos capitalistas, consiste em grande parte em direitos de monopólio protegidos pelo Estado. Assim, o capital não serve a produção e a satisfação das necessidades, mas a redistribuição dos trabalhadores e consumidores para os proprietários destes direitos.

Na Parte 1, foi apresentada a tese de que o capital não é um factor de produção que ajuda a satisfazer as necessidades da população, mas sim o direito de reivindicar uma parte da produção para si próprio.

Queremos agora apoiar esta tese com dados.

Isto é mais óbvio no caso dos terrenos, sem os quais não é possível nenhuma habitação e nenhuma produção. Isto não é um aspecto secundário. O capital social da economia alemã, de 20 triliões de euros, conforme comunicado pelo Instituto Federal de Estatística, consiste apenas em 2 triliões de euros, ou um décimo, de "veículos, máquinas e outros equipamentos". 9,3 triliões de euros são contabilizados por bens imóveis residenciais e comerciais, principalmente imóveis residenciais (cálculo do produto doméstico p.60). O grande resto consiste principalmente em propriedade intelectual e sistemas de armas militares.

Isto confirma mais uma vez o que vimos na Parte 1, que os meios de produção, que devemos pensar quando falamos de capital, constituem uma parte muito pequena do que constitui a riqueza e o poder dos (grandes) proprietários de capital.

## Arrendamento como preço de monopólio

O solo como superfície com uma camada específica não é produzido, mas está simplesmente lá. Não se desgasta e não é eliminado como máquinas e equipamentos. Em vez disso, o solo está a tornar-se cada vez mais caro porque se está a tornar mais escasso e mais valioso como resultado do crescimento populacional e económico. "Uma melhor compreensão das especificidades da terra pode ajudar-nos a resolver os problemas sociais mais prementes, tais como preços imobiliários excessivos, desigualdade e produtividade estagnada", promete Ryan-Collins, que, juntamente com Toby Lloyd e Laurie Macfarlane, escreveu o livro

"Rethinking the Economics of Land and Housing".

O economista clássico Adam Smith tem a sua palavra a dizer no livro com a explicação:

A pensão de base é, evidentemente, um preço de monopólio. Não se baseia no que o proprietário gastou ou, pelo menos, no que precisa em rendimentos, mas sim no que o agricultor pode pagar.

No jargão dos economistas, pensão significa "rendimento sem benefícios", por exemplo, na palavra "pensão de monopólio". O proprietário de um terreno dá o seu terreno a quem quer que esteja disposto a pagar a maior parte do lucro que pode ser obtido com a gestão desse terreno. Hoje em dia, o preço ou aluguer é principalmente determinado pelo local e pelas utilizações permitidas. Normalmente têm muito pouco a ver com os investimentos dos proprietários de terras.

Se for construída uma nova estrada ou um caminho-de-ferro suburbano, os proprietários dos terrenos urbanizados podem tirar a maior parte da vantagem sob a forma de preços mais elevados do terreno.

Quando o poder económico e os rendimentos numa região aumentam, os proprietários de terras também beneficiam em grande medida. Na maioria dos casos, eles não têm de contribuir significativamente para os custos.

Antes de ouvirmos os gritos dos proprietários que compraram as suas casas a um preço elevado e com uma hipoteca elevada, deixem-me sublinhar que é verdade. Os bancos e os mecanismos do capitalismo asseguram que aqueles que ainda não são ricos, mas precisam do sector financeiro para se tornarem proprietários, só têm a sorte e, de forma limitada, de estar entre os especuladores do sistema. Têm de pagar tanto aos anteriores proprietários e aos bancos sob a forma de preços de compra elevados, juros e juros compostos que, pelo menos durante muito tempo, é mais provável que estejam entre os pobres do que entre os ricos em termos de nível de vida. Mas este grupo não constitui o grosso da propriedade da terra. É antes o muro de protecção política contra as grandes fortunas, que serve para afastar os impostos sobre a terra e a propriedade.

Mesmo os economistas clássicos como Adam Smith esperavam e temiam que uma parte cada vez maior do

dividendo de crescimento fosse para os proprietários de terras. Rendas e arrendamentos crescentes fariam subir os salários e os custos de produção e abrandariam o desenvolvimento económico. Para Marx a solução era clara: nacionalização. Smith defendeu, muito mais moderadamente, o aumento da tributação do valor da terra. A carga fiscal do Estado deve recair, tanto quanto possível, sobre aqueles que recebem pensões básicas - em vez de recair sobre os rendimentos do trabalho ou do empreendedorismo. Afinal de contas, a tributação das pensões monopolistas não prejudica os incentivos ao desempenho. Apenas deprime os preços líquidos da terra até ao limite do imposto.

No ensaio "A medição da riqueza", o antigo economista-chefe do Banco Mundial, Joseph Stiglitz, salientou que um aumento da riqueza nacional resultante de valores mais elevados da terra não implica de forma alguma uma capacidade produtiva adicional na economia. É uma riqueza fictícia. A terra não teria lugar no capital social. Pelo menos no capital social do conto de fadas neoclássico, que dá uma importante contribuição para a produção.

Pelo contrário, como Adam Smith já sabia, arrendamentos de terras mais elevados e, portanto, preços de terras mais elevados, são um obstáculo à produção porque a tornam desnecessariamente mais cara. Isto é directamente visível no caso de terras necessárias para a produção. Mas mesmo que os custos de habitação aumentem, a produção tornar-se-á mais cara. Qualquer pessoa que queira produzir numa cidade onde a habitação é cara deve pagar salários e vencimentos elevados, caso contrário os seus trabalhadores e empregados não podem ou não querem viver lá.

O que aparece nas estatísticas como um ganho de prosperidade para a nação, como um stock de capital devido ao registo unilateral, é na realidade apenas uma redistribuição - ou por outras palavras, uma medida do poder dos capitalistas para valores apropriados de outros. Os valores de propriedade mais elevados são registados. Mas os custos mais elevados para arrendatários e arrendatários não o são. Assim, alimenta-se a ilusão de que a sociedade se tornou mais rica quando uma parte dela recebe mais de outra parte para a utilização da terra existente.

Menos claramente visível, existem relações muito semelhantes entre empresas, empregados e

consumidores. Mesmo que a Microsoft traga uma enorme fortuna sob a forma de "direitos de propriedade intelectual" para a conta de capital, isto não é mais do que uma obrigação de pagamento de todos os utilizadores de software, o que torna a produção mais cara e ajuda a enganar os consumidores.

### **Os lucros do monopólio determinam o valor da empresa**

A administração empresarial chama a essa parte do valor da empresa, que se baseia principalmente em direitos exclusivos e protegidos pelo Estado, em inglês "Intangibles", em alemão "Intangible Assets". A economia também tem um nome para a proporção do valor do capital de uma empresa que o poder do mercado representa: Tobin Q: Mede quantas vezes o valor total do capital de uma empresa é maior do que o valor de substituição dos seus activos físicos. O valor total do capital é o valor de mercado de uma empresa, por exemplo na bolsa de valores, mais as suas dívidas (o capital emprestado).

No seu livro "Capital como Poder", Bichler e Nitzan mostram que o Q de Tobin tem sofrido longas e fortes ondulações a nível macroeconómico ao longo do último século, com o valor do Q nos EUA a flutuar entre 0,7 e 2,8. Assim, a valorização do capital de todas as empresas variou entre apenas três quartos do valor do seu património físico e quase três vezes esse valor.

O Q de Tobin é mais elevado para as maiores empresas, uma vez que estas têm significativamente mais direitos de monopólio do que as mais pequenas. Segundo o estudo "The Power of Intangible Assets". An Analysis of the S&P 500" desde 2006, a relação entre o valor de mercado e o valor dos activos das 500 maiores empresas americanas listadas no índice de acções S&P 500 aumentou de 1,2 vezes em 1975 para 5 vezes em 2005. Por outras palavras, a proporção do valor de mercado representada pelos "intangíveis" não-físicos aumentou para 80 por cento para as maiores empresas. O "descanso" intangível, que não é explicado pelos economistas, representa a maior parte do valor da empresa, enquanto a base material explica apenas 20 por cento do mesmo. "O capital intelectual tornou-se a classe de bens mais importante em todos os países industrializados", resumem os autores.

Mais recentemente, Gary Cokins e Nick Shepard 2017 em "The Power of Intangibles" concluem também que no S&P 500, o rácio entre activos corpóreos e incorpóreos se inverteu de quatro para um para um em

1975 para um para quatro em 2015, o que significa que em 2015, 80 por cento do valor do capital das maiores empresas americanas era constituído por "capital intelectual, mão-de-obra, cadeias de fornecimento e outras relações chave".

Cadeias de fornecimento e mão-de-obra significa que uma empresa organizou a produção de uma forma que outras não podem facilmente imitar porque não têm as mesmas relações estabelecidas com os fornecedores e a mesma equipa de trabalhadores estabelecida. Estas são fontes de lucros em excesso que não são devidas a privilégios estatais. No entanto, não devem desempenhar um papel demasiado importante. Ao contrário das proibições legais de imitação, podem ser ultrapassadas pelos concorrentes se houver um retorno que seja suficientemente grande.

### **O investimento danifica o valor do capital**

Na sua busca das causas das fortes flutuações da parte dos activos intangíveis no valor da empresa, Bichler e Nitzan descobrem que o valor da empresa e o valor dos activos físicos tendem a mover-se em direcções opostas. Se um lote é investido e o valor dos activos físicos aumenta em conformidade, a avaliação das empresas no mercado de capitais tende a diminuir. Se, por outro lado, pouco é investido, o valor da empresa aumenta.

Três economistas norte-americanos chegaram à mesma conclusão surpreendente no seu documento "How the Wealth Was Won". Examinaram quais os factores que fizeram subir o valor de mercado das empresas de acções americanas nos dois períodos de 1952 a 1988 e 1989 a 2017.

No período anterior, os aumentos de produção foram elevados e o aumento dos valores das existências baixos. No segundo período, a produção expandiu-se muito menos, mas os valores bolsistas das empresas dispararam. Expresso em números: Nos 29 anos entre 1959 e o final de 1988, o valor acrescentado de todas as empresas norte-americanas fora do sector financeiro aumentou 4,5% ao ano, ajustado à inflação, e nos 29 anos seguintes apenas ligeiramente mais de metade dessa taxa, a 2,5%. No entanto, o valor de mercado de todas estas empresas aumentou - ou foi precisamente por causa disso? - no período mais recente, a 8,4% por ano, quase o dobro do que no período anterior, a 4,5%.

Os três economistas observam que estatisticamente, 92% do aumento do valor das empresas até 1988 poderia ser explicado pelo aumento do valor acrescentado. Nas últimas quase três décadas, apenas um quarto deste número foi alcançado. Em contrapartida, mais de metade do aumento do valor tinha sido "criado" através da redistribuição das pensões económicas. Por outras palavras, os consumidores têm de financiar margens mais elevadas das empresas, os empregados recebem uma parte menor do valor acrescentado das suas empresas. Em cada caso, onze por cento do aumento do valor foi devido a dois outros factores.

### **As margens de lucro estão a ficar cada vez maiores**

Estes resultados são consistentes com uma literatura científica mais recente que documenta um forte aumento das margens de lucro das grandes empresas, especialmente nos EUA, mas também na Europa. O contraste entre o forte crescimento dos lucros e o fraco crescimento económico pode ajudar a explicar porque é que as empresas investem pouco apesar dos lucros elevados e das baixas taxas de juro.

Dois economistas do Banco Mundial demonstraram no seu ensaio "The Rise in Corporate Saving and Cash Holding in Advanced Economies" que os motores deste desenvolvimento, que é intrigante para a economia de livros-texto, são sobretudo as maiores empresas. Os seus lucros aumentaram devido, entre outras coisas, a uma diminuição da carga fiscal, à diminuição das despesas com juros e à diminuição do rácio salarial. Uma vez que os rendimentos do capital são muito mais concentrados do que os rendimentos do trabalho, e porque a taxa de poupança dos ricos é elevada, não é surpreendente que isto tenda a paralisar a procura das famílias. Quando a procura é baixa, o investimento é tipicamente também baixo.

Uma ilustre equipa de investigadores, incluindo David Autor, John Van Reenen e Lawrence Katz, também apresentou fortes provas para apoiar a tese de que o crescente poder de mercado de algumas empresas super-estrelas, especialmente nos EUA, leva ao aumento dos lucros monopolistas e, em troca, deprime a quota dos trabalhadores na criação de valor. No ensaio "The Fall of the Labor Share and the Rise of Superstar Firms", publicado no famoso "Quarterly Journal of Economics", mostram que algumas grandes empresas com elevados rácios de lucro estão a ganhar quotas de mercado cada vez maiores. Ao fazê-lo,

estão a deslocar empresas nas quais os empregados recebem uma maior percentagem do valor acrescentado. Quanto mais a concentração das quotas de mercado aumenta numa indústria, mais o peso dos salários diminui, mais eles mostram.

Tradicionalmente, as indústrias e empresas com lucros elevados têm também pago salários particularmente elevados. Isto servia para contrariar o declínio do peso dos salários em tais indústrias e empresas. No entanto, como as empresas estão a externalizar cada vez mais actividades de mão-de-obra intensiva para fornecedores em países estrangeiros baratos, utilizando agências de emprego temporário ou celebrando contratos de trabalho com trabalhadores independentes, conseguem limitar o aumento salarial anteriormente habitual a uma pequena mão-de-obra de base.

Para os proprietários das empresas e obrigações empresariais, os capitalistas, o factor decisivo não é o quanto é produzido e consumido, mas o quão elevados são os ganhos actuais e futuros e como o mercado de acções avalia esses ganhos. A primeira parte, quanto lucro pode ser feito com um determinado equipamento de meios de produção, é chamada poder de mercado. Se as empresas podem aumentar as margens de lucro - com a ajuda da política - aumentando os seus prémios de preços e deprimindo os salários e remunerações, então isto não é bom para a produção e vendas. Porque então as pessoas têm menos dinheiro à sua disposição. Mas é bom para os lucros.

Para que a política possa ajudar, é fascinada pelas empresas cada vez mais ricas com contribuições financeiras, empregos (laterais) lucrativos e um exército cada vez maior de lobistas cada vez mais bem pagos. A ajuda consiste então em flexibilizar as regras da política de concorrência e aplicá-las com menos rigor, e em dismantelar os direitos dos trabalhadores.

### **A produção de hype bolsista**

O hype bolsista é um factor importante para explicar as fortes flutuações no valor das empresas, em relação aos seus activos físicos. Esta exuberância dos investidores na avaliação dos ganhos futuros é deliberadamente gerada e está a tornar-se cada vez mais pronunciada porque os envolvidos podem ganhar muito dinheiro com ela. Basta pensar no hype em torno da quota da Telekom e das empresas listadas no



Neuer Markt durante a bolha dotcom no final dos anos 90, quando a avaliação de todas as empresas que tinham alguma coisa a ver com a Telekom ou com a tecnologia digital chegou a alturas absurdas.

O exemplo mais conhecido é o da Telekom, cujas acções totalmente sobrevalorizadas foram vendidas com grandes campanhas publicitárias. As pessoas compraram porque os preços subiram acentuadamente e apostaram em mais aumentos de preços, impulsionados por gestores eufóricos, estudos de analistas e reportagens dos media. Mesmo a empresa de marketing de direitos de media EM.TV, que lançou as suas acções em bolsa ao equivalente a 35 cêntimos em 1989, foi avaliada em 120 euros por acção em 2000.

A produção de hype é um sucesso regular porque todos os envolvidos têm interesse em participar. Os meios de comunicação social encontram mais vendas quando participam. Os analistas dos bancos, que supostamente avaliam as acções objectivamente ao serviço dos investidores, estão na realidade a fazê-lo ao serviço dos seus empregadores, que ganham dinheiro com a propaganda do mercado de acções. E os gestores das empresas são pagos com acções e opções sobre acções de tal forma que os seus rendimentos aumentam desproporcionadamente quando o valor da bolsa sobe, enquanto perdem muito pouco dinheiro quando a bolha rebenta.

Evidentemente, o valor bolsista das empresas não pode aumentar mais do que os seus lucros indefinidamente. A dada altura, quando a proporção se torna demasiado absurdamente elevada, as compras secam e as vendas são partilhadas. Os preços caem e ocorre um mercado de ursos ou um crash.

Isto é claro para os principais participantes na produção de hype, mas não diminui os seus incentivos. Os salários dos analistas e gestores de empresas não se tornam negativos no crash, eles mantêm os seus elevados rendimentos do período de "hype". Os grandes bancos de investimento, que produzem o hype mas não se deixam infectar por ele, são os primeiros a reconhecer os sinais da inevitável reviravolta, em parte porque podem ver nos livros de encomendas como o vento gira e podem agir com base nisso. Enquanto ainda encorajam os investidores a comprar, eles próprios apostam na queda dos preços e ganham dinheiro com eles.

Se as coisas correrem mal, o governo está sempre pronto a ajudar, porque o sector financeiro é

sistemicamente relevante.

E durante a propaganda, as empresas sobrevalorizadas e os seus proprietários podem fazer compras com os seus bens fictícios e comprar partes da economia que não são tão sobrevalorizadas. Por isso, cada nova moda bolsista provoca uma maior concentração do poder económico.

### Resumo e perspectivas

Vimos que o capital nas suas formas mais importantes, os bens fundiários e os direitos de monopólio protegidos pelo Estado, não torna possível a produção para satisfazer as necessidades, mas torna-a mais cara, e que, portanto, os bens dos proprietários do capital aumentam mais fortemente precisamente quando se investe menos em instalações de produção. Além disso, vimos como vários jogadores ganham dinheiro extra ao aumentarem os valores do capital negociado em bolsa através da produção de "hype".

No próximo episódio analisaremos como o sector financeiro (incluindo os bancos centrais), como alavanca dos capitalistas, garante que os valores do capital continuam a subir à custa dos trabalhadores, inquilinos e consumidores.

+++

Obrigado ao autor pelo direito de publicar o artigo.

+++

Este artigo apareceu pela primeira vez em: [norberthaering.de](http://norberthaering.de)

+++

Fonte da imagem: Kanok Sulaiman / portadas

+++

KenFM esforça-se por um amplo espectro de opiniões. Os artigos de opinião e as contribuições dos convidados não têm de reflectir a opinião do pessoal editorial.

+++

Gosta do nosso programa? Informação sobre outras possibilidades de apoio aqui:

<https://kenfm.de/support/kenfm-unterstuetzen/>

+++

Agora também nos pode apoiar com as Bitcoins.



BitCoin endereço: 18FpEnH1Dh83GXXGpRNqSoW5TL1z1PZgZK