

*Os lucros elevados estimulam ao máximo os investimentos, a concorrência e a pesquisa; aumentam a produção e fazem baixar o custo das mercadorias.*

*Em resumo:*

# Lucros Significam Empregos

*Henry Hazlitt*



OS ATAQUES socialistas ao regime capitalista o principal vilão são os lucros. Retratam-nos como monopolizadores, injustos, excessivos. Julga-se comumente que são conseguidos ou por um acréscimo dos preços ou por uma redução dos salários. Afirma-se que os lucros de alguns são a causa da pobreza das massas.

A verdade é exatamente o contrário. Numa economia baseada na competição, as margens mais altas de lucro cabem às firmas que, graças à sua eficiência, logram mais êxito em diminuir o custo da produção. Dessa maneira, o esforço constante pela elevação dos lucros ao máximo *reduz* os preços, fazendo baixar o custo. A proibição do lucro faria o mundo voltar à pobreza.

A função social dos lucros e perdas é: (1) elevar ao máximo os estímulos à produção; (2) equilibrar a

produção entre milhares de diferentes artigos e serviços, de modo a fornecê-los nas proporções desejadas pelos consumidores; (3) estimular incessantes aperfeiçoamentos na eficiência, reduzir o custo, e, portanto, os preços, e (4) colocar o capital e a direção da produção nas mãos daqueles que mais se mostram capazes de bem servir os consumidores.

Num livro volumoso, completo e extremamente necessário, intitulado *Para Compreender os Lucros*, o falecido Claude Robinson defendeu o sistema de lucros e perdas e esforçou-se por desfazer velhos conceitos errados e calúnias.

**Quem Recebe o Quê?** Robinson preocupa-se particularmente em mostrar como se exagera em geral o montante dos lucros. Assim, esclarece que no período de dez anos—de 1949 a 1958—o lucro médio de tôdas as emprêsas manufatureiras dos Estados Unidos foi apenas de

*Condensado de "Newsweek"*

3,9% no total das vendas e de apenas 8,6% nos investimentos (apesar da inflação durante o período). O comércio de roupas e os fabricantes de carnes enlatadas tiveram um lucro de menos de 1% nas vendas durante os dez anos.

Quanto à divisão da renda das empresas entre empregados e proprietários, êle mostra que no período de 22 anos, que foi de 1938 a 1959, os empregados receberam uma parte de 84 centavos de cada dólar à disposição de ambos os grupos, cabendo aos acionistas apenas 16 centavos. Êsses 16 centavos foram por sua vez divididos em sete centavos reinvestidos nas empresas e nove centavos distribuídos em dividendos. Assim, de ano para ano, os trabalhadores das empresas receberam mais de cinco vezes o que havia *disponível* para os proprietários e mais de nove vezes o que êstes realmente *receberam*. Em suma, uma renda elevada das empresas é tão importante para os empregados como para os proprietários. De fato, um quadro que comparasse os lucros das empresas, o número de empregados e os salários de ano para ano desde 1929, mostraria que as três coisas oscilam *juntas*.

**Criar Abundância.** Parte da função dos lucros é encaminhar a produção para os produtos certos, isto é, os mais procurados pelos consumidores. No período de dez anos, de 1950 a 1959 inclusive, as princi-

pais companhias de produtos farmacêuticos dos Estados Unidos tiveram em média 10,9% de lucros nas vendas e 20,5% nos investimentos. Em contraste com isso, a indústria manufatureira fêz apenas 5,8% nas vendas e 12,6% em investimentos. Só deplorarão tais cifras os que deixarem de reconhecer as suas consequências. Em 1948 a indústria farmacêutica dos Estados Unidos gastou 30 milhões de dólares em pesquisas; em 1959 dedicou à mesma atividade 170 milhões de dólares. O resultado? Verificou-se não só a descoberta de uma infinidade de medicamentos que prolongam a vida e atenuam o sofrimento e a dor, mas também uma baixa sensacional no preço dos remédios. Cem mil unidades de penicilina eram vendidas por 100 dólares em 1943 e por 22 centavos em 1956 no mercado dos Estados Unidos. A cortisona foi lançada no mercado ao preço de 200 dólares por grama em 1949, baixando para dois dólares em 1957.

É rematada loucura pensar que os políticos "protegem" o consumidor quando estabelecem um teto arbitrário para os preços ou os lucros. São precisamente os lucros elevados que estimulam ao máximo o investimento, a concorrência e a pesquisa para aumentar a produção e baixar o custo dos artigos mais desejados. É o esforço pelos lucros altos que cria abundância e baixa os preços.

