

Barco de Brinquedo Movido a Balão

Uma Introdução ao Preço Real

Tradução por Dinaura Julles

Sempre gostei de madeira bonita e, como sou professora, presto atenção em brinquedos de madeira que possam interessar a uma criança, que ofereçam uma oportunidade de fazer algo acontecer, ofereçam uma experiência interessante e divertida, e inspirem novas ideias e possibilidades. Recentemente, encontrei um brinquedo que eu não conhecia no catálogo da loja de ferragens Lehman's Hardware Store – um barco de brinquedo movido a balão.

A Lehman's conquistou sua boa reputação vendendo ferramentas de alta qualidade, lâmpadas, dispositivos e uma grande variedade de utensílios domésticos em uma região de Ohio conhecida como "País Amish". Eles também procuram oferecer às comunidades Amish e Menonita locais um ponto de venda para as suas respeitadas ferramentas e produtos artesanais. As pessoas vêm de longe para fazer compras na Lehman's – ou compram por meio do catálogo da Lehman's. Eu fiz os dois.

No catálogo, há duas versões de um barco de brinquedo movido a balão oferecidas ao cliente. Uma é fabricada na China, a outra, feita pelos Amishes dos Estados Unidos. O brinquedo chinês era vendido por US\$ 6 e o feito pelos Amishes, por US\$ 11. Fiquei curioso e queria saber o que estava por trás desta duplicidade. Ao pesquisar sobre o brinquedo, encontrei o blog do diretor-presidente Galen Lehman, "A Lehman's deveria comprar da China?"*, que esclareceu a perspectiva deles.

Lehman escreveu: "Um grande dilema para mim é o que fazer com as mercadorias fabricadas na China. Na Lehman's, adotamos uma política simples: Nós não substituiremos um fornecedor dos EUA por um fornecedor chinês. Mas o que começou como um simples conceito acabou não sendo tão simples." Ele identificou três problemas:

1. "O que devemos fazer quando as pessoas acusarem a Lehman's de cobrar um preço alto porque oferecemos produtos feitos por americanos?"
2. "Deveríamos proteger os fornecedores americanos mesmo quando acharmos que eles estão fazendo um produto de baixa qualidade?"

* www.Lehmans.com, Lehman's Country Life, 1 de outubro de 2007, Galen Lehman, "Should Lehman's be buying from China?"

3. O que deveríamos fazer quando certos itens que vendemos simplesmente deixam de ser produzidos nos Estados Unidos? "Setores inteiros da economia americana foram dizimados por produtos importados. Em muitas linhas de produtos, simplesmente não existe um único fabricante americano (até onde sabemos). Às vezes, oferecemos duas versões do mesmo item, uma chinesa e outra americana. Por exemplo, oferecemos dois barcos de brinquedo movidos a balão, um é feito por um carpinteiro Amish local e outro fabricado na China. Quando oferecemos as duas versões de um item, a americana e a importada, a versão feita nos Estados

Unidos em geral vende melhor. Isso acontece apesar de a versão americana ser, em geral, mais cara.”

A descrição de Galen Lehman dos barcos de brinquedo movidos a balão é um bom exemplo do dilema enfrentado por compradores e varejistas. Duas versões praticamente do mesmo barco de brinquedo, uma fabricada por um operário na China e outra produzida por um artesão Amish nos Estados Unidos, estão sendo vendidas por preços bastante disparatados. Poderia surgir uma sensação de injustiça diante desta situação para os dois lados. Priorizar os artesãos locais e a alta qualidade do seu trabalho tem sido um princípio comercial muito admirado da Lehman’s Hardware, e ele vem funcionando bem há mais de duas gerações. No entanto, como afirma Galen Lehman, isso já não é tão simples assim. Eu suspeito que agora precisamos de um Conjunto aprimorado de diretrizes mais profundas, conscientes e humanas para viver em um mundo que já se transformou em uma única economia. Uma dessas diretrizes bem que poderia ser a compreensão e a prática do chamado “preço real.”

Agora procuro pagar um preço real pelo que compro, sempre que possível. Tudo começa com uma conversa sincera: “Você está recebendo o que precisa para continuar com o negócio e manter a sua família?” Pode haver um longo caminho adiante antes de eu conseguir fazer isso plenamente. A divisão de trabalho se tornou tão sofisticada que é difícil seguir o trajeto da concepção do produto até a produção, distribuição e venda final dos produtos feitos de matéria prima natural. Quanto a ideias, criatividade e engenhosidade, a divisão de trabalho amplia-se para outra direção, na qual produtos intangíveis em forma de serviços são valorizados e pagos. Chegar ao preço real nos dois níveis requer compreensão, objetividade, respeito mútuo e cooperação constantes. Talvez precisemos de “associações de preço real” nas quais essas questões possam ser abordadas de uma forma humana.

Faço parte de um grupo de economistas que está pesquisando o papel significativo que o preço real pode desempenhar no reequilíbrio da economia, de modo que as necessidades de todos possam ser satisfeitas em transações de um ser humano para outro ser humano, no nível micro e também no nível macro. Se todos quisessem pagar um preço real (frequentemente em forte contraste com o preço mais baixo) pelo que comprem, quer sejam bens ou serviços, acredito que grande parte da atual agitação política causada por uma grande variedade de injustiças desapareceria, ou pelo menos diminuiria consideravelmente. Com uma renda real, as necessidades dos indivíduos seriam satisfeitas dentro da própria economia. Na verdade, em uma transação genuína, ambas as partes vivenciam um superávit acima e além do que foi pedido. (Em uma economia saudável e viva, este superávit se torna riqueza comum, pertencente a todos).

O que será preciso para colocar o preço real em prática? É preciso apenas que as pessoas identifiquem as transações nas quais elas podem pagar um preço real a outro ser humano e continuem assim.

Assim, a minha pergunta atual é: Qual é o preço real de cada um dos barcos de brinquedo movidos a balão que estão no catálogo da Lehman’s Hardware? E, é claro, a pergunta decorrente: Como investigar e descobrir as variáveis que precisam ser levadas em conta para se chegar ao preço real em cada caso? E finalmente, quanto estou disposta a pagar pelo barco de brinquedo movido a balão, à luz do que foi descoberto?

Uma descrição do preço real e uma fórmula para se chegar ao preço real em uma troca foram apresentadas por um pesquisador e estudioso austríaco no início do século XX, Rudolf Steiner, como tema central das suas catorze palestras sobre economia dadas em 1922**. Ele disse:

“Um “preço real” é obtido quando uma pessoa recebe, como contravalor pelo produto que fez, o suficiente para que ela possa atender todas as suas necessidades, inclusive, é claro, as necessidades dos seus dependentes, até que ela tenha concluído novamente um produto semelhante.”

No meu entender, isso significa que eu pago um preço real quando o fabricante da minha compra recebe o suficiente para continuar com os negócios e atender todas as necessidades domésticas durante o seu próximo ciclo de produção.

Este entendimento introduz vários conceitos que renovam o pensamento tradicional:

1. O preço real não se baseia no que custou (verbo no passado) para produzir o item que está sendo adquirido no presente, mas sim nas condições econômicas futuras que influenciarão todos os custos e contingências enquanto o próximo produto estiver sendo feito.

2. O preço real é dado em termos do ser humano individual que produz/fornece o que está sendo adquirido, e as perguntas fundamentais incluem:

a) Este preço permite atender as necessidades próprias e da sua família? e

b) Este preço permite a continuidade dos negócios?

**Rudolf Steiner, Economics: The World as One Economy, New Economy Publications (www.cfae.biz) Alemão, 1922; Inglês, 1993. True Price formula, p. 83.

3. O preço real respeita todas as pessoas. Isto quer dizer que, se existe um preço real a ser pago, o operário chinês precisa atender as necessidades de sua casa e continuar no negócio, tanto quanto o artesão Amish nos Estados Unidos – e todas as outras pessoas ao longo do caminho que possibilitam a chegada desse produto ao seu destino final – isto é, à pessoa que o compra. Com esta forma de pensar, cada transação de cada indivíduo é um exemplo concreto do seu relacionamento com o resto do mundo, pois isso é, de fato, como o efeito desse fluxo de dinheiro ou capital é vivenciado (conscientemente ou não).

4. O preço real depende dos consumidores que tomam a iniciativa de garantir que os produtores estejam recebendo o que precisam; e depende igualmente dos produtores que tornam sua análise de custos e cálculos financeiros genuínos, transparentes e disponíveis. (O preço real depende de ambas as partes tornarem sua contabilidade e balanços patrimoniais transparentes entre eles).

Embora isto seja difícil de alcançar, e mesmo que eleve, para quase todos, o nível da forma como fazemos negócios hoje em dia, à medida que pagar preços verdadeiros se torne a regra, muitas questões relacionadas à “previdência social” desaparecerão.

É claro que há outras implicações quando percebermos que o preço real se aplica a todas as situações humanas em que se possa perguntar: “Quem deve o que a quem?” (especialmente

depois de uma guerra; a fórmula do preço verdadeiro de Steiner foi publicada logo depois da Primeira Guerra Mundial.)

Quando a economia (eu quero dizer economia mundial, da qual todos nós somos parte local e integrada) for capaz de se libertar e equilibrar seus constantes fluxos corretamente, será em grande parte porque teremos alcançado um “momento decisivo” de pessoas suficientes que escolham ser consumidores ávidos por pagar o preço real ao produtor, no sentido descrito por Rudolf Steiner. Estaremos fazendo pelo outro aquilo pelo que lutamos até agora para fazer só por nós mesmos, quer tenhamos tido sucesso ou não. Se refinarmos as nossas necessidades e expandirmos a nossa capacidade para abranger as necessidades dos outros em nossos orçamentos, participaremos com o nosso peso espiritual e moral, ou seja, com os nossos eus econômicos “reais”, da criação do momento decisivo que poderá nos levar para a direção certa.

Então volto à minha pergunta: Qual é o preço real de cada um dos barcos de brinquedo movidos a balão que estão no catálogo da Lehman’s Hardware? E, é claro, a pergunta decorrente: Como investigar e descobrir as variáveis que precisam ser levadas em conta para se chegar ao preço real em cada caso? (o artesão Amish e o operário chinês). E, à luz do que for descoberto, quanto estou disposta a pagar pelo barco de brinquedo movido a balão?

A resposta para a última pergunta, por enquanto, é que estou comprando dois barcos de brinquedo movidos a balão pelos preços de catálogo, um da China e outro dos Amish dos Estados Unidos, esperando que novas informações financeiras sejam trazidas à luz, já que estou disposta a pagar uma importância adicional para um ou para ambos os indivíduos, até onde meu orçamento me permitir. Embora esta seja uma longa história, há o outro lado da moeda: Como garantir que teremos renda suficiente para pagar os preços reais?

Meg Freeling, Sound Learning, Columbus, Ohio USA 29 de setembro de 2013, rev. 14/2/14