



# **Barcos de brinquedo movidos a balão**

## Uma Introdução ao Preço Verdadiero

Material de estudo publicado como contribuição aos debates públicos.  
Os comentários ao editor são sempre bem-vindos, através do email [economics\[at\]goetheanum.ch](mailto:economics[at]goetheanum.ch).  
Parte das receitas oriundas da venda desse livro financia a pesquisa em economia associativa.  
Por favor, respeite os direitos autorais, caso contrário como os autores viverão.

© **Meg Freeling**

# Barcos de brinquedo movidos a balão

Uma introdução ao preço verdadeiro

*Traduzido e revisado em parceria por Julia Bárány e Alvaro Musa*

Sempre gostei de madeira bonita e, sendo professora, presto atenção em brinquedos de madeira que possam interessar a uma criança, que ofereçam uma oportunidade para fazer algo acontecer, propiciem uma experiência intrigante e deliciosa, e inspirem novos pensamentos e possibilidades. Recentemente encontrei um brinquedo que era novidade para mim no catálogo da Lehman's, Loja de Utilidades Domésticas – um barco de brinquedo movido a balão.

A Loja Lehman's construiu sua reputação fornecendo utensílios de alta qualidade, como ferramentas não elétricas, lâmpadas, aparelhos e uma ampla variedade de utensílios domésticos numa região de Ohio conhecida como “Terra Amish”. Eles também procuram oferecer às comunidades amish e mennonita um ponto de venda para suas respeitadíssimas ferramentas e artesanato. Pessoas vêm de milhas de distância para fazer compras na Lehman's – ou compram por meio do catálogo da Lehman's. Eu tenho usado as duas maneiras.

No catálogo, duas versões de um barco de brinquedo movido a balão são oferecidas ao cliente. Um é feito na China, o outro pelo povo amish nos Estados Unidos. O brinquedo chinês é vendido por US\$ 6 e o amish, por US\$ 11. Fiquei intrigada e queria saber o que havia por trás desta justaposição. Ao pesquisar o caso, descobri o blog do diretor Galen Lehman, “A Lehman's deveria comprar da China?”<sup>1</sup>, que esclareceu um pouco a perspectiva deles.

Lehman escreveu: “Uma grande luta para mim é o que fazer quanto à mercadoria feita na China. Na Lehman's, praticamos uma política simples: *Nós não substituímos um fornecedor americano por um fornecedor chinês*. Mas o que começou como um simples conceito acabou não sendo tão simples.” Ele identifica três problemas:

1. “O que faremos quando as pessoas acusarem a Lehman's de cobrar um preço alto por oferecer produtos feitos por americanos?”
2. “Deveríamos proteger os produtores americanos mesmo quando consideramos seu produto ser de baixa qualidade?”
3. O que deveríamos fazer quando determinados itens que oferecemos simplesmente não são mais produzidos nos Estados Unidos? “Segmentos inteiros da economia americana foram dizimados por importados. Em muitas linhas de produtos simplesmente não há um único fabricante americano (que conheçamos). Às vezes oferecemos duas versões do mesmo item, um chinês e outro americano. Por exemplo, oferecemos dois barcos de brinquedo movidos a balão, um é feito por um artesão amish local e outro feito na China. Quando oferecemos tanto a versão americana quanto a importada de um item, a versão feita nos Estados Unidos costuma vender melhor. Isso é fato mesmo quando a versão americana é mais cara.”

---

<sup>1</sup> [www.Lehmans.com](http://www.Lehmans.com), Lehman's Country Life, October 1, 2007, Galen Lehman, “Should Lehman's be buying from China?”

A descrição de Galen Lehman dos barcos de brinquedo movidos a balão é um bom exemplo do dilema que compradores e comerciantes enfrentam. Duas versões de essencialmente o mesmo barco de brinquedo, uma produzida por um operário de fábrica na China e outra produzida por um artesão amish nos Estados Unidos, são vendidas por preços bem disparatados. De ambos os lados, um sentimento de injustiça poderia surgir nessa situação. Priorizar os artesãos locais e a alta qualidade de seu trabalho tem sido um princípio de negócios muito admirado na Loja de Utilidades Lehman, e funcionou bem por mais de duas gerações. No entanto, como Galen Lehman diz, deixou de ser tão simples. E concluo que agora precisamos de um conjunto ampliado de diretrizes mais penetrantes, conscientes e humanas para viver num mundo que já é de fato uma economia só. Uma dessas diretrizes poderia bem ser o entendimento e a prática do que é chamado de “preço verdadeiro.”

Atualmente procuro pagar um preço verdadeiro pelo que compro, sempre que possível. Começo por uma conversa sincera: “Você está recebendo o que precisa para continuar no negócio e alimentar sua família?” Porém pode haver um longo caminho à frente antes que eu consiga alcançar plenamente o meu objetivo. A divisão de trabalho se tornou tão fragmentada que é difícil seguir o percurso desde o projeto do produto, produção, distribuição e a venda final, no caso de produtos feitos de matéria prima natural. No caso de “produtos” baseados em ideias, criatividade e engenhosidade, a divisão de trabalho expande-se em outra direção, na qual intangíveis em forma de serviços são valorizados e pagos. Para chegar ao preço verdadeiro nos dois âmbitos é preciso constante visão, objetividade, respeito mútuo e cooperação. Talvez precisemos de “associações de preço verdadeiro” por meio das quais essas questões possam ser tratadas de uma maneira humana.

Faço parte de um grupo de economistas que está pesquisando o papel importante que o preço verdadeiro pode desempenhar no reequilíbrio da economia, para que as necessidades de cada um sejam satisfeitas por meio de transações entre seres humanos, tanto no nível micro quanto no macro. Se todos tivessem a vontade de pagar um preço verdadeiro (frequentemente em forte contraste com o preço mais baixo) pelo que eles adquiriram, ou bens ou serviços, acredito que grande parte da atual agitação política a respeito de uma ampla variedade de injustiças se extinguiria, ou pelo menos diminuiria consideravelmente. Mediante uma renda verdadeira, as necessidades dos indivíduos seriam satisfeitas dentro da própria economia. Na verdade, numa transação genuína, ambas as partes obtêm de fato um excedente acima e além do que foi pedido. (Numa economia saudável e viva, este excedente se torna bem comum, pertencente a todos.) O que será preciso para colocar em prática o preço verdadeiro? Simplesmente são necessários indivíduos que identifiquem as transações nas quais eles podem pagar um preço verdadeiro a outro ser humano e depois levem isso a termo.

Então a minha pergunta atual: Qual é o preço verdadeiro para cada um dos barcos de brinquedo movidos a balão no catálogo da Loja Lehman's? E é claro, a pergunta relacionada: Como se investiga para descobrir as variáveis que precisam ser consideradas para encontrar este preço verdadeiro em cada caso? E finalmente, o que estou disposta a pagar pelo barco de brinquedo movido a balão, à luz do que é descoberto?

Uma descrição do preço verdadeiro e uma fórmula para se chegar ao preço verdadeiro numa troca foram apresentados por um pesquisador e estudioso austríaco no início do

século XX, Rudolf Steiner, como tema central nas suas catorze palestras sobre economia em 1922<sup>2</sup> Ele disse:

*Um 'preço verdadeiro' é obtido quando uma pessoa recebe, como contra-valor pelo produto que fez, o suficiente para que ela possa satisfazer o total de suas necessidades, incluindo é claro as necessidades de seus dependentes, até que ela novamente tenha concluído um produto semelhante.*

No meu entender, isso significa que eu pago um preço verdadeiro quando o produtor da minha compra recebe o suficiente para continuar no negócio e satisfazer todas as necessidades de sua casa durante seu próximo ciclo produtivo.

Isto traz vários conceitos que refrescam o pensamento tradicional:

1. O preço verdadeiro não se baseia no que custou (passado) produzir o item adquirido no presente, mas nas condições econômicas futuras que influenciarão todos os custos e contingências enquanto o próximo produto igual é feito.

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

- a) Este preço lhe permite satisfazer as necessidades suas e de sua casa? e
- b) Este preço lhe permite continuar no negócio?

3. O preço verdadeiro é um respeitador de todas as pessoas. Isto quer dizer que, se existe um preço verdadeiro a ser pago, o operário de fábrica chinês deve satisfazer 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 viabilizaram a chegada desse produto a seu destino final – isto é, à pessoa que o compra. Nessa maneira de pensar, cada transação de cada indivíduo é uma instância concreta do seu relacionamento com o resto do mundo, pois isso é, de fato, como acontece (conscientemente ou não) o efeito desse fluxo de dinheiro ou capital.

4. O preço verdadeiro depende dos consumidores que tomam a iniciativa de garantir que os produtores recebam o que precisam; e igualmente depende dos produtores que fazem sua análise de custo e relatórios financeiros genuínos, transparentes e disponíveis. (O preço verdadeiro depende de ambas as partes fazerem sua contabilidade e balancetes transparentes uns aos outros.)

Mesmo que isso seja difícil de alcançar, e mesmo que, para quase todos, eleve o nível em termos da maneira que fazemos negócios uns com os outros hoje em dia, na medida em que pagar preços verdadeiros se torne norma, nessa medida, muitas questões relacionadas à “seguridade social” desaparecerão.

É claro que há implicações mais amplas ainda ao percebermos que o preço verdadeiro se aplica a todas as situações humanas nas quais se pode perguntar: “Quem deve o que a

---

<sup>2</sup> Steiner, Rudolf, *Economics: The World as One Economy*, New Economy Publications ([www.cfae.biz](http://www.cfae.biz)) Alemão 1922; Inglês 1993. Fórmula do Preço Verdadeiro, pág. 83.; em português: Steiner, Rudolf, *Economia Viva*, Editora Antropsófica, 1996.

quem?” (especialmente depois de uma guerra; a fórmula do preço verdadeiro de Steiner foi publicada pouco depois da Primeira Grande Guerra.).

Quando a economia (eu quero dizer economia mundial, da qual todos nós somos uma parte local e integrada) for capaz de se libertar e equilibrar seus constantes fluxos de maneira justa, será em grande parte porque teremos alcançado um “ponto de mutação” de pessoas suficientes optando por ser consumidores desejosos de pagar o preço verdadeiro ao produtor, no sentido descrito por Rudolf Steiner. Estaremos fazendo para o outro o que até agora estivemos batalhando, com sucesso ou não, a fazer somente para nós mesmos. Se não fizermos mais que refinar as nossas necessidades e expandir nossa capacidade até abarcar as necessidades dos outros em nossos orçamentos, participaremos com a nossa estatura espiritual e moral, ou seja, com os nossos eus econômicos “verdadeiros”, criando o ponto de mutação que pode nos levar a todos para a direção certa.

Assim volto à minha pergunta: Qual é o preço verdadeiro de cada um dos barcos de brinquedo movidos a balão no catálogo da Loja Lehman’s? E a pergunta relacionada: Como se investiga para descobrir as variáveis que precisam ser consideradas para encontrar o preço verdadeiro em cada caso (para o artesão amish e para o operário de fábrica chinês)? Depois, à luz desses fatos, o que estou disposta a pagar pelo barco de brinquedo movido a balão?

A resposta à última pergunta, por ora, é que estou comprando dois barcos de brinquedo movidos a balão pelos preços de catálogo, um da China e outro dos amish americanos, na esperança de que apareçam novas informações financeiras e, nesse caso, estou disposta a pagar uma soma adicional para um ou para ambos os indivíduos, até onde eu possa bancar isso. Embora assim sobre uma longa história, outro lado da moeda: Como garantir que teremos suficiente renda para pagar preços verdadeiros?