

O LAMAÇAL DELES: QUANDO O QUE SERVE PRA VOCÊ ATRAPALHA QUEM VENDE

POR FIO VERMELHO

Versão de 21 de outubro de 2026.

<https://fiovermelho.org/pensamentos/o-lamacal-deles/>

Pode copiar e distribuir, citando o Fio Vermelho (CC BY 4.0):

<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>

Em 1927, a Tokyo Electric, uma fábrica japonesa de lâmpadas, mandou um memorando aos sócios do cartel da lâmpada, o trato que as maiores fábricas do mundo tinham fechado numa mesa em Genebra três anos antes. Contava que tinha encurtado a vida das próprias lâmpadas, e que depois disso as vendas subiram cinco vezes. Onde vendia uma, passou a vender cinco. E achava injusto ser punida por crescer desse jeito. É o chinelo que arrebenta a tira e te leva de volta pra loja.

Na mesma época, Anton Philips, o chefe da Philips, escreveu a um executivo da International General Electric, o braço da General Electric fora dos Estados Unidos, reclamando de sócios que vendiam lâmpada de vida mais longa que a combinada. Chamou aquilo de prática muito perigosa, uma influência das mais prejudiciais sobre o faturamento. Depois de tanto esforço pra sair de um período de lâmpadas de vida longa, escreveu, era da maior importância não afundar de novo "no mesmo lamaçal".

Em 1932, na General Electric, a engenharia fez a conta com a lâmpada de lanterna: se a vida dela fosse cortada pela metade, o negócio que era dez ia virar dezesseis, dezessete. Foi estudo, não chegou a ser feito. Mas a conta ficou no papel.

O que impressiona nesses papéis é a franqueza: o que pesa neles é venda e faturamento. E a palavra que o chefe da Philips escolheu pra lâmpada que dura foi lamaçal. Aquilo que, pra quem compra, é justamente

o que se espera de uma lâmpada, pra quem vende era um buraco de onde tinha custado sair.

Isso diz muito sobre como as coisas são feitas até hoje. A gente aprende que comprador e vendedor querem a mesma coisa: um bom produto, um preço justo, e cada um vai pra casa satisfeito. Os papéis do cartel mostram outra coisa. Dentro do mesmo objeto mora um interesse dividido. Pra quem usa, a lâmpada boa é a que dura. Pra quem vive de vender, a lâmpada boa é a que te faz voltar à loja. E isso tem pouco a ver com o caráter de um ou outro executivo: depende do lugar de onde cada um olha.

Enquanto o custo de fabricar caía, os preços do cartel ficaram mais ou menos parados, e a margem subiu. A diferença virou lucro, paga por quem comprava lâmpada. As vendas também cresceram: entre o ano fiscal de 1926-27 e o de 1930-31, foram de 335,7 milhões pra 420,8 milhões de lâmpadas, uma a mais pra cada quatro que já vendiam.

O cartel acabou com a Segunda Guerra. A divisão que ele pôs no papel, não. Ela continua em cada vitrine, só que agora sem ninguém escrevendo carta pra explicar. O que a gente chama de qualidade, a planilha de quem vende pode chamar de lamaçal. Não é mal-entendido. É lado.

A mesa de Genebra, o laboratório que multava lâmpada e onde essa conta foi parar hoje estão no episódio sobre a lâmpada que durava demais (<https://fiovermelho.org/episodios/lampada-que-durava-demais/>).

FONTES

Cada fonte com o endereço por extenso. *Confirmada*: a informação bate em mais de uma fonte. *Disputada*: as fontes divergem, e a gente mostra cada versão.

1 The Great Lightbulb Conspiracy

Markus Krajewski, *IEEE Spectrum*

<https://spectrum.ieee.org/the-great-lightbulb-conspiracy>

❑ CONFIRMADA

2 United States v. General Electric Co., 82 F.Supp. 753

Tribunal Distrital Federal de Nova Jersey (EUA)

<https://www.courtlistener.com/opinion/1755675/united-states-v-general-electric-co/>

☐ CONFIRMADA



VERSÃO MAIS ATUAL

Aponta a câmera do celular pra ler a versão mais atual.

Versão de 21 de outubro de 2026. A mais atual está em

<https://fiovermelho.org/pensamentos/o-lamacal-deles/>

A lista de correções está em <https://fiovermelho.org/correcoes/>

Pode copiar e distribuir, citando o Fio Vermelho (CC BY 4.0):
<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>