

FACULDADES INTEGRADAS “ANTÔNIO EUFRÁSIO DE TOLEDO”
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS E ADMINISTRATIVAS
DE PRESIDENTE PRUDENTE

O VALOR NO CAPITALISMO: UM BREVE ENSAIO CRÍTICO À
MICROECONOMIA CONTEMPORÂNEA

Paulo Sérgio Ferreira

Presidente Prudente/SP

2002

FACULDADES INTEGRADAS “ANTÔNIO EUFRÁSIO DE TOLEDO”
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS E ADMINISTRATIVAS
DE PRESIDENTE PRUDENTE

O VALOR NO CAPITALISMO: UM BREVE ENSAIO CRÍTICO À
MICROECONOMIA CONTEMPORÂNEA

Paulo Sérgio Ferreira

Monografia apresentada como requisito parcial de Conclusão de Curso para obtenção do grau de Bacharel em Ciências Econômicas, sob orientação do Prof. Sandro Bertolli.

Presidente Prudente/SP

2002

Dizia Adélia Prado: *“De vez em quando, D’us me tira a poesia, olho pedra e vejo pedra mesmo”.*

Porém me atrevo a dizer: *são nesses momentos em que a tristeza mais assola, é que temos que buscar a força D’le.*

Shalom.

A D'us, sempre presente, apesar dos nossos freqüentes esquecimentos D'le. Aos meus amigos de classe, minha eterna gratidão, pois se tornaram de alguma forma, professores de vida, para mim, em muitos aspectos. Ao Sandro, pela sua dedicação, inteligência e amizade. Ao professor e amigo, Alvaro B. dos Santos, pelo incentivo em estudar essa maravilhosa ciência: A Economia. A Ana Cláudia Dundes pela sua ajuda pontual e pertinente baseada numa visão mais sociológica da economia. Cabe também ao professor Mestre, Wilson de Luces Machado, registrar minha amizade e respeito - meu guia nos caminhos da dialética.

*A minha amada **Patrícia**, minha rocha, meu amparo, pura alegria de viver, puro amor.*

RESUMO

Através do raciocínio crítico, utilizando o artigo de Piero Sraffa, como exemplo de contestação construtiva, na presente monografia tenta-se formular uma linha lógica de entendimento histórico, tanto didático quanto de expressão de pensamento individual, enfatizando o valor, a sua concepção inicial no capitalismo emergente até os dias atuais.

Baseando-se em referenciais teóricos, desde Adam Smith até Joe S. Bain constrói-se um roteiro tecendo uma cadeia seqüencial, na qual o valor, do seu estágio primitivo capitalista, passa, ao longo da evolução histórica do capitalismo, por mudanças conceituais na sua gênese. No início, as mercadorias são valoradas pelo valor trabalho. Na seqüência do *script*, visualiza-se que há uma ruptura - a utilidade do bem é que constitui a nova valoração dos produtos: o seu preço e o seu custo.

Revela-se, também, nesta explanação, um dado extremamente importante: o enfraquecimento da relevância dos conflitos das classes econômicas, antes indissociáveis nas relações econômicas – humanas. A partir dos neoclássicos reduz-se o mercado e as suas inter-relações, praticamente, somente a dois parâmetros: o preço e o lucro.

Nesse novo processo de desenvolvimento do capitalismo entre as firmas, indústrias e empresas ocorrem transformações nas relações comerciais: da concorrência perfeita “evolui-se” até a formação dos cartéis e trustes, conglomerados que possuem uma força descomunal de mercado.

Nessa linha de pensamento, insere-se a crítica de Sraffa ao modelo neoclássico de Marshall que, além de verdadeira, serve de modelo e “suporte” para tentar fazer com que os estudantes de economia, professores e os próprios profissionais da área percebam o quanto é importante ter uma visão crítica, contestadora, positiva, para que o mundo se torne de alguma forma mais “justo” e solidário.

PALAVRAS - CHAVE: Teoria clássica do valor trabalho; teoria neoclássica do valor; utilitarismo; neoclássicos; preço; *mainstream*; oligopólios; microeconomia.

ABSTRACT

Through critical reasoning and by using Piero Sraffa's article as an example of constructive debate, this monograph tries to formulate a logical line of historical understanding, not only didactic but also as of individual thinking expression, emphasizing the value and its initial conception in emerging capitalism up to our days.

Based on theoretical references, from Adam Smith to Joe S. Bain, a plot is built developing in a sequential chain, in which value – from its primitive capitalist stage – undergoes conceptual changes in its genesis along the historical evolution of capitalism. At the beginning, goods are valued by labor value and in the sequence of the script a rupture can be viewed: the use of the goods is what makes a new valuation of products – their price and their cost.

Also in this explanation and configuration, the loss of economical classes conflicts is revealed, reducing the market and its inter-relations to two parameters only: price and profit.

In this new process of capitalist development among firms, industries and enterprises there have been changes in commercial relations: from perfect competition we “evolve” to the formation of cartels and trusts, conglomerates which hold the extraordinary power of the market.

In this line of thought, Sraffa's critic is inserted into Marshall's neoclassical model, which, besides being true, can be used as a model and support to help economics students, teachers and professionals of the area to realize how important it is to have a critical, contesting, but positive view, so that the world becomes more just and supportive.

KEYWORDS: Classical labor theory of value; neoclassical theory of value; utilitarianism; neoclassical; price; mainstream; oligopolies; microeconomics.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	09
2	CONCEPÇÕES TEÓRICAS.....	11
2.1	A escola econômica clássica e a teoria do valor.....	11
2.1.1	<i>Adam Smith e a teoria do valor.....</i>	13
2.1.2	<i>David Ricardo e a teoria do valor.....</i>	18
2.1.3	<i>Karl Marx e a teoria do valor.....</i>	21
2.2	A escola neoclássica e a teoria do valor.....	26
2.2.1	<i>William Stanley Jevons e a teoria do valor.....</i>	28
2.2.2	<i>Karl Menger e a teoria da utilidade e preço.....</i>	31
2.3	As leis dos rendimentos não-proporcionais.....	34
2.3.1	<i>As leis dos rendimentos crescentes de Adam Smith.....</i>	34
2.3.2	<i>David Ricardo e a leis dos rendimentos decrescentes.....</i>	36
2.4	Alfred Marshall e a teoria do valor ou preço.....	39
2.5	A crítica de Piero Sraffa á teoria dos preços de Marshall.....	43
3	O IMPACTO DA CRÍTICA DE SRAFFA NO PENSAMENTO NEOCLÁSSICO.....	47
4	CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	51
	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	53

1 INTRODUÇÃO

A disciplina microeconomia nos parâmetros atuais em que é estudada e incorporada nos currículos dos cursos de graduação em Economia tem provocado discussões bastante pertinentes a respeito do seu conteúdo de uma forma bastante acentuada.

Sem dúvida alguma, apesar da significativa importância que a disciplina assume como direcionamento para se entender o funcionamento do sistema econômico, com o passar do tempo foi tornando-se uma ferramenta meramente matemática, a-histórica, cujo objetivo é tão somente o de analisar as empresas, as firmas, as indústrias e, principalmente, determinar preços e lucros no nível máximo possível.

A realidade social e a análise dos outros fatores primordiais que interagem nas relações econômicas foram dissociando-se dessa disciplina. Formou-se um grande conjunto de hipóteses teóricas, desviando-a para caminhos que impossibilitaram uma visão mais geral, a partir do qual todas as categorias da sociedade capitalista, tanto sociais, individuais, psicológicas, filosóficas, morais, legais, éticas, mercadológicas, industriais, etc, abarcaram praticamente um pensamento “lógico” e “racional”.

Para desenvolver a análise proposta, concebeu-se um regaste histórico com o intuito de mostrar a evolução econômica capitalista a partir da estruturação teórica do valor-trabalho realizada pelos clássicos. A seguir, analisando autores da corrente neoclássica, a qual, com uma nova concepção da perspectiva do valor, baseia-se na utilidade do bem – o seu preço, cujos pressupostos ainda permanecem hegemônicos.

No desenvolvimento do modo de produção capitalista, o movimento econômico dos setores das atividades produtivas, como trabalho, capital e terra, fazia-se às custas das apropriações dos excedentes econômicos por uma dessas classes, sendo a oferta e a procura reguladas pelo próprio mercado.

Evidencia-se, após a explanação do modelo clássico, que esse possuía várias contradições básicas e que o surgimento da teoria neoclássica como outro sistema de análise e base teórica, mais organizado, fundamentado numa concepção a-histórica e matemática, foi a forma ideal para justificar as contradições do pensamento clássico. Agora, sob o manto da fundamentação cardinal, estabelecia-se uma ordem mais “harmônica” da realidade econômica.

A razão do presente estudo será demonstrar a visão sobre o valor, tanto pelos clássicos quanto pelos neoclássicos, como também demonstrar as leis dos rendimentos não-proporcionais de Smith e Ricardo, com o intuito de chegar à teoria dos preços de Marshall – ícone da Teoria Microeconômica tradicional. Finaliza-se com a crítica de Sraffa a essa teoria neoclássica e com seus desdobramentos verificados posteriormente. Através desse encadeamento, buscou-se chegar ao objetivo final deste trabalho.

A partir dessa linha de raciocínio, tentou-se fazer uma analogia na qual ficassem demonstrados os rumos e desvios que a nova forma de atuação econômica – utilitarista - provocou no pensamento e na teoria econômica. Ainda, hoje, serve de modelo orientador básico, para todos os tipos de empresas, nos seus diversos níveis de atuações e portes, tanto nos países hegemônicos ou não, desprezando as profundas diferenças econômicas, sociais, culturais, operacionais, etc.

Sraffa, apesar de sua contundente crítica provando as falhas da teoria dos preços de Marshall, não ensejou a grande ruptura, que para ele poderia ocorrer no *mainstream*¹ da época. Porém, suas argumentações, após quase oitenta anos, permanecem perenes como orientação para aprimorar, criticar e reavaliar tudo que é ensinado ou informado. A reflexão é válida a todos os campos das ciências, já que nada pode ser encarado como verdade absoluta e imutável.

Este trabalho está dividido em três capítulos, além desta introdução. No segundo capítulo, estão apresentados as concepções teóricas sobre o valor-trabalho na perspectiva teórica dos economistas clássicos, os pressupostos dos neoclássicos, com a ruptura do valor, quando esse será dado pela utilidade do

¹ “corrente central ou a mais importante do pensamento econômico numa determinada época” (SANDRONI, 1999, p.362)

bem. Também serão discriminadas as leis dos rendimentos não-proporcionais de Smith e Ricardo e a teoria dos preços de Marshall, finalizando com uma seção sobre a crítica de Sraffa à teoria marshalliana.

No terceiro capítulo, serão verificados os impactos da crítica de Sraffa no pensamento neoclássico e as conseqüências que essa provocou: o aparecimento da concorrência imperfeita ensejando o surgimento de oligopólios, trustes e cartéis e uma nova “modelagem” econômica. O quarto e último capítulo têm o intuito de conformar uma nova crítica ao pensamento econômico dominante atual para propor que somente com um sentido inquiridor, crítico e responsável é que se podem aperfeiçoar e ampliar, de maneira enfática, todos os benefícios que o sistema capitalista, nos dias atuais, a poucos privilegia.

As metodologias utilizadas para elaboração deste trabalho foram os métodos de análise sob a perspectiva da discussão teórica e histórica descritiva, como também, com a utilização de documentação secundária como fonte de pesquisa.

2 CONCEPÇÕES TEÓRICAS

2.1 A escola econômica clássica e a teoria do valor

A escola econômica clássica principia suas teorizações a respeito do sistema capitalista, no momento em que se assiste à desestruturação do sistema econômico mercantilista e à emergência do sistema capitalista propriamente dito.

No desenvolvimento da humanidade, em todos os sentidos da atuação dos indivíduos, tanto nas suas relações sociais quanto econômicas, foram ocorrendo importantes mudanças. Deve-se salientar que as transformações, da passagem do sistema econômico mercantilista – que já possuía as “raízes” do sistema econômico capitalista, não se deram de forma abrupta, mas sim ao longo de um processo constante e mutável.

Nessa etapa foi que se percebeu, com toda a clareza, uma mudança extremamente importante na forma do relacionamento econômico mercantil para o capitalista. Na escola econômica, denominada clássica, ocorreu o início da percepção e da teorização do novo sistema de relacionamento, no qual são visíveis as três categorias que formam esse modo de produção: o trabalho, o capital e a terra. Essa escola teve grande mérito ao introduzir ampla discussão sobre a teoria do valor, como a chave da compreensão e explicação do sistema capitalista.

Dentre os principais componentes dessa corrente de pensamento destacaremos Adam Smith, David Ricardo e Karl Marx, os quais iniciaram o desenvolvimento de suas teses basicamente fundamentadas em trabalho, em idéias sobre o valor de uso e de troca das mercadorias e em relações conflituosas entre três classes sociais, as quais, para eles, compunham o sistema econômico capitalista: o trabalhador, o capitalista e o proprietário da terra. Cabe aqui uma ressalva, pois Marx, vincula um pensamento próprio de crítica ao pensamento clássico, mas aqui será tratado como tal (clássico), pois baseia-se, fundamentalmente, nos conflitos entre capital e trabalho, não divorciando-se totalmente de Smith e Ricardo.

Dessa maneira, fundamentado no conceito acima citado, Adam Smith foi o precursor da concepção teórica do valor referente às regras da teoria valor-trabalho.

David Ricardo também se apoiou nessas hipóteses, mas adicionou a elas a acumulação do capital – no qual o valor-trabalho era medido pelo trabalho *presente* empregado na fabricação de um bem mais o trabalho *passado* utilizado na produção desse mesmo bem.

Karl Marx agregou à teoria de Ricardo, o conceito de trabalho socialmente necessário para a produção de uma mercadoria e a “mais-valia”, reconhecida como sendo todo trabalho excedente expropriado do trabalhador pelo capitalista.

Os conceitos serão explicados com maior detalhamento nos tópicos seguintes.

2.1.1 Adam Smith e a teoria do valor

A teoria do valor teve início, na sua fundamentação clássica, com Adam Smith quando foi publicado o seu livro “A riqueza das nações”². O foco principal do seu estudo, além das classes sociais, foi o trabalho, pois este era para ele o que gerava o valor.

Na concepção do autor, percebeu-se uma dualidade da palavra valor: o valor de uso e o valor de troca, bem como justificativa do porquê se ateuve a analisar somente o valor de troca, pois esse se apresentava como o fator primordial de análise do sistema econômico que ele queria explicar – o capitalismo. No seu texto fica clara a razão dessa escolha:

Importa observar que a palavra valor tem dois significados: às vezes designa a utilidade de um determinado objeto, e outras vezes o poder de compra que o referido objeto possui, em relação a outras mercadorias. O primeiro pode se chamar valor de uso, e o segundo, valor de troca. As coisas que têm o mais alto valor de uso freqüentemente têm pouco ou nenhum valor de troca; vice-versa, os bens que tem o mais alto valor de troca muitas vezes têm pouco ou nenhum valor de uso. Nada é mais útil que a água, e, no entanto dificilmente se comprará alguma coisa com ela, ou seja, dificilmente se conseguirá trocar água por alguma outra coisa. Ao contrário, um diamante dificilmente possui algum valor de uso, mas por ele se pode, muitas vezes, trocar uma quantidade muito grande de outros bens.(SMITH, 1983, p. 61).

Nesse sentido, para Smith, somente através do desenvolvimento das leis que regulavam as trocas dos bens seria possível evidenciar o funcionamento do sistema capitalista.

Para embasar e justificar as leis que regulavam o valor e a troca afirmou que a atividade econômica era dirigida à produção da riqueza e essa se dava através da cooperação entre o trabalho e a natureza. O trabalho era a atividade

² SMITH, Adam. A riqueza das nações. São Paulo: Abril Cultural, 1983.

transformadora da natureza até a obtenção dos bens que compunham a riqueza - fator que aumentaria indefinidamente, enquanto os recursos naturais seriam praticamente constantes.

O que aumentava a riqueza era o incremento cada vez maior na aplicação do trabalho à natureza, podendo-se dizer que “o trabalho é a variável fundamental e primordial da qual depende, em cada momento, o estado do sistema econômico” (BARROSO FILHO, 1996, p.9). No início do seu tratado, assim argumentou sobre o trabalho e a riqueza:

O trabalho anual de cada nação constitui o fundo que originalmente lhe fornece todos os bens necessários e os confortos materiais que consome anualmente. O mencionado fundo consiste sempre na produção imediata do referido trabalho ou naquilo que com essa produção é comprado de outras nações (SMITH, 1983, p. 35).

Torna-se claro na visão de Smith que o trabalho representava a fonte da riqueza e também a medida real do valor de troca de todos os bens. O valor de qualquer bem era dado pela fonte de riqueza ou quantidade de trabalho que a mercadoria dispunha como valor de troca. Essa relação, foi denominada por Smith de *trabalho comandado*.

Para esclarecê-la, Smith deduziu que quando o homem se insere plenamente no contexto, onde foi implantada plenamente a divisão do trabalho, não poderá mais atender às suas necessidades somente com o seu trabalho.

O homem, para satisfazer as suas prioridades de consumo, usa o trabalho alheio, assim sendo, a valoração de ser pobre ou rico está na quantidade de serviço de outrem que possa comprar. Dessa forma, o valor de qualquer bem para o indivíduo que o possuía, sem a intenção de consumí-lo ou usá-lo, mas trocá-lo por outro bem, seria equivalente à quantidade de trabalho contido na mercadoria - para comprar ou *comandar*.

O trabalho agora era a medida real de valor de troca de todas as mercadorias, o que era comprado com dinheiro ou bens, seria adquirido pelo

trabalho, ou seja, a partir do momento em que este se tornou um modo de permuta, para Smith, foi denominado de *trabalho comandado*.

Deve-se apontar que Smith, além de definir o trabalho comandado, também anunciou o trabalho incorporado – aquele cujo valor de um bem, ao invés de ser dado pela sua capacidade de troca, era dado pela quantidade de trabalho necessário à sua produção.

Nesse ponto, ocorrem controvérsias em relação ao valor, porque ao diferenciar o trabalho comandado e incorporado, possibilitou duas teorias independentes e distintas do valor. Expliquemos a distinção entre uma e outra.

Para ele, o trabalho incorporado era o regulador de trocas de bens, somente no estágio primitivo da sociedade, que precedeu a acumulação do capital e a apropriação da terra.

Nessa fase primitiva, havia somente uma forma de renda – a do trabalho. Portanto, somente na etapa primitiva existia a coincidência do valor de troca tanto do trabalho incorporado, quanto do trabalho comandado, já que este estava presente na fase primitiva, o que não ocorria com o trabalho incorporado.

Como sua abordagem não se voltava mais para a sociedade primitiva, mas para a sociedade capitalista, na qual já existiam as três classes sociais definidas: o trabalhador, o capitalista e o proprietário de terra; também as três formas de rendimento: o salário, os juros e a renda da terra, ficou explícito no pensamento de Smith, que o trabalho comandado seria o seu objeto de análise, o que se confirma na análise que se segue:

...em meados do século XVIII houve, em muitas cidades comerciais e industriais, um substancial volume de produção no que era chamado de manufaturas...neste contexto, Smith foi o primeiro economista importante a fazer clara distinção entre lucros que se destinavam ao capital industrial, salários, aluguéis e lucros do capital comercial. Também foi o primeiro a avaliar o significado do fato de que as três principais categorias funcionais da renda – lucros, aluguéis e salários – correspondiam às três classes sociais mais importantes do sistema capitalista de sua época – os capitalistas, os proprietários de terras e os operários “livres”, que só podiam viver se vendessem sua força de trabalho em troca de salário (HUNT, 1991, p. 63).

Na seqüência das argumentações, aqui baseadas em Hunt, Smith ressalta que o trabalho era o único meio de estimar e comparar os valores de todos os bens em todos os tempos e lugares, desde que não variasse seu próprio valor. Porém, existiriam momentos em que se verificariam trocas de uma quantidade de bens maiores do que foi trocada num período anterior, sem haver um aumento do valor-trabalho ou dos bens. Nessa ocasião, o trabalho se definiria como medida de valor e, assim sendo, não era plausível dizer que o valor era medida constante.

Através de suas argüições, percebe-se que o trabalho não possuía um valor de troca, mas sim um valor que era atribuído pelo sacrifício despendido pelo trabalho produzido, conforme suas palavras:

O valor real de cada coisa, para a pessoa que a adquiriu e deseja vendê-la ou trocá-la por qualquer outra coisa, é o trabalho e o incômodo que a pessoa pode poupar a si mesma e pode impor às outras“ (SMITH, 1983, p.63).

Torna-se claro um conceito de valor distinto do valor de troca, quando desenvolve o critério de trabalho comandado e a teoria do trabalho. Na sua concepção de trabalho comandado e da teoria do trabalho, deduz-se um conceito de valor diferenciado do valor de troca.

Smith afirmava também a distinção entre o trabalho produtivo e o improdutivo. O primeiro seria aquele que produzia valor como o de um manufator que agregava valorização, tanto para si, quanto para o seu empregador. Já o trabalho de um criado, na visão dele, seria improdutivo, porque não acrescentaria valor a nada, somente à sua sobrevivência, e, além disso, o trabalho produtivo seria repostado ao patrão na forma do salário, que o trabalhador gastaria, mais os lucros.

A despesa de manutenção, ao contrário, nunca seria repostada, era estéril. Como afirmação final, dizia que uma pessoa que empregava muitos operários enriquecia e aquela que empregava muitos criados empobrecia.

Em sua obra podem ser identificados três tipos distintos de trabalho: aquele que reproduzia valor, tanto para sua própria manutenção, quanto para o patrão; o segundo, que reproduzia a sua própria manutenção; o terceiro que se direcionava para a fabricação dos bens.

Note-se que para Smith existiam várias definições para o mesmo conceito. Nesse sentido, o texto abaixo, demonstra o que para ele era mais importante, ou seja, o crescimento da produção somente se dava, de um ano para outro, no processo econômico, através do trabalho produtivo:

é a fonte da riqueza e esta é tanto maior quanto é o trabalho que os homens executam na produção de bens.

O trabalho é produtivo quando origina um produto tal que, através de seu uso, coloca os homens em situação de criar um trabalho ainda maior. O valor de um determinado produto não se calcula tendo em vista somente o trabalho mediante o qual foi produzido e sim também daquele trabalho que dito produto poderá desenvolver. O valor de um certo produto é, pois, tanto maior quanto maior é a riqueza futura que o homem pode construir através da produção obtida com o uso deste mesmo produto, combinado com seu trabalho (BARROSO FILHO, 1996, p. 15).

Apesar de ser um assunto sobre o qual ainda pesam grandes contradições entre os estudiosos contemporâneos da teoria do valor, pode-se deduzir que para Smith havia distinção entre a teoria do valor e a teoria dos preços.

O mais importante foi que ele desenvolveu o ferramental teórico básico para o estudo do desenvolvimento do sistema econômico e, por meio dessa teoria, ficou em evidência pela primeira vez, de forma inequívoca (para os clássicos), que o gerador primordial do “preço” foi o trabalho.

Smith foi muito significativo nas suas considerações, pois além de definir as classes econômicas que formavam o capitalismo, também demonstrou que o relacionamento dessas classes procedia sob forma de “luta”, ou seja, em relações conflituosas na questão do pagamento dos salários ao trabalhador, nos rendimentos dos juros para os capitalistas e ao pagamento da renda da terra auferida pelos proprietários.

Outros clássicos, principalmente Ricardo e Marx, com maior êxito, conseguiram acrescentar pontos importantes à teoria do valor através de seus tratados, mas sem perder de forma alguma o contexto smithiano: o trabalho permaneceu como o gerador do valor e os conflitos de classes continuavam com todo o seu vigor. É o que veremos a seguir.

2.1.2 David Ricardo e a teoria do valor

Ricardo, na fundamentação teórica sobre o valor³ depurou o conceito de valor de troca ou do preço e, de modo inequívoco, reforçou a idéia de que o trabalho também era o determinante do valor de troca, como Smith deduziu.

Ao fazer a descrição dos mecanismos de crescimento da economia capitalista, demonstrou que durante esse processo existiam alterações na participação das classes sociais (trabalhadores, capitalistas e proprietários de terra). O seu enfoque principal centralizou-se na distribuição da renda e como ela se configurava.

Para Smith, o trabalho incorporado existia somente no capitalismo primitivo da sociedade e, servia, apenas, como quantidade de troca, não sendo, portanto, na sua visão, a fonte geradora de valor. Era o trabalho comandado, aquele que possuía todas as “pregorativas” do conceito “literal” de valor

Na ótica de Ricardo, como condição de demonstrar as alterações da participação das classes sociais, ele ampliou de forma lógica o critério de trabalho incorporado ao sistema econômico com a adição da apropriação da terra e a acumulação de capital.

³ RICARDO, David. Princípios de Economia Política. São Paulo, Abril Cultural, 1983.

Na sua análise, o salário não era mais a única medida de valor, pois inseriu nesse contexto a remuneração do capital – os juros – e a remuneração do proprietário da terra – a renda.

O trabalho seria definido pela sua quantidade e não por tudo que integrava o valor do bem, distanciando-se da concepção de Smith, quanto ao trabalho incorporado. Ricardo também substituiria a “medida-trigo” pela “medida-trabalho”. Nesse sentido, valor nada mais seria que uma medida e as quantidades de trabalho contidas num bem, as quais não seriam afetadas pela oscilação da remuneração recebida pelos trabalhadores.

Baseando-se em Hunt (1991), a remuneração do trabalhador não estaria proporcional ao que ele produziu, como também à quantidade de trabalho utilizada em uma mercadoria não estaria em proporção ao que ela pudesse adquirir de trabalho. Na maioria das ocasiões, na verdade, para Ricardo a remuneração seria uma norma invariável, enquanto a quantidade de trabalho sofreria oscilação proporcional as mercadorias que com elas eram comparadas.

Dito isso, a medida de valor seria o tempo de trabalho contido na mercadoria. Se um bem possuía oito horas de trabalho e outro bem tivesse quatro horas de trabalho, a troca destes bens deveria ser realizada na proporção de dois por um, independentemente da forma de como o valor total do bem foi dividido entre o capitalista e o trabalhador. O valor, medido pelo tempo de trabalho, era o fator que inseria todo o processo de troca na sociedade capitalista.

Para Ricardo, somava-se ao trabalho imediato – aquele que foi realmente gasto na produção do bem, outros “trabalhos” gastos na construção dos instrumentos, prédios, ferramentas e que fizeram parte de todo esse processo - trabalho mediato.

Nesse sentido, não haveria equivalência entre os proventos e a quantidade de mercadoria que o trabalhador receberia como salário seria menor àquela que entregou ao capitalista. Aqui, Ricardo deixa a questão sem resposta, mas formula uma argumentação coerente sobre a determinação dos preços com a alegação de que o trabalho seria análogo a uma mercadoria, pois podia ser vendido ou comprado e que sofreria variações de maior ou menor quantidade de uso. Também teria o seu preço natural e o seu preço de mercado.

O preço do trabalho natural seria aquele necessário aos trabalhadores, em conjunto, para que pudessem se perpetuar e sobreviver, sem aumentar e diminuir o seu salário - o trabalhador não dependeria da quantidade de unidades monetárias que perceberia para manter a si e a sua família, mas sim da quantidade de alimentos, artigos de primeira necessidade e outros bens essenciais de acordo com os seus hábitos. Havendo uma variação no preço da mercadoria, elas seriam proporcionais aos preços naturais do trabalho.

Quanto ao preço de mercado, Ricardo definiu como aquele que efetivamente se pagaria pelo trabalho e o modo como esse pagamento se realizaria seria através da atuação da oferta e da demanda. Quando o trabalho se tornava escasso encarecia e, na sua abundância tornar-se-ia barato.

Ao estabelecer que o preço de mercado sofria variações em relação ao preço natural e para que houvesse, na sua concepção, uma articulação entre o preço natural e o preço de mercado, ele foi buscar em Malthus (SANDRONI, 1999, p. 363) a lei que justificou a sua proposição: quando os níveis salariais estavam acima do preço natural, aumentava-se a população e, conseqüentemente, o nível de oferta de trabalhadores. Esse processo iria comprimir o nível do salário para baixo em torno do preço natural e movimentos inversos ocorreriam, ou seja, quando o preço de mercado se tornasse inferior ao preço natural, a tendência seria aumentar os salários. Cabe também ressaltar as argumentações de Ricardo a respeito do valor:

O valor difere essencialmente da riqueza porque o valor depende não da abundância, mas da facilidade ou dificuldade da produção. O trabalho de um milhão de homens nas manufaturas produzirá sempre o mesmo valor, mas não produzirá sempre a mesma riqueza. Com a invenção de máquinas, os aperfeiçoamentos da habilidade manual, a melhor divisão do trabalho, ou a descoberta de novos mercados onde possam ser feitas trocas mais vantajosas, um milhão de homens podem produzir, em dada situação da sociedade, o dobro ou o triplo da quantidade de riqueza e do que é "necessário, útil e agradável" do que eles produziram em outras circunstâncias. Mas, ainda acrescentariam por essa causa ao valor, pois tudo aumenta ou diminui de valor em proporção à facilidade ou dificuldade de sua produção, ou, em outras palavras, em proporção à quantidade de trabalho empregada em sua produção (RICARDO, 1982, p. 189).

A partir das considerações sobre Smith e Ricardo, podemos deduzir que o primeiro estabeleceu uma distinção entre a teoria do valor e a teoria do preço, o que não ocorreu com o segundo, pois nas suas argumentações não ficaram definidas essas teorias, podendo até ser confundidas.

Até aqui, o que se pode perceber ou o que se tentou definir, foi a diferença de conteúdo que tem o conceito de valor em Smith e em Ricardo.

Para Smith, o valor media a riqueza do sistema econômico, mas para Ricardo, o valor media o preço, porém esse “valor”, para os dois, não podia ser desvinculado de forma alguma do trabalho, que o gerava.

Ricardo visualizou também as relações conflituosas das classes as quais Marx, analisava, sem perder o trabalho como determinante do “valor”, porém dando outra relevância ao relacionamento entre o capital-trabalho. Essa abordagem analisaremos a seguir.

2.1.3 Karl Marx e a teoria do valor

Karl Marx em seu livro “O Capital”⁴ chegou à sua teoria do valor trabalho desenvolvendo o conceito ricardiano, mas sob uma nova ótica, de cunho materialista. Sua análise baseou-se num método diferenciado de Smith e de Ricardo, conhecido como dialético-histórico:

O ponto de partida da investigação empreendida por Marx é distinto, porque diferente a sua percepção da realidade social, que está refletida na opção por elaborar um método próprio de análise. Isso aconteceu, dado à sua formação acadêmica ter sido expressiva nas áreas filosófica e histórica, o que determinou a contribuição legada por este autor à ciência social. Pode-se apresentar mais de uma denominação para o

⁴ MARX, Karl. O capital. São Paulo, Abril Cultural, 1983.

método marxista: materialista histórico/dialético, lógico-histórico e dialético ou simplesmente dialético/histórico. O fundamental é que não se pode falar apenas em método dialético ou método histórico. Os dois aspectos do método são complementares e inseparáveis. A parte histórica garante caráter científico às observações, na medida em que constata fatos ocorridos e documentados; já a dialética oferece uma explicação lógica para este desencadear de acontecimentos históricos....a dialética é anterior a Marx, que trabalhou esta concepção criando o “materialismo dialético” – processo em que, com base em uma ou mais premissas, se chega a uma conclusão necessária. Dialética vem de ‘diálogo’, da arte de argumentar. Num debate, alguém lança uma idéia, uma opinião inicial que corresponde a uma ‘tese’. Como o homem pensa, logo aparecerá outra pessoa para contra-argumentar, mostrando uma opinião alternativa: a ‘antítese’. Havendo discussão construtiva, chega-se a uma superação de ambas as posições anteriores: a ‘síntese’ do debate. Com essa ilustração, pode-se apresentar uma definição simples e compreensível da dialética como sendo “o desenvolvimento de processos gerados por oposições que provisoriamente se resolvem em unidades”. Daí se conclui que também a síntese não é definitiva, posto que se transmutará em tese num segundo momento e o ciclo recomeçará (MARTINS, 1998, p. 21-23).

Coube fazer a referência sobre a forma de análise marxista, pois foi através dela que ele criticou Smith e Ricardo, os expoentes do pensamento econômico da sua época e iniciou a sua teoria do valor, investigando a síntese do capitalismo.

Nesse sentido, na visão de Marx, a riqueza era expressa pela mercadoria - o resultado do processo produtivo colocado à venda - e tinha como meta de quem a produziu realizar a troca. Na sua análise, no capitalismo, a produção e consumo estavam separados, diferentemente dos sistemas econômicos anteriores, como no mercantilismo, no qual quem produzia basicamente o fazia para a sua própria subsistência.

Com a separação entre o consumo e a produção, Marx configura a contradição entre valor de uso, o valor de troca e o próprio valor. O valor de uso se referia à utilidade que o bem proporcionava ao seu possuidor, já o valor de troca correspondia à necessidade da venda para serem trocadas as mercadorias em quantidade proporcionais com outras mercadorias e o valor em si seria uma “entidade” subjetiva muito complexa para defini-la em um contexto menos amplo.

Destarte, para Marx, as mercadorias eram trocadas porque havia um termo de troca que pudesse fazer a comparação. Esse termo era o trabalho comum em todos os bens e, por isso, a sua teoria se chamava de valor-trabalho.

É necessário registrar que, apesar de a teoria marxista ser uma crítica à economia política clássica de Smith e Ricardo, pode-se notar, em muitas situações, que ela foi buscar nesses clássicos muitos dos seus conceitos, que de certa forma, traduz-se naquilo que ela tanto prezava e se baseava: a dialética.

Marx também afirmou que a sociedade de trocas era calcada na divisão do trabalho, pois não haveria possibilidade de sobrevivência de uma pessoa com seu trabalho individual, já que o trabalho especializado não produziria o mínimo de subsistência ao trabalhador. No processo econômico capitalista, ocorreu uma divisão das atividades produtivas, que inviabilizou a unidade familiar autônoma:

Aquele que produz um objeto para seu uso pessoal e direto para consumi-lo, cria um produto, mas não uma mercadoria. Mas para produzir uma mercadoria, não só tem de criar um artigo que satisfaça a uma necessidade social qualquer, como também o trabalho nele incorporado deverá representar uma parte integrante da soma global de trabalho invertido pela sociedade. Tem de estar subordinado à divisão de trabalho dentro da sociedade. (MARX, 1983, p.154).

No desenvolvimento da teoria do valor-trabalho, Marx adicionou ao conceito de Ricardo um aspecto mais abrangente e essencial de caráter social. Isso pode ser visualizado quando afirma que o valor de uma mercadoria é igual ao tempo de trabalho socialmente necessário para produzi-la. Aqui se faz necessário salientar que esse tempo era variável, porquanto um trabalhador podia levar menos tempo que outro para produzir uma mesma mercadoria. Conseqüentemente, não haveria meio de estipular um tempo social médio para a produção, mas sim que esse tempo dependeria do estado de eficácia das forças produtivas naquele momento.

Outros conceitos de trabalho são citados e explicados pela visão marxista, como o trabalho concreto e o trabalho abstrato. O trabalho concreto é aquele

específico de um trabalhador – exemplificando, pode-se dizer que o trabalho de um marceneiro é totalmente diverso do trabalho de um dentista, assim como o de um encanador. A diferenciação fundamenta-se no modo de atuação de cada profissional.

Quanto ao trabalho abstrato estava entendido como dispêndio de energia para a produção de uma mercadoria ou bem. Através desses conceitos, Marx anunciou a lei do valor, segundo a qual cada mercadoria é trocada por outra tendo como base a quantidade de trabalho socialmente necessária à sua produção.

Novamente Marx não discordou de Ricardo, quando afirmou que o trabalho não era somente fruto do trabalho imediato, apesar de asseverar que todos os fatores que faziam parte do custo de produção de uma mercadoria reduziam-se ao trabalho e somente este era criador de valor. Para Marx, os trabalhos anteriores (mediatos) também se agregavam aos fatores que geravam o valor de um bem.

Aqui se dá a grande diferenciação da proposta deste teórico clássico, quando disse que o valor era medido pela quantidade de trabalho incorporado a um bem e isso também podia ser aplicado ao mercado de trabalho. Portanto, a partir dessa sua análise, observou-se uma importante distinção entre a força de trabalho e o trabalho, chegando à sua dedução da “mais-valia”.

Para Marx, o trabalhador vendia a sua força de trabalho e não o seu trabalho, deduzindo que ele vendia a sua habilidade, a sua capacidade para o trabalho, envolvendo capacidades intelectuais, físicas, psicológicas que ele possuía e que vendia ao capitalista com o intuito de produzir mercadorias ou serviços. Essa força de trabalho era medida ou tinha um valor relacionado ao tempo necessário para sua reprodução, ou seja, um valor da força de trabalho igual ao valor da cesta de bens que podia fazer com que o trabalhador sobrevivesse na sociedade em que trabalhava e se reproduzisse.

Partindo dessa concepção, o valor da força de trabalho, que era o tempo necessário à sobrevivência do trabalhador, podia ser inferior à jornada de trabalho que ele praticava. Esse trabalho extra, ou seja, aquele que já ultrapassava ao do seu sustento, não lhe pertencia, mas sim era apropriado pelo capitalista.

Na visão de Marx, isso era a “mais-valia”. Para exemplificar pode-se dizer o seguinte: um trabalhador tem uma jornada de trabalho de oito horas, mas ao término de cinco horas, o custo do seu trabalho imposto ao capitalista ou ao seu sustento - o trabalho - estará totalmente coberto; as três horas restantes, ao invés de reverterem em seu benefício próprio, como maior salário ou possibilidade de exceder sua capacidade de sustento, serão expropriadas pelo capitalista.

Com o objetivo de deixar bem claro o que Marx resumiu sobre seu conceito de valor relacionando aos outros teóricos clássicos, já citados anteriormente, podemos afirmar que para Smith o valor era dado pelo trabalho e era o gerador da riqueza nacional. Quanto a Ricardo a formação do valor dava-se pela mesma forma, porém, media o seu custo. Finalmente, para Marx, o valor era medido pela quantidade de trabalho, isto é, ficava no mesmo nível da mercadoria, podendo ser comprado ou vendido de acordo com a necessidade do mercado.

Quanto aos pressupostos do valor-trabalho, nas suas diferentes distinções, utilizados por Smith, Ricardo e Marx, no árduo caminho de explicar a gênese do valor, contudo, é prioritário enfatizar que para esses três clássicos é o trabalho e o modo de sua interação na sociedade capitalista que irá gerar, com diferentes conclusões, o valor.

Sem o trabalho não haveria o “preço” e que a relação econômica e social do sistema capitalista se deu num contexto de interações conflituosas entre as três classes que formavam o sistema capitalista: o trabalhador, o capitalista e o proprietário de terra.

Diferente das concepções dos clássicos, no próximo tópico será apresentada uma nova abordagem do valor. Essa nova concepção teórica ficou conhecida como utilitarista e, mais tarde, seria denominada neoclássica.

Da visão utilitarista foi utilizado um dos preceitos básicos e principais para a concepção teórica dos preços de Alfred Marshall, que posteriormente será objeto de estudo.

2.2 A escola neoclássica e a teoria do valor

Na segunda metade do século XIX, surgiu uma nova forma de compreender o valor trabalho, na qual o enfoque volta-se para a utilidade do bem que passaria a ser a determinante específica da existência do valor. O trabalho já não seria o fator gerador do valor e os conflitos entre as classes sociais teriam significância bem menor.

Essa mudança foi determinada a partir de um período de rápido crescimento e expansão econômica, principalmente na Europa Ocidental e nos Estados Unidos. Com o desenvolvimento muito acelerado pôde-se verificar uma ruptura que deu início à nova conceituação do valor – a utilidade da mercadoria ou do serviço.

Deve-se salientar que, antes desse novo período - principalmente na visão de Adam Smith - a economia era composta da somatória de pequenas empresas e que cada uma não tinha nenhum poder de influenciar o mercado como um todo: a concorrência entre as firmas se dava quando essas empresas tentavam conseguir os seus ganhos, através do consumidor.

Esse tipo de relação entre as firmas e o consumidor foi denominado de concorrência perfeita. O mercado era formado por inúmeras empresas (mercado atomístico), que não possuíam vantagens ou desvantagens perante as outras em relação a custos de fabricação. Eram tomadoras de preços, isto é, o preço era dado pelo mercado e os avanços tecnológicos compartilhados por todos.

Na nova etapa de crescimento e expansão do sistema capitalista, as comunicações e os transportes também sofreram grandes alterações que aceleraram a concentração industrial e possibilitaram o ganho e atendimento de novos mercados, dominados por um número reduzido de empresas que, com melhor eficiência, ampliaram sua área de atendimento.

Nasceram os grandes conglomerados e um amplo mercado financeiro que captava o dinheiro dos milhares de pequenos consumidores e pequenas empresas, transferindo os recursos aos grandes conglomerados capitalistas,

aumentando ainda mais o poder econômico das sociedades anônimas. Pode-se aqui, inserir a tecnologia, mas essa terá “maior” importância no decorrer deste trabalho.

Nesse processo, surge um novo conceito para as relações do sistema capitalista denominado de concorrência imperfeita, que consiste naquela situação de mercado em que existem empresas que podem influenciar a demanda e os preços através de fatores como: tecnologia, recursos naturais, diferenciação de produtos, publicidade, patentes, etc.

A forma de organização econômica - a concentração capitalista empresarial e financeira cada vez mais ganhava força. Em consequência, uma concepção totalmente divorciada da teoria clássica foi formulada pelo pensamento econômico da época.

Através da publicação de novos conjuntos de obras de teóricos em economia, fundamentados na utilidade do bem, surgiram os marginalistas ou utilitaristas, posteriormente denominados como neoclássicos.

Será inserida neste trabalho a análise de dois dos principais autores marginalistas, que com seus respectivos tratados: Teoria da Economia Política de William Stanley Jevons e Princípios Fundamentais de Economia Política, de Carl Menger, ambos publicados em 1871, foram os pensadores utilitaristas que serviram de base, juntamente com os teóricos clássicos já vistos, para que Alfred Marshall construísse seu arcabouço teórico no livro “Princípios de Economia”, publicada em 1890, sobre a teoria do valor que, até os dias atuais, permanece como o ícone da microeconomia tradicional.

2.2.1 William Stanley Jevons e a teoria do valor

Verifica-se na teoria do valor, de Jevons, que o esse depende inteiramente da utilidade. Assim, o termo valor refere-se apenas ao valor de troca ou preço, divorciando-se totalmente da visão clássica.

Ao dizer “o suposto conflito do trabalho e capital é uma ilusão” (Jevons *apud* Hunt 1991, p.283) retirou qualquer relação de luta de classes entre os três componentes do sistema produtivo capitalista: o trabalho, o capital e proprietário de terra. Vejamos:

Um aluno de economia não pode ter esperança de formar idéias claras e corretas sobre esta ciência se achar que o valor é uma *coisa* ou um *objeto* ou mesmo uma coisa que esteja incorporada à outra coisa ou a um objeto...A palavra valor, para ser corretamente usada, deve expressar, meramente, a circunstância de sua troca por outra substância, em determinadas proporções (JEVONS, 1983, p.127).

Para esse pensador econômico, o trabalho não tinha nenhuma influência no valor de um bem, pois era um evento já acontecido. O que realmente fazia um bem adquirir valor era que, uma vez confeccionado, ele obteria, por meio de sua característica, valorização em termos da utilidade, que poderia oferecer no presente e não relacionado ao emprego do trabalho passado. Esse para Jevons não exerceria nenhuma influência sobre o valor futuro de qualquer objeto; ele ficaria incorporado no todo da mercadoria e teria seu valor presente fixado pela sua utilidade no futuro.

Exemplificado: ao ser feita uma bicicleta, no seu processo de fabricação, estariam somados todos os custos, inclusive o trabalho. Neste ponto, cessa-se a influência do trabalho como gerador de valor; ele foi um trabalho passado. O que proporcionará valor à bicicleta, na visão do autor, será a sua utilidade, ou seja, o quanto será necessário de unidades monetárias para o consumidor adquiri-la e o

quanto o consumidor estará disposto a pagar pela mercadoria, segundo sua utilidade.

Em suas argumentações, conforme salientado anteriormente, Jevons evitou qualquer discussão sobre as relações sociais. Simplesmente foram dadas a estas duas características para defini-las no contexto econômico: (i) as pessoas extraíam utilidade do consumo de mercadorias; (ii) os indivíduos tinham um comportamento maximizador e calculista, o qual deveria ser o objeto de estudo em Economia: “Satisfazer nossas necessidades ao máximo possível, com um mínimo de esforço - procurar obter a maior quantidade do que desejamos em troca de mínimo de coisas indesejáveis – em outras palavras, maximizar o prazer é o problema da Economia (JEVONS *apud* HUNT, 1991, p. 281).

Ao tecer essas afirmações, Jevons expôs as contradições dos economistas clássicos da seguinte forma: havia neles a incapacidade de distinguir o valor de uso e o valor de troca. Para esse teórico utilitarista, o valor de uso seria o correspondente à utilidade total do bem.

Introduzindo um novo conceito, afirma que o valor de troca das mercadorias determinaria o *grau final de utilidade*. Mais tarde, na teoria neoclássica tornar-se-ia *utilidade marginal decrescente*, pois o grau de utilidade de uma mercadoria tenderia a diminuir quanto mais houvesse o consumo do bem⁵.

Desse modo, quando houvesse a troca de dois bens por duas pessoas, a situação de equilíbrio seria obtida quando não houvesse mais possibilidade de nenhuma das partes alcançar incrementos de utilidades. As utilidades marginais dos bens seriam iguais.

Ao apresentar essa proposição, Jevons tinha em mente a suposição de que havia a determinação de preços fora do processo de troca, por ele estudado.

⁵ Este debate a respeito da teoria do valor, mais tarde se configuraria como a controvérsia do capital que opôs duas fases distintas de pensamento econômico na escola de Cambridge, na Inglaterra. Uma ligada a Marshall, dando ênfase à teoria do valor, da distribuição e do equilíbrio e nas análises microeconômicas. Após a Segunda Guerra Mundial, baseado em Keynes e no rigor dos trabalhos de Sraffa e Kalecki, passou-se a enfatizar a análise macroeconômica, contrastando com a utilidade marginal e refutando diretamente a relação funcional entre a taxa de lucro e a aplicação intensiva de capital. (SANDRONI, 1999, pg. 214).

Antecedendo à exposição de como acontecia a troca, baseada na utilidade marginal do bem, ele supôs a existência de uma lei: a da indiferença. Leiamos suas palavras:

...quando dois objetos ou bens não apresentam nenhuma diferença importante com relação ao propósito em vista, qualquer um deles será levado em lugar do outro com perfeita indiferença pelo comprador. Todo ato de escolher indiferente dá origem a uma equação de graus de utilidade, de forma que temos nesse princípio da indiferença uma das peças centrais da teoria (JEVONS, 1983, p. 72).

Através desse raciocínio, torna-se visível que a troca não seria mais útil ou proveitosa, pois a permuta ocorreria somente até o nível máximo de bem estar de ambas as partes. Somando a sua afirmação de que a utilidade marginal decrescia com o incremento da oferta do bem, Jevons procurou corroborar sua assertiva com aquilo que seria também uma drástica mudança na forma de explicar e comprovar as relações econômicas entre os homens, o mercado e as empresas como ciência: a matemática.

Na corrente utilitarista neoclássica, deixou-se de lado, ou perdeu-se muito o peso do enfoque social e psicológico - na ciência econômica. O enfoque psicológico não é mais voltado ao conceito de prazer e satisfação inerentes da própria condição humana, mas sim como “mensurar” cardinalmente essas “emoções” e “prioridades” de consumo.

Não cabe aqui demonstrar o raciocínio matemático que esse teórico marginalista realizou para validar o seu pressuposto, mas sim enfatizar e resumir o seu pensamento em relação à teoria do valor: ele depende exclusivamente da utilidade marginal de um bem e a variação dessa utilidade se dá pela maior ou menor quantidade do bem a ser consumido, a qual se dará distribuindo mais ou menos trabalho, o que influirá a oferta, enquanto a utilidade marginal determinará a regulação do valor ou a relação de troca.

Ao finalizar esta breve e concisa exposição desse marginalista e antes de apresentar Menger, será útil destacar as seguintes apreciações a seu respeito:

Lendo uma vez mais as doutrinas dos quatro economistas mais admirados por Jevons, é de se estranhar muito que suas idéias sejam muitas vezes consideradas uma revolução na teoria econômica, revolução esta que marcou uma linha divisória de água entre as idéias mais antigas e as idéias mais recentes. As diferenças fundamentais entre a perspectiva da teoria da utilidade e a perspectiva da teoria do trabalho já estavam claras antes de Jevons ter escrito qualquer coisa, e sua contribuição limitou-se, basicamente, a mostrar que o marginalismo permitia que as doutrinas de Malthus, Say, Sênior, Bastiat fossem apresentadas com elegância matemática e maior coerência lógica. Mas a essência teórica e ideológica da perspectiva da utilidade permaneceu inalterada (HUNT, 1991, p. 286).

Assim, pela visão de Hunt, é possível se deduzir, que o tratado de Jevons, não alcançou a importância, que na época, para muitos, foi considerada revolucionária. Cabe, portanto, introduzir o pensamento de outro utilitarista a esse trabalho.

2.2.2 Karl Menger e a teoria da utilidade e preço

Menger, outro autor da escola marginalista, desenvolveu pressupostos teóricos sobre o valor não muito diferentes dos de Jevons. Porém, apresentou, de forma diferenciada, a utilidade total e a utilidade marginal através de uma tabela, não por meio de equações matemáticas.

A tabela continha linhas que representavam o número de unidades consumidas grafadas por números arábicos e colunas que representavam o tipo de mercadoria – essas escritas em números romanos. Na confluência da linha horizontal com a coluna vertical, haveria um número, que representava a utilidade marginal do bem. Para se saber a utilidade total deste, somente seria necessário somar os valores existentes na coluna até a linha com o número de unidades consumidas.

O arranjo idealizado por Menger tinha uma hierarquia de desejos sob o ponto de vista individual do consumidor. As quantidades, porém, em ordem

decréscante visualizam a diminuição do desejo proporcionado por unidades adicionais do bem. Quando a utilidade do incremento marginal se tornasse nula, cessavam-se as adições. Vejamos a tabela:

Tabela 1 – Uma ilustração da utilidade marginal decréscante

Número de Unidades consumidas	Tipos de Mercadorias									
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
1	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
2	9	8	7	6	5	4	3	2	1	0
3	8	7	6	5	4	3	2	1	0	
4	7	6	5	4	3	2	1	0		
5	6	5	4	3	2	1	0			
6	5	4	3	2	1	0				
7	4	3	2	1	0					
8	3	2	1	0						
9	2	1	0							
10	1	0								
11	0									

Fonte: HUNT, 1991, p.287.

Observando a tabela é possível fazer uma inferência com uma situação verdadeira para que fique claro o que ela representa.

Um indivíduo tem representado pela coluna I a sua necessidade perante a alimentação que decresce de acordo com o grau de necessidade atendido. Por outro lado, a coluna V representa a necessidade desse mesmo indivíduo em relação ao item fumo. É evidente que o alimento tem maior importância que o fumo para este consumidor. Porém, por exemplo, se o grau de satisfação perante o fumo já foi atingido num certo grau de saciedade e a necessidade do alimento for maior, ocorrerá uma tendência do fumo e o alimento terem a mesma importância. Nesse ponto, o indivíduo tenderá a equilibrar suas satisfações frente às necessidades desses dois itens.

Portanto, para Menger, o equilíbrio de utilidade seria atingido quando a maximização dessa se igualasse às utilidades marginais obtidas entre os diversos bens que ele consumia. Nota-se que, na sua concepção, não foi levado em consideração o preço, por isso a teoria de maximização da utilidade foi inferior a de Jevons, mas na determinação do preço, o teórico trabalhou com maior propriedade, pois explicou-o baseando-se na oferta e na procura.

Nesse ponto não havia nenhuma separação de pensamento na determinação dos preços entre os clássicos e os neoclássicos. As duas correntes se explicavam baseados na oferta e procura, mas de forma diferenciada. A leitura do texto, a seguir, confirma essa avaliação:

Smith, Ricardo e Marx procuraram encontrar explicações para a renda da terra, os salários e o lucro fora da esfera dos preços. A renda da terra, os salários, e os lucros eram tanto componentes da distribuição de renda entre as classes de toda a sociedade quanto componentes de custo de produção de uma firma. Como componentes de custo, sua soma era o “preço natural”, de Smith, ou o “preço de produção”, de Marx, de uma mercadoria. Quando uma indústria estava em equilíbrio, o preço de mercado, tal como determinado pela oferta e pela procura, seria igual ao preço natural ou o preço de produção. Era esta a natureza do processo de formação de preços, visto segundo a perspectiva da teoria do trabalho – a distribuição de renda era independente dos preços e, de fato, os determinava (HUNT, 1991, p. 289)

Na concepção dos utilitaristas, a oferta e a procura eram determinantes do valor e esse era explicado pela sua utilidade. O lucro, a renda da terra e os salários não estavam fora do processo formador do preço: eram até parcialmente determinados por ele.

As considerações apresentadas permitem-nos fazer um resumo das deduções realizadas até o momento: aos clássicos pode-se imputar a visão de que o valor era próprio do sistema econômico de uma sociedade que realizava sua produção, troca e consumo, cujo processo econômico se baseava no trabalho, que era o amálgama do sistema capitalista juntamente com os conflitos de classes. O valor tinha um aspecto objetivo, pois era um fenômeno dado do sistema econômico.

Já para os neoclássicos abordados, o valor adquire um contexto oposto, ou seja, subjetivo, pois não era mais dado pelo sistema econômico. O trabalho não seria o gerador de valor ou “preço” e as relações conflituosas entre o capital, o trabalho e os proprietários de terra perdem sua importância. O consumidor, através de avaliações psicológicas daquilo que teria maior ou menor utilidade para o seu bem estar e sobrevivência, determinaria, agora no sentido literal, o seu preço e o seu custo.

Na próxima seção, serão analisadas e demonstradas as leis dos rendimentos não proporcionais, que juntamente com as teorias do valor, clássicas e utilitaristas, formariam o tripé para que Alfred Marshall concebesse a sua teoria dos preços.

2.3 As leis dos rendimentos não-proporcionais

2.3.1 A lei dos rendimentos crescentes de Adam Smith

Dando seqüência à exposição da base teórica exigida para fundamentar a análise proposta neste trabalho, será abordada e explicada a “lei dos rendimentos crescentes”, na obra “A riqueza das nações” de Adam Smith.

Este cientista, como afirmou Napoleoni (1978), foi o primeiro a identificar a causa determinante do progressivo aumento da capacidade produtiva do trabalho no sistema capitalista, a qual se tornou feição perene e particular do pensamento econômico smithiano.

Na concepção de Smith, a causa desse progressivo aumento da produtividade era encontrada na divisão do trabalho, conforme suas próprias palavras:

Na diminuição progressiva do número das diversas operações produtivas levadas a cabo por um único trabalhador, ao longo de um processo que apresenta como extremos, de um lado, uma situação na qual cada trabalhador realiza todas as operações produtivas necessárias à produção do seu sustento e, por outro lado, uma situação na qual cada trabalhador realiza apenas uma dessas operações (NAPOLEONI, 1978, p.49).

Sendo assim, o trabalhador produzia muito mais através de uma atividade que era apenas parte de todo um processo de produção de uma mercadoria.

Cada etapa ficava sob responsabilidade de um especialista e dessa maneira havia aumento da produtividade, porquanto as tarefas sendo repetitivas geravam menor desperdício de tempo e um grande incremento na fabricação do bem.

Logicamente, no relato do processo de um extremo ao outro, ou seja, da passagem do controle produtivo absoluto do trabalhador sobre um bem para uma única etapa desse processo, haveria um direcionamento para uma integração social cada vez maior entre os trabalhadores, pois como não mais possuíam o controle produtivo para sua subsistência, as relações de trocas para satisfazerem as suas próprias necessidades de consumo deviam ser cada vez maiores.

Smith também nos seus estudos, afirmou que havia três razões que determinavam o aumento da capacidade produtiva do trabalho. A primeira delas a habilidade do trabalhador aumentada pela dedicação a um menor número de atividades, quer dizer quanto menor o número de atividades a que ele se dedicava, maior sua habilidade. A segunda razão era relativa ao número de operações: menos operações, menor seria a perda de tempo consumido na passagem de uma operação à outra. E, a terceira, pela capacidade do próprio trabalhador: estando confinado numa determinada e particular atividade produtiva podia inventar ou criar máquinas ou ferramentais que iam provocar um maior incremento da produção com a mesma quantidade utilizada de tempo.

Outra afirmação de Smith dizia que a divisão do trabalho não se devia a uma diversidade natural da habilidade e talento humano, pois para ele todos os homens nasciam iguais. O que realmente determinava essa diversidade de habilidade e talento era a própria divisão do trabalho.

Dessa sua concepção acerca da divisão do trabalho e seus efeitos impostos num sistema econômico capitalista, surgiu uma “lei” denominada rendimentos crescentes, que a própria definição, por si só a descreve.

Ricardo, por outro lado, formulou uma lei com uma fundamentação baseada na produtividade decrescente da renda da terra – “lei dos rendimentos decrescentes”, que será objeto de sumária explanação no próximo item.

É necessário salientar, que de modo complementar, isso é, utilizando a “lei dos rendimentos crescentes”, mais a “lei dos rendimentos decrescentes”, que Alfred Marshall “criou” a curva da oferta, quando construiu a teoria dos preços. Vejamos a seguir a “lei dos rendimentos decrescentes” de David Ricardo.

2.3.2 David Ricardo e a lei dos rendimentos decrescentes

Para Ricardo, foi extremamente importante estudar e configurar a distribuição da renda entre as três classes econômicas do capitalismo – trabalhador, capital e proprietários de terras. Para que essa distribuição se desse deveria haver uma medida de valor invariável que proporcionasse suporte aos seus pressupostos.

Como distinguiu a impossibilidade de existir essa medida que fosse imune às mudanças de taxas de lucro ou na quantidade de trabalho, supôs o ouro como a mercadoria que apresentaria as principais características para servir de moeda, já que este metal utilizava a mesma quantidade de trabalho e, para produzi-lo, necessitaria de proporções mais próximas possíveis das médias de quantidades utilizadas de capital fixo e capital circulante.

Para ele “o capital é a parte da riqueza de um país empregada na produção, e consiste em alimentos, roupas, ferramentas, matérias-primas, maquinaria, etc, necessários à realização do trabalho” (RICARDO, 1983) utilizados na maioria da produção das mercadorias. Portanto, com a elevação ou queda dos salários ou pela redução ou aumento da quantidade de trabalho, não

haveria alterações de valores dos bens, já que as medidas de valores, tanto dos salários, quanto das quantidades de trabalhos estavam atreladas ao ouro.

Ricardo reconhecia que as variações dos salários eram causa de variações dos preços das mercadorias, porém supunha que a razão principal dessa variação estava muito mais relacionada ao aumento ou diminuição da quantidade de trabalho necessária para produzi-las.

Desse modo, ele desconsiderou a variação do trabalho, já que o custo de produção de qualquer bem incluía apenas a remuneração do trabalhador e do capitalista: o salário e o lucro, respectivamente.

Outros pressupostos que Ricardo considerou foram a de que a cesta de consumo do trabalhador era principalmente composta pelos alimentos e que os costumes e hábitos não sofriam alterações no longo prazo, ou seja, os itens que faziam parte da cesta de consumo do trabalhador e os produtos ofertados não se alteravam.

O que regulava os salários monetários – aqueles percebidos em moeda – eram os preços dos itens que compunham a cesta, pois não havendo aumento dos salários em moeda, quando os preços dos itens da cesta subissem provocavam a redução do número de trabalhadores, com conseqüente redução da demanda por alimentos e interrupção do processo de acumulação de capital.

Para Ricardo, a tendência dos salários monetários era a de aumentarem menos do que o preço dos alimentos, isto é, os salários reais – remuneração em termos de quantidade de mercadorias realmente consumidas pelo trabalhador – tendiam a decair com o processo de acúmulo de capital.

Quanto ao fator de produção terra, Ricardo supôs que esse não podia ter sua quantidade aumentada pelo trabalho e que a terra era dividida em lotes classificatórios em termos de fertilidade. A ocupação dessas terras seria feita em ordem decrescente: ou seja, da terra mais fértil para a terra menos fértil.

Destarte, o trigo era a atividade produtora considerada na sua teorização. Supôs que essa atividade apresentava rendimento decrescente e que existiam também várias atividades produtivas de diversos itens, portanto o produto total não era só constituído por trigo. O fator terra para ele, também, apresentaria o

rendimento decrescente e as atividades que utilizassem mais os fatores trabalho e capital se mantinham constantes.

Isso implicaria a seguinte situação: os preços dos produtos que utilizavam mais o fator terra aumentavam com a acumulação de capital, enquanto os produtos que utilizavam mais dos fatores trabalho e capital se mantinham constantes.

Foi descartado qualquer progresso ou avanço tecnológico na economia, pois provocaria mudança de proporcionalidade dos fatores de produção, podendo ocorrer quedas dos preços das mercadorias – implicando o aumento do salário real e inviabilizando as atividades que utilizassem o fator terra de obterem rendimentos decrescentes (HUNT, 1991, p.137). Dessa maneira, as atividades que empregassem mais os fatores trabalho e capital teriam rendimentos constantes.

O último pressuposto ricardiano foi que a economia seria fechada, sem livre comércio de serviços e bens, sem emigração e imigração de pessoas, pois isso desencadearia um desequilíbrio nos fatores de produção, inviabilizando o modelo.

Em suma, apesar de o modelo de Ricardo ser abstrato, pode-se perceber na seqüência dos seus pressupostos, principalmente nas inferências entre os fatores de produção (a terra, capital e o trabalho), na divisão de terras das mais férteis para as menos férteis e nos supostos relacionados à acumulação de capital, renda da terra e salário, como chegou à determinação da sua “lei”, através do uso de tabelas (RICARDO, 1983).

Utilizando a produção de trigo, ele chegou à conclusão de que mantendo os pressupostos do seu modelo, na distribuição de renda, os lucros tornar-se-iam cada vez menores, as taxas de lucro tenderiam a zero, pois a produtividade sendo menor, o custo da terra maior, e os preços dos produtos diminuindo e o salário absoluto dos trabalhadores, aumentando, haveria o desestímulo para o investimento pelos capitalistas. Cessariam-se os fundos de capital para o crescimento da massa de trabalhadores e conseqüentemente queda na taxa de crescimento populacional. Dos rendimentos decrescentes chegar-se-ia à situação do estado estacionário.

Neste momento de reflexão, é fundamental dar ênfase a essas “leis”, também chamadas de “não proporcionais”. Para Smith, foi através da divisão do trabalho, do aumento da especialização, do avanço tecnológico, no menor tempo na realização de uma tarefa ao se produzir uma mercadoria, que ele deduziu a sua lei dos rendimentos crescentes.

Por outro lado, Ricardo, de modo antagônico, formulou a lei dos rendimentos decrescentes, a partir do pressuposto de que toda produção, lucro ou crescimento, tenderiam a incrementos cada vez menores.

Para chegar a essa dedução de que ocorreria um decréscimo, ou uma diminuição do crescimento, utilizou o exemplo da produtividade da terra, da mais fértil para a menos fértil, cujos lucros, salários e safra tenderiam a cair, excetuando os ganhos dos proprietários de terra que seriam os únicos a crescer. A essa classe, denominou estéril, aquela que nada produzia.

Aqui cessam as análises das concepções teóricas que forneceram os fundamentos para que Alfred Marshall desenvolvesse o seu trabalho sobre a teoria dos preços.

2.4 Alfred Marshall e a teoria do valor ou preço

Marshall, em 1890, ao publicar o seu livro “Princípios de Economia”⁶, tornou-se o principal representante do pensamento neoclássico, sendo o cientista econômico que mais se destacou dentro dessa corrente teórica.

Ele utilizou a ótica utilitarista, já aludida anteriormente, para qual o valor seria dado não pelo trabalho, mas pelo custo e o preço, pela oferta e demanda das mercadorias deixando de lado os conflitos sociais entre as classes produtivas do sistema capitalista: o trabalhador, o capitalista e o proprietário de terra.

⁶ MARSHALL, Alfred. Princípios de economia. São Paulo: Abril Cultural, 1983

Para demonstrar a forma que Marshall utilizou na elaboração da sua teoria do preço, fez-se necessário apresentar as teorias dos clássicos (Smith, Ricardo e Marx), em relação à gênese do valor-trabalho e as teorias dos utilitaristas (Jevons e Menger), que propuseram uma nova forma concepção do “valor”: a sua utilidade. Num segundo momento, apresentam-se as leis dos rendimentos não-proporcionais de Smith e Ricardo, pois foram retirados dessas teorias, os pressupostos que serviram de base para a proposição sobre como o preço da mercadoria era formado e a configuração das suas curvas de oferta e demanda.

Nesse sentido, Marshall procurou dar maior teor científico à economia, ou aos pressupostos da teoria do valor-preço, buscando uma variável comum que justificasse as relações entre a oferta e a procura e os preços das mercadorias.

Numa combinação entre a utilidade marginal e o custo real subjetivo - em que este não é mais dado pelo sistema econômico (visão clássica), mas sim pelo consumidor - através de avaliações psicológicas daquilo que terá maior ou menor utilidade para o seu bem estar e sobrevivência - mostrou que o valor era determinado pela atuação conjunta das forças que estavam localizadas na oferta e procura dos bens.

Na construção do seu modelo, Marshall como qualquer estudioso que queira propor uma idéia, um pensamento ou uma teoria teve que se basear em premissas, recorre, então, a dois pilares básicos: o primeiro referente às firmas, que seriam ofertantes de produtos e demandantes de fatores de produção; o segundo, aos consumidores, que seriam ofertantes de fatores de produção e demandantes de produtos.

Outra condição apresentada era que firma não deveria ter qualquer vantagem ou desvantagem, os seus custos produtivos seriam reflexos dos custos médios das outras firmas; a concorrência no mercado seria perfeita e o equilíbrio parcial, ou seja, haveria somente a utilização de um insumo ou matéria prima permanecendo constantes todos os outros fatores de produção – condicionante que se denomina equilíbrio parcial.

O uso da análise do equilíbrio parcial fez-se necessária, porque somente com ela a consistência analítica poderia ser representada científica e quantitativamente, já que a utilização do equilíbrio geral conduziria a um número

incontável de equações e variáveis tornando difícil, ou até impossível, uma formulação sólida.

O autor, também, fixou o estudo da firma em três períodos: (i) no período de mercado, no qual a oferta era fixa e os preços dependiam inteiramente da força da procura em relação à oferta fixa; (ii) no curto prazo, no qual o capital considera fixo, mas a oferta podia ser aumentada ou diminuída, variando-se o número de empregados que trabalhavam nas instalações produtivas e, (iii) no longo prazo, no qual oferta poderia ser alterada, aumentando-se ou diminuindo-se tanto o trabalho quanto o capital. Nesse prazo, poderia ser construída qualquer instalação produtiva.

Através dessas premissas apontadas por Marshall, pode-se explicar o significado da teoria do valor neoclássico, a partir da sua concepção. Também é extremamente importante enfatizar o custo e utilidade da mercadoria, como determinantes do valor de troca. Uma quantidade de determinado bem tem tanto o seu preço de oferta como o seu preço de demanda.

Para se definir o preço de oferta deveria ser levado em consideração todos os seus custos de produção. A determinação do preço de demanda se levantaria pela utilidade que a mercadoria poderia provocar no consumidor através do quanto ele estaria disposto a absorver tal bem.

Em síntese, o custo de produção da mercadoria fixaria a oferta; a utilidade da mercadoria, a demanda do bem.

Dessas premissas, Marshall elaborou a sua teoria dos preços. Demonstrou-a graficamente, através da figura reunida num sistema de eixos cartesianos – no eixo vertical eram definidos os preços das mercadorias e no eixo horizontal definiam-se as quantidades das mercadorias. Dentro desses eixos visualizava-se a curva da oferta (ascendente) e curva da demanda (descendente). Na intersecção dessas, se dava o ponto de equilíbrio entre a quantidade demandada e o preço ofertado.

Esse modo de elaboração mais afeita aos preceitos matemáticos ocorreu, porque naquela época, uma teoria econômica teria maior valor científico, quanto mais complexa e baseada em formulações matemáticas. Como foi dito anteriormente, saem os conflitos de classes e o trabalho como causas do valor e

insere-se uma visão mais positivista, exata. Houve, então um divórcio total da visão com relação clássica quanto à determinação do valor, agora: preço. A partir dessas considerações, as classes sociais, historicamente determinadas, não mais possuíam os diversos sujeitos de cada classe: esses agora eram distintos pela posse de recursos produtivos diversos.

A abordagem neoclássica teve como propósito construir uma ciência econômica “universal”, “racional”, com aspectos próprios aos homens como indivíduos e não pertencentes a uma classe social particular.

Tratou-se, pois de manter posições já conquistadas pela classe, agora dominante, dos capitalistas e tudo isso com um respaldo teórico “harmônico”, sem “levar” em consideração a existência dos conflitos entre as classes e a exploração do trabalhador.

Foi sob esta perspectiva histórica que Marshall, para dar gênese à sua teoria dos preços e conceber a curva da oferta utilizou, a “lei dos rendimentos não-proporcionais”.

Para criar a curva da demanda utilizou-se da teoria da utilidade do bem e também, para dar complementaridade à sua concepção dos preços, baseou-se nos pressupostos da concorrência perfeita e do equilíbrio parcial.

Em resumo, pode-se descrever que, para Marshall, toda quantidade de uma mercadoria tem um preço de oferta e de demanda. O preço de demanda é o equivalente à utilidade do bem, ou seja, o quanto o mercado está disposto a absorver certa quantidade de tal bem. Assim sendo, é possível construir uma curva de demanda e uma curva de oferta em função da quantidade do bem. O preço de oferta é aquele representado pela estrutura de custos médios do processo produtivo de determinada mercadoria.

De modo geral, essa é a teoria dos preços de Alfred Marshall. Na próxima seção, quando se apresentar a crítica de Sraffa, serão contextualizadas as grandes inconsistências dessa teoria, porque, segundo esse autor, Marshall utilizou de maneira imprópria, tanto os pressupostos clássicos, quanto os utilitaristas.

Além da apresentação dessas críticas à teoria dos preços de Marshall, far-se-á um breve histórico da teoria do valor na evolução capitalista, o qual servirá de suporte para a reflexão, análise e propósito do presente trabalho.

2.5 A crítica da Piero Sraffa à teoria dos preços de Marshall

Piero Sraffa apresentou uma contundente crítica à teoria dos preços de Marshall decompondo, ponto a ponto, todas as falhas de suas premissas.

Em seu artigo no “The Economist Journal”, publicado em 1926, sob o título “As leis dos rendimentos em regime de concorrência”, expôs, com uma argumentação breve, precisa e sólida, as falhas do arcabouço teórico do tratado marshalliano.

É relevante salientar o trecho inicial do seu artigo, para verificar o quanto ele é atemporal e como explica de modo claro, não somente as suas idéias, mas também como pode ser aplicado à realidade econômica atual e servir de base proposta neste trabalho. Segundo o autor:

Uma das características que mais se sobressaem no atual estado da ciência econômica é a concordância quase unânime que chegaram os economistas com relação à teoria do valor na concorrência, inspirada na simetria fundamental existentes entre as forças da demanda e as da oferta. Baseia-se ela no pressuposto de que as causas essenciais que determinam o preço de um bem podem ser simplificadas e agrupadas de forma a poderem ser representadas por um par de curvas cruzadas de oferta e demanda coletiva (SRAFFA, 1998, p. 1).

Percebe-se, nessas afirmações, o início de sua crítica à “moderna teoria do valor” – a neoclássica marshalliana. São suas as seguintes afirmações:

No tranqüilo panorama apresentado pela moderna teoria do valor, porém, surge um ponto negro a perturbar a harmonia de todo o seu conjunto. Este elemento perturbador é a curva da oferta baseada nas leis dos rendimentos crescentes e decrescentes. Está universalmente reconhecido que seus fundamentos são menos sólidos do que os das outras partes da teoria SRAFFA, 1998, p, 2).

Nesse ponto, Sraffa expôs o sentido híbrido das leis dos rendimentos não proporcionais, porque na lei dos rendimentos crescentes de Smith estava baseada no aumento da produtividade do trabalho através da especialização e divisão desse, além de estar num contexto de tempo bastante anterior ao da teoria dos preços de Marshall.

Por outro lado, a lei dos rendimentos decrescentes de Ricardo estava associada à renda da terra ligada à distribuição da sua produção em forma de salários, juros e ao pagamento pelo uso do solo, aos proprietários desse. O funcionamento dessa lei afetava o custo do produto, ou seja, quando se transferia a produção para uma terra menos produtiva ou fértil, os lucros e os salários tendiam a diminuir e somente os donos da terra obteriam ganhos crescentes, pois a terras mais férteis estariam mais valorizadas.

Sraffa, desse modo percebeu o deslocamento de contexto das leis dos rendimentos não-proporcionais, pois para Smith, enquanto a sua lei estava concebida pelos ganhos crescentes da renda entre as três classes sociais, para Ricardo estava contextualizada nos rendimentos decrescentes auferidos pela produção da terra e na distribuição dos rendimentos a essas mesmas classes. Marshall as utilizou como modo complementar para dar origem à sua curva da oferta. Porém, para Sraffa, esse “arranjo” de duas leis de sentidos antagônicos e híbridos não poderia ocorrer.

Além dessa mudança de “eixo”, houve a necessidade de promover outras “alterações” a essas leis. Por parte da lei dos rendimentos crescentes, para que o modelo marshalliano se tornasse factível foi necessário uma mudança abrupta no seu conceito. Ou seja, o rendimento crescente promovido pela divisão do trabalho, como concepção original de Smith, agora, ficaria limitado a um

mecanismo exógeno à produção, pois se fosse aceito como um fator endógeno que provocasse um aumento produtivo da firma, necessariamente a concorrência perfeita não poderia ocorrer. Nesse sentido, os pressupostos da concorrência desapareceriam e grandes empresas ascenderiam tornando-se líderes, o que inviabilizaria o referencial adotado da concorrência perfeita.

Quanto à lei dos rendimentos decrescentes, por ser relacionada conforme apontou Ricardo a apenas a um fator – a terra – e Marshall tê-la atrelado tão somente a um fator de produção – o trabalho – que na visão ricardiana podia ser constante, ficou mais fácil uma adaptação. Para Sraffa este “arranjo” também se tornou incoerente, pois houve antagonismo com a “independência” entre as curvas da oferta e da demanda verificadas no equilíbrio parcial.

Exemplificando: uma firma ao produzir certo bem, necessitará de insumos, os quais serão consumidos por outras firmas provocando o aumento do consumo destas matérias-primas. Ao se elevar o consumo de um insumo de forma mais acentuada, a lei da oferta e demanda aflorará, com conseqüente aumento do preço. Isso afetará todas as empresas que se utilizam desse insumo havendo, portanto, aumento dos custos de produção e conseqüente elevação dos preços. Resumindo: a operação fará com que seja afetada a demanda, não somente da firma individual como do mercado e do sistema econômico. Os preços dos demais bens não permanecerão constantes, como também se provou que a oferta é dependente da demanda.

A análise gerou ressonâncias no pensamento neoclássico e Sraffa para solucionar os paradoxos da teoria de Marshall propôs: (i) a manutenção da concorrência perfeita com o abandono das leis dos rendimentos não proporcionais e adoção de rendimentos constantes, como teoria base dos preços; (ii) outra proposta - que seria aceita pelo *mainstream* da época - abandonar a concorrência perfeita pela concorrência imperfeita, pois a primeira não podia ser aplicada a quase nenhum mercado, enquanto a concorrência imperfeita seria a mais próxima da realidade, porque a firma não seria apenas uma tomadora de preço, mas, ao modificar a sua própria estrutura produtiva crescendo e se expandindo, poderia também ser uma influenciadora de preços.

Outro pressuposto acatado foi que a firma que produzisse em condições de custos crescentes podendo aumentar a sua planta produtiva, com ganhos de

escala, poderia compensar esse custo a partir de determinado preço e, conseqüentemente, aumentar os seus rendimentos – lucros.

Na próxima seção, haverá uma breve citação dos novos modelos que foram gerados, não como solução para os paradoxos da teoria neoclássica marshalliana, mas sim, com o intuito de “cobrir” as falhas e tentar justificar essas grandes divergências, deixando de lado o âmago da questão: as discussões que ensejaram o surgimento da teoria do valor, hoje, preço, relegando ao segundo plano os temas éticos, sociais, filosóficos e psicológicos..

3 O IMPACTO DA CRÍTICA DE SRAFFA NO PENSAMENTO NEOCLÁSSICO

Marshall considerava a indústria como um conjunto de firmas que elaboravam bens iguais ou semelhantes quanto à sua constituição física, ou mesmo utilizando igual matéria-prima. Os preços de venda dessas mercadorias eram dados pelo custo da produção. A maximização dos lucros ocorreria quando a receita marginal estivesse igualada ao custo marginal.

Após a crítica de Sraffa, demonstrando as falhas do modelo teórico elaborado por Marshall, ficou evidente a possibilidade de se reconstruir a teoria dos preços, pois na maioria das vezes, as firmas poderiam crescer já que o mercado seria regido pela concorrência imperfeita. Este tipo de atuação concorrencial além de ser o mais próximo da realidade, demonstrava que, por meio de fatores tecnológicos, recursos naturais, etc, haveria a justificativa para muitas empresas tornarem-se líderes e dominantes.

Em seu artigo, Sraffa apesar de ter sido alvo de críticas dos neoclássicos por não apresentar formalmente um modelo alternativo, configurou muitas idéias e conceitos que mais tarde serviriam para análise do desenvolvimento do mercado de concorrência imperfeita e o monopólio. Entre os mais difundidos, destacam-se as diferenciações dos produtos, a importância da preferência do consumidor, o papel dos gastos de venda (*marketing*), as reações das empresas frente aos competidores com resistência a reduzir preços, possibilidade de grandes lucros perante barreiras à entrada de novas firmas no mercado, o limite de endividamento da firma, etc.

Dentre os novos modelos que posteriormente vieram a ser elaborados, após a crítica de Sraffa, podem-se citar alguns que foram complementares e em parte justificam o que este esperava ocorrer: um efeito demolidor no pensamento econômico vigente à época, o que acabou não acontecendo.

No artigo “A teoria dos preços e o comportamento empresarial”, de 1939, Hall & Hitch afirmam que a formação dos preços em concorrência perfeita ocorria na maximização do lucro.

Para chegar a esses resultados, os autores fizeram um trabalho empírico em trinta e oito empresas britânicas que não utilizavam a receita marginal igual ao custo marginal para determinarem os seus preços e quantidades e nas quais a determinação da curva da demanda não seria priorizada.

Então, nas suas conclusões os autores afirmaram que o preço era determinado pelo princípio do custo total, ou seja, o preço justo se daria com a soma do custo variável médio mais uma porcentagem para cobrir os custos fixos e adoção de um percentual justo para os lucros. Nesse sentido, verificou-se que, nem a demanda, nem a maximização do lucro determinavam o preço, contrariando a teoria neoclássica. Percebe-se, mesmo que a título de ilustração, que essa nova concepção sobre a formação dos preços mesmo que diferente da proposta marshalliana ainda traz consigo os mesmo referenciais desta: a-histórico, asépsia social da questão da gênese do valor etc. Ou seja, o ideal de que o preço e custo ainda estão ligados a questão meramente quantitativa.

Ao longo da evolução capitalista, surgiu uma nova forma de relação entre as empresas, firmas e indústrias – o oligopólio.

É a presença de poucas firmas que compõem uma indústria específica, que apresentam uma interdependência de ações, no sentido de que a sobrevivência de uma firma está condicionada às suas reações aos movimentos da demais e à sua capacidade de prever tais procedimentos das rivais. (KON, 1999, p.27)

Os principais modelos “clássicos” a respeito dos oligopólios surgiram a partir de autores como Cournot, Bertrand, Edgeworth e Stackelberg, Bain e Labini⁷ e que serão apresentados como subsídio ao raciocínio lógico deste trabalho.

⁷ GARÓFALO, Gilson de Lima; CARVALHO, Luiz Carlos Pereira de. Teoria microeconômica. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1995.

O modelo de Cournot, de acordo com Garófalo e Carvalho (1995, p. 462-463) é baseado em dois produtores homogêneos, cuja demanda do mercado é dada e ambas as firmas a conhecem e desejam maximizar os seus lucros, sem haver acordo entre elas.

Para buscar o seu equilíbrio individual, os duopolistas vão observar e procurar, através do comportamento do rival, definir sua estratégia de atuação, porém sempre tendo em mente que o comportamento do rival é constante. Nesse modelo, o ajustamento até o equilíbrio se dará através das quantidades e não nos preços correspondentes.

O modelo de Bertrand, também é baseado no duopólio, com as mesmas características do exemplo de Cournot. A diferença desse modelo se localiza na tomada de decisão de produção da firma que é feita com base nos preços de transação e não as quantidades. O preço é o fator de tomadas de decisões.

Quanto ao modelo de Edgeworth mantêm-se os pressupostos dos modelos já citados acima, porém considera-se a hipótese de custo zero. As curvas de demandas são análogas estando aptas para atender o segmento idêntico, sem poder atender esse mercado na sua totalidade. Suas decisões também são baseadas nos preços das rivais.

Stackelberg baseou seu modelo, nos moldes clássicos, principalmente ao de Cournot, só que pressupôs dois tipos de empresas: as líderes e as seguidoras que são dadas por fatores como situação financeira, tamanho do mercado, etc. Cada firma fará a opção entre líder e seguidora, de acordo com a atuação que possa possibilitar seu lucro máximo segundo as quantidades produzidas e vendidas estabelecendo para cada uma depender das suas funções de reações.

Todos esses modelos baseados nos oligopólios têm características básicas comuns. Tomam a questão do preço ou da quantidade ofertada para se determinar um equilíbrio entre as firmas nas suas tomadas de decisões de produção. E, analogamente aos modelos citados referentes a Hall & Hitch até Stackelberg, as questões referentes ao valor divorciam-se do conceito clássico do valor trabalho, sendo tratados também, na visão marshalliana de que o valor igual ao seu preço.

A fim de caracterizar as evidências suscitadas a respeito da questão “valor”, os modelos elaborados por Bain e Labini surgiram no mesmo viés de “preencher” as lacunas do modelo de Marshall. Também não trazem à discussão o valor ligado a qualquer aspecto da questão do trabalho, das lutas de classes, como originalmente abordados pelos autores clássicos. Ainda, nesses modelos mais contemporâneos, a idéia do valor foi herdada da concepção: valor = custo.

As reflexões acerca dos principais modelos ou concepções teóricas do valor ou preço evidenciam que mesmo nas perspectivas mais recentes de explicação do funcionamento dos mercados, ainda prevalece uma visão: diferentemente da gênese clássica, a partir da quantificação neoclássica, as questões ligadas a valor-trabalho, classes sociais, filosóficas, sociais, psicológicas, éticas, etc foram resumidas a preço-custo e a modelagens que procuram retirar da discussão esses temas transformam a economia em uma ciência “quase pura”, natural.

O trato teórico foi bastante geral, não obstante, apontaram-se as leis mais importantes para que a análise proposta fosse explanada a contento, possibilitando traçar considerações relevantes para a compreensão a respeito da teoria do valor e os seus desdobramentos nas diferentes correntes do pensamento econômico.

No processo histórico microeconômico da formação valor e na dinâmica das teorias, pode-se afirmar que ante as transformações tecnológicas e nos processos produtivos cada vez mais acentuados e rápidos, percebe-se, quanto ao trato das questões de gerenciamento e teorias industriais, que a dinâmica é processada num ritmo bem mais lento e próximo dos conceitos neoclássicos tradicionais, ou seja, baseada fundamentalmente na visão preço e custo e nos modelos matemáticos.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo deste trabalho foi recapitular e alinhar a seqüência do pensamento econômico ante a teoria do valor-trabalho, quando emergia o sistema econômico capitalista a partir da análise proposta pelos economistas clássicos, que elaboraram seus tratados ao longo do século XVIII, passando pelos neoclássicos que configuraram uma nova teoria do valor – a utilidade do bem.

Tudo isso, como suporte para verificar, tanto as mudanças ocorridas no processo capitalista quanto para demonstrar que essas concepções foram o suporte para Marshall conceber sua teoria dos preços, da qual posteriormente, Sraffa verificou as inconsistências com muita propriedade e acerto.

Desse ponto em diante, também foi intenção deixar registrado a fixação da economia enquanto ciência, no pensamento positivista, ontológico e cartesiano, observando-se ao longo dessa releitura que mesmo sob a crítica contundente de Sraffa, praticamente nada se modificou. O valor-preço continua sendo a base da teoria microeconômica.

Verificou-se um afastamento cada vez maior da ciência econômica dos fatores sociais, filosóficos e psicológicos entre os indivíduos e países. A economia direcionou-se numa graduação crescente baseada nos modelos matemáticos, com suas incontáveis hipóteses, às vezes imprecisas, outras vezes dispostas num emaranhado complexo, talvez de modo intencional ou não.

Quando se fez a exposição do valor na visão clássica e utilitarista, somando-se a descrição das leis dos rendimentos não-proporcionais, o objetivo era verificar onde Marshall fora buscar a base teórica para o tratado sobre o preço. Foi também nesse mesmo sentido que Sraffa encontrou falhas na construção marshalliana, alvo também de apresentação na seqüência histórica suscitada.

Quando no início do processo de teorização e compreensão do sistema capitalista feito por Smith até Marx, além da questão do valor, todas as faces da sociedade eram levadas em consideração. Os preceitos morais, filosóficos, a

psicologia humana, a ética, também faziam parte de todo este complexo do sistema econômico capitalista inicial. Mas ao surgirem as novas concepções baseadas na utilidade do bem, esses conflitos e as diversas facetas da natureza humana foram banalizadas e deixadas de lado. Apresentou-se a partir dessas novas visões, uma configuração primordialmente voltada a princípios cardinais e exatos.

A prevalência permanece, quando surgiram as grandes corporações com suas economias baseadas nas “evoluções” de microeconomia tradicional.

Através de fusões ou incorporações, levantam-se empresas dominantes – os grandes oligopólios e cartéis.

Cabe aos estudantes, aos docentes, aos pensadores da área econômica contestar, criticar, procurar novos caminhos, com o objetivo de tornar a economia, cada vez mais próxima do “justo”, porque apesar do avanço tecnológico, das pseudoconquistas de qualidade de vida no mundo afora, o que verificamos é o aumento da pobreza, da fome, da violência, do desemprego.

Esta permanência perene desse *mainstream* tornou o mundo mais “injusto”. As oportunidades não são dadas pela real capacidade individual ou coletiva, mas sim pelos detentores do controle do pensamento econômico, que com “novos vernizes” deixaram o âmago da teoria neoclássica camuflada ou sob o seu controle.

É objetivo não discriminar a matemática na ciência econômica, mas sim enfatizar com todas as letras, a “operacionalização” de modo sistemático e “impessoal”, dirigindo (a economia) como mero acessório às manipulações políticas e econômicas que ao poder atual é mais conveniente.

É prioritária aos economistas uma visão mais realística da sociedade, da interação entre indivíduos e coletividade, promovendo trocas econômicas baseadas em aspectos éticos, psicológicos, sociais, filosóficos, morais e altruístas.

O desafio está lançado. Kalecki, ao perceber a forma desigual da distribuição da renda no capitalismo, disse que os ricos ganhavam tudo o que gastavam e os trabalhadores gastavam tudo o que ganhavam. Nada mais coerente e verdadeiro com a realidade atual.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALMEIDA FILHO, Niemeyer. **As origens das teorias de organização industrial**, 1983. 253 f. Dissertação (Mestrado em Economia) – Universidade de Brasília, Brasília/DF.

BACON, Francis. **Verdadeiras indicações acerca da interpretação da natureza**. São Paulo: Nova Cultural, 1999. (Os pensadores)

BARROSO FILHO, João. **O polêmico conceito de valor**. Maceió: Edufal, 1996. (Apontamentos)

BELLUZO, Luiz Gonzaga de Mello. **Valor e capitalismo**: um ensaio sobre a economia política. 3. ed. Campinas: Unicamp. 1998.

BUCHHOLZ, Todd G. **Novas idéias de economistas mortos**. São Paulo: Record, 2000.

GABOR, Andréa. **Os filósofos do capitalismo**. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

GARÓFALO, Gilson de Lima; CARVALHO, Luiz Carlos Pereira de. **Teoria microeconômica**. 3ª ed. São Paulo: Atlas, 1995.

HOUAISS. **Dicionário da língua portuguesa**. Rio de Janeiro: Objetiva. 2001.

HUNT, E. K. **História do pensamento econômico**. 7 ed. Rio de Janeiro: Campus, 1991.

JEVONS, William Stanley, **Teoria da economia política**. São Paulo: Abril Cultural, 1983.

KON, Anita, **Economia industrial**. São Paulo: Nobel, 1999.

MARSHALL, Alfred. **Princípios de economia**. São Paulo: Abril Cultural, 1983.

MARTINS, Alexandre Lira. **Fundamentos de economia política marxista**. João Pessoa: Imprell, 1998.

MARX, Karl. **O capital**. São Paulo: Abril Cultural, 1983.

MENGER, Karl. **Princípios de economia política**. São Paulo: Abril Cultural, 1983.

NAPOLEONI, Cláudio. **Smith, Ricardo, Marx**. São Paulo: Graal, 1978.

PINDYCK, Robert, S; RUBINFELD, L. Daniel. **Microeconomia**. 4 ed. São Paulo: Makron Books do Brasil, 1988.

RICARDO, David. **Princípios de economia e taxações**. São Paulo: Abril Cultural, 1983. (Os economistas)

ROCHA, Carlos Frederico Leão. **A teoria da firma, o agente econômico e o processo de decisão**. Rio de Janeiro: Cadernos Ange 3, 1992.

SRAFFA, Piero. **As leis dos rendimentos em regime de concorrência**. Tradução de José Walter Martinez.. Campinas: Unicamp. 1998. Mimeografado.

SANDRONI, Paulo. **Novíssimo dicionário de economia**. 2ª ed. São Paulo: Best Seller. 1999.

TOLIPAN, Ricardo; GUIMARÃES, Eduardo A.A. Uma nota introdutória ao artigo "As leis dos rendimentos sob condições de concorrência" de Piero Sraffa. **Literatura Econômica**, São Paulo, v. 4, n.1, p. 5-11, 1982