

BIBLIOTECA DE TEXTOS UNIVERSITÁRIOS

Claudio Napoleoni

**O VALOR
NA CIÊNCIA ECONÔMICA**



EDITORIAL PRESENÇA / MARTINS FONTES

CLAUDIO NAPOLEONI

O VALOR
NA CIÊNCIA ECONÓMICA

1980
Título original
VALORE 1977

EDITORIAL PRESENÇA • LIVRARIA MARTINS FONTES
PORTUGAL BRASILE

INDICE

1. INTRODUÇÃO	7
1.1. Origem da ciência económica	8
1.2. O produto líquido segundo a fisiocracia	10
2. A TEORIA CLASSICA	19
2.1. Adam Smith	19
2.2. Ricardo	31
3. MARX	47
3.1. A origem do lucro	47
3.2. A troca	51
3.3. O capital	59
3.4. O processo de reprodução	67
3.5. A taxa de lucro e os preços de produção	82
4. A TEORIA MODERNA	101
4.1. Precedentes	101
4.2. A definição de Robbins	103
4.3. O valor como índice de escassez	107
4.4. O equilíbrio económico geral	111
4.5. A teoria do juro de Keynes	131
4.6. Os modelos de acumulação	133
4.7. A planificação	143
4.8. Distribuição e desenvolvimento	146
4.9. Ainda sobre a planificação	152
5. A TEORIA DOS PREÇOS DE PIERO SRAFFA	159
5.1. Produção de mercadorias com mercadorias	159
5.2. Sraffa e a questão do valor	168

6. CONCLUSÕES	177
GUIA BIBLIOGRÁFICO	183
Notas orientadoras	183
1. Introdução	183
2. A teoria clássica	185
3. Marx	185
4. A teoria moderna	186
5. A teoria dos preços de Piero Sraffa	187
Bibliografia geral	187

1. INTRODUÇÃO

Na história do pensamento económico, o *valor* tem sido definido de várias maneiras, que, todavia, podemos reduzir a três abordagens fundamentais.

1. O valor é uma categoria — a categoria fundamental — da economia mercantil, ou economia de troca; por outro lado, esta é a forma mais avançada da economia, aquela que melhor garante o desenvolvimento da riqueza: relativamente a ela, qualquer forma anterior é, segundo a expressão smithiana, «grosseira» e «primitiva» (*that early and rude state of society*). Portanto, uma vez que a economia mercantil se afirmou historicamente, ela não se destina a ser substituída por qualquer forma ulterior, ou seja, torna-se permanente; o valor participa deste carácter permanente ou «eterno» da produção de mercadorias.

2. O valor é a categoria fundamental da economia mercantil; mas esta última (que, quando se afirma, tem necessariamente a forma da economia capitalista) é apenas um «modo de produção» historicamente determinado, que, tal como nasceu, também morrerá; o valor participa desta limitação histórica do modo de produção capitalista.

3. O valor é uma categoria da «actividade económica em geral», da qual a produção mercantil constitui apenas uma manifestação particular; por isso, o valor «rege» a vida económica, qualquer que seja a forma que esta possa assumir. Assim, o valor sempre existiu; e sempre existirá, independentemente do facto de a economia mercantil ter uma vida histórica transitória ou permanente.

A primeira posição era a que prevalecia antes de Marx; a segunda é a de Marx (e do marxismo); a terceira é a do pensamento não marxista posterior a Marx. Expor-se-á aqui

uma história sintética, dividida em pontos fundamentais, do conceito de valor, segundo o esquema referido.

Como introdução útil ao desenvolvimento desta história, ocupar-nos-emos sucintamente de duas questões: a questão da origem da ciência económica e a questão da primeira formulação sistemática do conceito de *produto líquido*, por parte dos fisiocratas. Estes não têm uma teoria do valor própria, devendo, todavia, ser mencionados aqui, pois estabeleceram uma das premissas mais importantes para a formação posterior do conceito de valor.

1.1. Origem da ciência económica

No que respeita à primeira questão, é vantajoso partir da constatação de que uma teoria económica em sentido próprio só começa a existir na época burguesa, isto é, apenas a partir do momento em que o processo económico começa a ser dominado pelo capital. Isto não quer dizer que, como é sabido, proposições de carácter económico não tenham sido formuladas anteriormente, e mesmo muito anteriormente; mas significa que, antes do advento da burguesia e da produção capitalista, estas proposições estavam integradas noutros discursos científicos, relativos, por exemplo, à moral, à política ou ao direito, e que só quando começa a época do capital surge uma ciência económica *autónoma* das outras disciplinas. Qual a razão deste facto?

Para responder a esta questão, é óbvio que é necessário determinar claramente o que o capital introduz de novo na História e, portanto, em que aspectos a sociedade capitalista difere das formas sociais precedentes.

Antes da separação do trabalho das condições objectivas da produção (terra e meios de produção), que se realiza com o capital, existe (abstraindo da «comunidade primitiva») uma série de formas históricas do processo económico, nas quais o próprio trabalho é reduzido a uma condição objectiva da produção, sob a forma de trabalho *esclavagista* ou *servil*, pre-valectes, o primeiro, no mundo antigo, e o segundo na Idade Média até à época moderna, burguesa. Nestas formas, o trabalhador é completamente anulado na sua autonomia: não é proprietário de nada, nem sequer do próprio trabalho, uma vez que ele próprio é propriedade do *senhor*, que o possui juntamente com a terra e com todos os outros instrumentos de produção.

Ora, a característica fundamental do processo produtivo nestas formas *senhoriais* (que, de um ponto de vista oposto, se podem também chamar, em sentido lato, *servis*) reside no facto de que tudo quanto resta do produto, uma vez reconstituídos os meios de produção, incluindo, naturalmente, os meios de subsistência do servo, é predominantemente utilizado para o *consumo* do senhor, assim como para o alargamento do próprio processo produtivo. Por sua vez, o consumo coloca-se, para o senhor, como simples condição material para o desenvolvimento de actividades (a «cultura», a guerra, etc.) que são consideradas como as únicas que verdadeiramente correspondem à «dignidade» do homem. Portanto, por um lado, a produção material, obra do servo; por outro lado, as actividades «livres» do senhor, que consome o excedente do produto relativamente à reconstituição das condições de produção. Neste esquema a produção tem, evidentemente, uma posição inteiramente subordinada ao consumo; mas, por sua vez, o próprio consumo dos resultados da produção, por parte do senhor, tem uma posição subordinada, uma vez que só é importante o que o senhor faz para além do seu consumo material. Deste modo, todo o processo económico da produção e do consumo está, *no seu conjunto*, submetido a outras coisas, e são estas outras coisas que dão uma justificação histórica ao processo económico, que, por si só, não teria nenhuma. Efectivamente, não é por acaso que as formas senhoriais entram em decadência e perdem toda a legitimidade histórica quando o consumo dos produtos materiais se torna no interesse predominante das classes proprietárias.

A situação muda radicalmente quando se passa da propriedade senhorial para a propriedade burguesa e do trabalho servil ao trabalho assalariado. Então o trabalhador, liberto da *dependência pessoal* relativamente ao senhor, passa a ser proprietário da sua força de trabalho, podendo vendê-la ao capitalista; este último, a partir da aquisição da força de trabalho, orienta o processo produtivo para o crescimento da riqueza que ele controla, ou seja, do próprio capital, mediante a reconversão em meios de produção e de subsistência adicionais daquela parte do produto que excede a reconstituição dos meios consumidos no processo. Tanto o consumo do operário como o consumo do capitalista se tornam *consumo produtivo*, ou seja, um momento interno da produção. Mas então o processo económico apresenta-se como *autónomo*, isto é, não encontra no exterior a sua própria justificação.

Ora, é justamente quando o processo económico deixa de estar subordinado a factores que lhe são estranhos, que

começa a constituir o objecto de um discurso *específico*, e já não a ocasião para considerações não sistemáticas integradas em discursos diferentes. Por outras palavras, a obtenção da autonomia por parte do discurso económico e a sua constituição em ciência específica corresponde à autonomia alcançada pelo processo económico na História, por obra do capital.

1.2. O produto líquido segundo a fisiocracia

O primeiro a dar uma representação acabada do processo económico capitalista foi François Quesnay ⁽¹⁾, inspirador de um grupo de estudiosos que se formou em França em meados do século XVIII autodenominando-se «os economistas», e que depois ficaram conhecidos pelo nome de *fisiocratas*. Para compreender a doutrina fisiocrática será necessário ter presente (embora, como veremos, isso não baste) o modo como era constituída a economia francesa nessa época. Tratava-se de uma economia ainda predominantemente agrícola, encontrando-se a terra em grande parte nas mãos dos grandes proprietários fundiários; as actividades manufactureiras e comerciais das cidades muito raramente eram de tipo capitalista, sendo nelas dominantes as formas artesanais. Por outro lado, o capital havia já penetrado significativamente no campo, sobretudo na França setentrional, onde o trabalhador agrícola, era, a maior parte das vezes, um trabalhador assalariado; inversamente, no sul, o trabalho agrícola era predominantemente não assalariado, sendo a sua *produtividade* (veremos de que modo esta produtividade era determinada e medida pelos fisiocratas) bastante inferior à produtividade dos trabalhadores agrícolas assalariados do norte do país. Relativamente a esta estrutura económica, o discurso fisiocrático centrava-se nos dois pontos seguintes: por um lado, o confronto entre os dois níveis diferentes de produtividade das duas partes da economia agrícola francesa constituía a base da tese segundo a qual a *condução capita-*

⁽¹⁾ Foram publicadas, em italiano, duas recolhas recentes dos seus escritos: F. Q., *Scritti economici*, organizado por R. Zangheri, ed. Forni, Bolonha, 1966; F. Q., *Il «Tableau économique» e altri scritti di economia*, organizado por M. Ridolfi, ISEDI, Milão, 1973 (ver a introdução de Ridolfi, que apresenta uma interpretação de Quesnay diferente da exposta nesta obra).

Trad. portuguesa *Quadro Económico*, Edições da Fundação Calouste Gulbenkian.

lista da agricultura fornece, na agricultura, a organização óptima do processo produtivo; por outro lado, o carácter dominante das formas artesanais nas manufacturas citadinas era considerado como a manifestação de um carácter intrinsecamente não capitalista destas actividades económicas. É, portanto, peculiar a atitude dos fisiocratas para com a produção capitalista: por um lado, compreendem a grande força de desenvolvimento do capital, ao ponto de desejarem o seu alargamento a todo o sector do qual ele havia já começado a apoderar-se, ou seja, a agricultura; por outro lado, parece que a estrutura económica particular perante a qual se encontravam impedia os fisiocratas de verem como eram exactamente as actividades manufactureiras, industriais, aquelas em que eram máximas as possibilidades de desenvolvimento da relação social capitalista.

Apesar da singularidade desta visão, a teoria fisiocrática é uma teoria importante, não só porque, como dissemos, ela dá a primeira representação acabada do processo capitalista, não obstante a limitação «sectorial» a que acabámos de fazer referência, mas também porque, no decurso da história do pensamento económico, muitos autores se inspiraram nesta teoria (incluindo Marx), e muitos dos seus elementos importantes se encontram ainda bem vivos nalgumas posições actuais.

Os fisiocratas organizaram a sua análise em torno de um conceito que, a partir de então, se tornou central na teoria económica: o *produto líquido*. Em termos genéricos, o produto líquido, ou sobreproduto, ou excedente (*surplus*), é a parte da produção social total que excede a reconstituição quer dos meios de produção, quer dos meios de subsistência necessários àqueles que, com o seu trabalho, criaram a própria produção social. As questões da determinação do produto líquido, da sua medição e, portanto, também da precisão da sua própria natureza, foram resolvidas de maneiras diversas no decurso da história do pensamento económico. O carácter particular da posição fisiocrática consiste no facto de ela afirmar que o produto líquido se forma apenas na *agricultura*. A justificação desta posição reside no facto de os fisiocratas determinarem o sobreproduto não em termos de valor, mas em termos materiais. Isto é, eles não comparam o valor daquilo que se produziu com o valor daquilo que se empregou na produção (meios de produção e meios de subsistência), mas comparam directamente as *coisas* produzidas com as *coisas* empregues. Porém, para que este confronto seja

possível e, portanto, se possa subtrair da produção aquilo que nela foi empregue, é necessária uma condição: que as coisas produzidas e as coisas empregues *sejam as mesmas*. Ora, essa condição só pode ser considerada para a agricultura: de facto, nesta actividade pode supor-se, sem ir violentar demasiado a realidade, que, através do cultivo e da criação de gado, os processos *naturais* do crescimento e da procriação produzem mais objectos materiais do que os que foram empregues na produção, e que, por esse motivo, o que se investe no processo, sob a forma de subsistência dos trabalhadores, de sementes para o cultivo e de cabeças para criação, dê, finalmente, quantidades maiores do que as próprias coisas utilizadas. Este *acréscimo material* é precisamente a origem, segundo os fisiocratas, do produto líquido. Pelo contrário, nas outras actividades (pense-se, uma vez mais nos artesãos das cidades) verifica-se não um acréscimo, mas apenas uma transformação da matéria, de certas coisas noutras, não havendo portanto, formação de sobreproduto. De uma maneira porventura um pouco esquemática, mas não destituída de eficácia, um defensor italiano da fisiocracia, o toscano Ferdinando Paoletti, escrevia em 1772:

«Dai ao cozinheiro uma medida de ervilhas, para que vo-las prepare para o jantar; ele mandá-las-á para a mesa bem cozidas e temperadas; pelo contrário, dai esta mesma medida ao hortelão, para que as confie à terra; ele vos devolverá, em devido tempo, pelo menos o quádruplo da medida recebida. Eis a verdadeira e única produção»⁽²⁾.

Posto isto, para os fisiocratas só é *produtivo* o trabalho que produz produto líquido (e é tanto mais produtivo quanto mais produto líquido produzir) e, uma vez que só existe produto líquido na agricultura, só o trabalho agrícola é produtivo; por outro lado, a produtividade do trabalho agrícola não é uma virtude que lhe seja particular: não passa de um sinal da *produtividade da natureza*, da qual o trabalho pode usufruir quando os processos naturais constituem, como na agricultura, a própria essência do processo produtivo.

Assim, quais são então as categorias a que recorrem os fisiocratas para descrever a sociedade do seu tempo?

(²) Citado por Marx, *Storia delle teorie economiche*, trad. de E. Conti, vol. 1, Einaudi, Turim, 1974, p. 66.

A sociedade dos fisiocratas está dividida em três classes: a primeira é constituída pelos proprietários fundiários, que possuem a terra; a segunda é formada pelos trabalhadores agrícolas, que são assalariados dos proprietários e que são produtivos no sentido que acabámos de expor; a terceira classe é constituída por todos os outros trabalhadores, que desenvolvem a sua actividade fora da agricultura, e que são definidos como *estéreis*, ou improditivos, no sentido particular de que não são produtores de produto líquido, limitando-se a transformar as matérias que recebem da agricultura. Nesta tripartição há dois aspectos a sublinhar. Em primeiro lugar, toda a agricultura é considerada capitalista, isto é, todos os trabalhadores agrícolas são considerados trabalhadores assalariados; isto explica-se pelo facto de o *esquema* que serve de base ao raciocínio dos fisiocratas considerar uma agricultura que tenha já atingido a sua organização óptima, ou seja, que produz o máximo de produto líquido; em segundo lugar, os capitalistas não aparecem como uma classe social distinta das outras; se assim fosse, uma vez que a produção capitalista só tem lugar na agricultura, dever-se-ia ter previsto uma classe de *rendeiros capitalistas* que, por um lado, tomam a terra de arrendamento aos proprietários fundiários e, por outro lado, admitem trabalhadores mediante a contrapartida de um salário; pelo contrário, os fisiocratas identificam de facto o capitalista com o proprietário fundiário e assimilam o rendeiro a um trabalhador assalariado, considerando, conseqüentemente, o seu rendimento não como um lucro, mas como um salário, embora particularmente elevado, de acordo com as funções de direcção da produção que o rendeiro desenvolve.

Deste modo, o produto líquido acaba por identificar-se com a *renda* do proprietário fundiário, e a relação entre a renda e a massa dos gastos na agricultura acaba por representar a medida da *produtividade* do sistema global. Isto significa que os fisiocratas dão da produção capitalista uma imagem não liberta ainda de um invólucro de tipo feudal. Esta confusão só viria a ter fim com a economia política clássica inglesa.

Muita da fama dos fisiocratas está ligada à formulação, efectuada por Quesnay em 1758, de um instrumento teórico particular para o estudo das relações económicas entre as classes sociais que compõem o sistema, ou seja, como vimos, os proprietários fundiários, a classe produtiva e a classe

estéril: o *Tableau économique* ⁽³⁾. Este «quadro económico» constitui a realização de uma ideia que fez efectivamente época na história da ciência económica: a ideia de que os processos da produção e do consumo podem e devem ser estudados em relação com o *sistema económico no seu conjunto*, substituindo aos inúmeros actos individuais de troca os grandes actos de troca entre as classes sociais, entendidos como os verdadeiros sujeitos da economia.

Antes de descrever sinteticamente a estrutura do *Tableau*, será útil insistir num ponto. Apesar das referências residuais a uma sociedade de tipo feudal, no esquema fisiocrático reflecte-se plenamente um traço fundamental da sociedade que lentamente vinha emergindo da Idade Média, ou seja, que as relações entre os sujeitos económicos são predominantemente *relações de troca*, relações mercantis, nas quais os próprios sujeitos se apresentam impessoalmente como compradores e vendedores de mercadorias no mercado. No *Tableau*, precisamente, as relações entre as três classes sociais são relações mercantis, mediadas pela *moeda*, isto é, por uma mercadoria particular, que é aceite por todos na troca e pela qual são medidos os valores, ou preços, das mercadorias. Os fisiocratas não possuem uma teoria do valor propriamente dita, isto é, uma teoria que estabeleça aquilo por que são determinados os valores de troca das mercadorias; mas isso não os impede de se apropriarem completamente do carácter mercantil da economia que analisam e, portanto, de *fazerem* uso do conceito de valor de troca.

Que problemas viriam a surgir, no próprio seio da teoria fisiocrática, devido à ausência de uma teoria do valor, é uma questão que veremos adiante; por agora, comecemos por expor o mecanismo do *Tableau*.

Pode pressupor-se que, no início do ano, se encontre em poder da classe produtiva toda a produção agrícola do ano precedente, e em poder da classe «estéril» ou improdutiva, toda a produção de manufacturas do ano precedente.

A produção agrícola tinha um valor de 5 mil milhões de escudos, sendo composta por 3 mil milhões de alimentos e por 2 mil milhões de matérias-primas. A obtenção desta produção exigiu certos custos: suponhamos que o seu valor foi de 3 mil milhões. Estes custos tinham a seguinte com-

⁽³⁾ Veja-se o segundo dos dois volumes citados em I. Uma análise detalhada do *Tableau* in R. L. MEEK, *The economics of Physiocracy*, George Allen & Unwin, Londres, 1962, pp. 265-296.

posição: 2 mil milhões para a subsistência dos trabalhadores (por sua vez composta por mil milhões para alimentos e de mil milhões para produtos manufacturados), e mil milhões para matérias-primas. O produto líquido é a diferença entre 5 mil milhões de produto e 3 mil milhões de gastos: será, portanto, de 2 mil milhões.

A produção de manufacturas tinha um valor de 2 mil milhões de escudos. Os custos (necessariamente também de 2 mil milhões, uma vez que, tratando-se de uma actividade «improdutiva», não há produto líquido) compõem-se de mil milhões para a subsistência dos trabalhadores improdutivos e mil milhões relativos a matérias-primas.

Suponha-se ainda que uma quantidade de moeda equivalente a 2 mil milhões de escudos se encontra inicialmente em poder da classe produtiva.

O problema do *Tableau* consiste em determinar de que maneira a riqueza total, inicialmente definida deste modo, se redistribuirá entre as classes, mediante a circulação das mercadorias e da moeda, a fim de que: 1) seja paga a renda aos que a ela têm direito, isto é, aos proprietários; 2) se produzam as condições para que, quer no que respeita à classe produtiva, quer no que se refere à classe estéril, se possa retomar o processo produtivo na mesma escala. Esta segunda condição significa, evidentemente, que tanto a classe produtiva como a classe estéril deverão, com a moeda que conseguem mediante a venda daquilo que produziram, obter as mercadorias necessárias ao respectivo processo produtivo.

O primeiro acto deste processo de circulação tem início com a transferência dos 2 mil milhões de moeda da classe produtiva para a classe proprietária, para o pagamento da renda. Os proprietários, de posse desta soma, que representa portanto o valor do produto líquido anual, começarão por despendar mil milhões para a aquisição dos alimentos junto da classe produtiva, para a qual reverte assim, por esta via, metade da soma de moeda inicialmente na sua posse. Os outros mil milhões da renda serão despendidos pelos proprietários na aquisição de produtos manufacturados junto da classe estéril, que gasta esta soma na aquisição de alimentos junto da classe produtiva. Neste ponto, por conseguinte: 1) os proprietários terão transformado em bens de consumo a renda que lhes cabe; 2) a classe estéril terá reconstituído metade dos meios necessários para recomeçar o seu processo produtivo; 3) a classe produtiva estará de novo de posse de toda a moeda que tinha inicialmente.

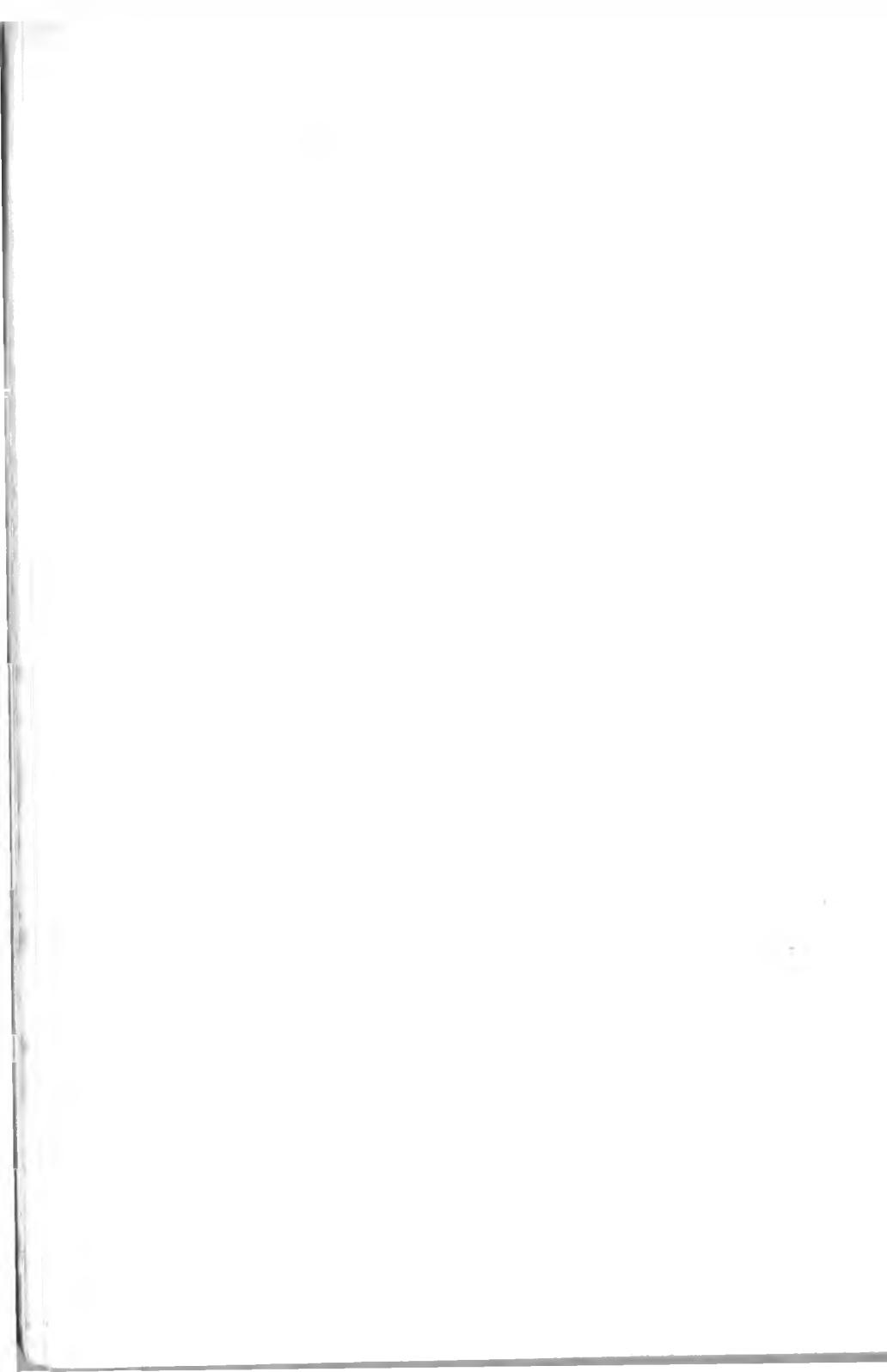
O segundo acto é constituído por trocas que têm lugar entre a classe produtiva e a classe estéril. A primeira depende mil milhões junto da classe estéril para a aquisição de produtos manufacturados destinados à subsistência dos trabalhadores produtivos: a classe estéril, recebendo estes mil milhões em moeda, gasta-os, por seu turno, junto da classe produtiva na aquisição de matérias-primas. Neste momento: 1) a classe estéril terá obtido a outra metade dos meios que lhe são necessários; 2) a classe produtiva terá obtido a parte dos meios que ela não produz e que tem de adquirir junto da classe estéril, tendo, entretanto, obtido da sua própria produção os mil milhões para alimentos e os mil milhões para matérias-primas de que necessita para recomençar a produzir; 3) toda a moeda se encontra de novo na posse da classe produtiva.

Com este segundo regresso da massa monetária à classe produtiva, chega ao seu termo o processo de circulação entre as classes.

Estão satisfeitas as condições da circulação: os proprietários consumiram o produto líquido; tanto a classe produtiva como a classe estéril estão de posse de todos os bens de que necessitam para que o processo da produção possa recomençar, com as mesmas dimensões.

O extraordinário valor deste esquema fisiocrático reside na grande lucidez com que é encarada a conexão entre produção e circulação numa economia mercantil, ou seja, o facto de existir um determinado sistema de troca (isto é, de circulação de mercadorias e de moeda em sentido inverso, de uma classe para outra) que desloca os produtos dos processos em que foram obtidos para os processos em que são necessários para alimentar a produção. Assim, se a circulação exige a produção, pois de outro modo seria desprovida de sentido, por outro lado é a produção que exige a circulação, pois se assim não fosse ser-lhe-ia impossível reconstituir as condições materiais para que possa prosseguir. Além disso, o *Tableau* mostra igualmente, com toda a clareza, os limites da abordagem fisiocrática. Já vimos que entre os bens utilizados pela agricultura se encontram as manufacturas produzidas pela classe estéril. Porém, deste modo contradiz-se a hipótese de que, na agricultura, os bens que constituem o produto sejam os mesmos que constituem os custos, hipótese esta que, como se recordará, era a única que permitia considerar o produto líquido em termos materiais.

O próprio Quesnay vai, em termos diferentes, além desta hipótese, e não é por acaso que no *Tableau* o produto líquido é considerado em termos de valor. Deste modo, ficava expressa a necessidade de uma teoria do valor, isto é, de uma teoria orientada para explicar a formação do valor de troca das mercadorias: será esta, como veremos, uma das principais preocupações dos economistas ingleses que se seguiram imediatamente aos fisiocratas e, em particular de Adam Smith.



2. A TEORIA CLÁSSICA

2.1. Adam Smith

A crítica das teses fisiocráticas segundo as quais o trabalho agrícola seria o único trabalho produtivo, aquele que usufrui da produtividade natural da terra, pode ser considerada como o ponto de partida para a exposição do pensamento económico de Adam Smith ⁽¹⁾. Por seu lado, a crítica smithiana dessa tese fisiocrática pode ser exposta a partir da questão do lucro. Recordar-se-á que os fisiocratas não reconhecem o lucro como um rendimento específico: consideram que o rendimento do rendeiro mais não é do que um salário mais elevado e que o próprio rendeiro não passa de um trabalhador produtivo com maiores responsabilidades do que os outros trabalhadores. Porém, Smith faz notar ⁽²⁾ que o montante do rendimento do rendeiro depende não do trabalho que ele desenvolve (cuja quantidade seria, de resto, dificilmente determinável) mas do capital que ele investe na produção, ou seja, do valor dos meios de produção de que é detentor e do valor dos salários e, portanto, dos meios de subsistência, que ele garante aos trabalhadores. Assim, este rendimento é um *lucro* capitalista e não um salário de trabalho. De onde provém, então, o lucro? Evidentemente, do produto líquido, de que provém também a renda. Portanto,

⁽¹⁾ A obra económica fundamental de ADAM SMITH é *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*, de 1776; edição crítica de E. Cannan, em 1904 (6.ª edição em 1950), publicada pela Methuen, Londres, 1961, 2 volumes. Também, em 2 vols., em «Everyman's Library», Dent/Dutton, Londres e Nova Iorque.

⁽²⁾ *Wealth of Nations*, op. cit.

para Smith, o produto líquido subdivide-se na renda fundiária e no lucro capitalista.

Por outro lado, o lucro forma-se não só na produção agrícola mas, de uma forma geral, em toda a produção. Smith encontra-se perante um quadro económico diferente do que se apresentava aos fisiocratas: tem diante de si um país em vias de industrialização, como era a Inglaterra nos finais do século XVIII. Assim, podia ver que o capital e o lucro não se limitavam à agricultura, pois era precisamente nas manufacturas, na indústria, que o capital encontrava o seu maior campo de aplicação. Se o lucro é produto líquido, se se forma também fora da agricultura, e até sobretudo fora dela, isso implica que o produto líquido é um fenómeno geral, que não se limita às actividades que assentam na exploração da terra. O conceito fisiocrático de produtividade é, assim, totalmente inadequado ⁽³⁾: se a produtividade consiste em produzir um excedente em relação ao necessário para a reconstituição dos custos, e se o excedente é geral, então a produtividade não pode depender de uma peculiaridade específica de um sector particular, que é a fertilidade natural da terra, mas depende de características intrínsecas ao *trabalho enquanto tal*: não deste ou daquele trabalho agrícola ou industrial ou de qualquer outro sector, mas do trabalho em geral, independentemente dos seus campos de aplicação.

Veremos em seguida do que depende, segundo Smith, a produtividade do trabalho enquanto tal. Porém, detenhamo-nos por um momento na consideração de uma dificuldade que, apesar de aparente, o próprio Smith não conseguiu resolver com clareza. Poder-se-ia dizer: o trabalho aplicado na agricultura cria um produto líquido que é constituído pela renda e pelo lucro, enquanto o trabalho aplicado na indústria cria um produto líquido constituído apenas pelo lucro; portanto, admitindo embora que todo o trabalho é produtivo, o trabalho agrícola continuaria a ser mais produtivo do que o trabalho não agrícola, e os fisiocratas teriam, por isso, razão ao atribuírem, na determinação da produtividade, uma função à natureza. O próprio Smith, identificando-se singularmente com o sistema fisiocrático, pensou que as coisas se passariam precisamente assim ⁽⁴⁾ Mas, na realidade, as coisas passam-se de outra maneira: a renda recebida na agricultura, para além do lucro sobre o capital, não deriva do facto de o trabalho agrícola ser mais produtivo do que outro trabalho,

⁽³⁾ *Ibid.*

⁽⁴⁾ *Ibid.*

ou seja, de produzir mais produto líquido do que o trabalho aplicado noutros sectores; antes decorre do facto de que, sendo a terra limitada em quantidade, a sua posse confere um poder de *monopólio*, que se manifesta pela manutenção dos preços dos produtos agrícolas a um nível mais elevado do que o justificado pelos custos da produção agrícola.

Portanto, a presença da renda não invalida o princípio smithiano que atribui a capacidade de produzir produto líquido ao trabalho em geral, e não a um trabalho particular.

Assim, a questão à qual Smith terá de responder é a seguinte: de que depende a produtividade do trabalho, isto é, a sua capacidade de produzir um excedente? A resposta de Smith constitui um dos traços mais significativos da sua análise: a produtividade depende da *divisão do trabalho*, ou seja, da atribuição a cada trabalhador de um número relativamente pequeno de operações produtivas ⁽⁵⁾. Em seu entender, as causas que levam a divisão do trabalho a aumentar a produtividade são as seguintes: em primeiro lugar, a capacidade do trabalhador aumenta se ele puder dedicar-se a um número relativamente pequeno de operações, podendo tornar-se máxima quando, no limite, se dedicar a uma única operação. Em segundo lugar, quanto menor for o número de operações executadas por cada um, tanto menor será a perda de tempo verificada na passagem de uma operação a outra. Em terceiro lugar, quanto mais a actividade humana estiver ligada e confinada a certas operações isoladas e definidas, tanto mais simples se tornará essa actividade e, portanto, mais fácil será conceber máquinas destinadas a substituir o trabalho, que permitirão produzir mais empregando o mesmo tempo.

Por outro lado, Smith não se limita a identificar na divisão do trabalho a causa do aumento da produtividade, procurando determinar também a origem da própria divisão do trabalho. Nega que esta última tenha origem numa diversidade natural de aptidões e talentos e considera, pelo contrário, que os homens nascem iguais e que essa diversidade, longe de ser natural, é uma consequência da divisão do trabalho. Na origem da divisão do trabalho, segundo ele, encontra-se uma tendência *própria da natureza humana* para a permuta e para a troca: é em virtude dela que os homens tendem a organizar-se segundo uma estrutura de relações que, mediante uma especialização da actividade de cada um, permite a realização máxima desta tendência para a troca ⁽⁶⁾.

⁽⁵⁾ *Ibid.*, Livro primeiro, cap. I.

⁽⁶⁾ *Ibid.*, pp. 17-18.

Deste modo, a relação entre troca e divisão do trabalho é dupla: por um lado, a troca está na origem da divisão do trabalho, no sentido de que sem esta tendência originária não se verificaria a tendência para a especialização individual; por outro lado, é a própria amplitude do sistema das trocas e, portanto, a amplitude do mercado, que permite que a divisão do trabalho enverede cada vez mais pela via da especialização individual (7). E mais: enquanto a tendência para a troca está na origem da divisão do trabalho, é a realização das trocas, ou seja, o mercado que restabelece a ligação entre os trabalhadores individuais reintegrando os homens na sociedade apesar do isolamento em que cada um se encontra dentro da sua especialização produtiva. A concepção «optimista» de Smith estabelece a seguinte relação de harmonia entre produção e circulação: na produção, os homens estão isolados, cada um na sua especialidade; na circulação estabelece-se a relação social e na sociedade, formada através da troca, cada um beneficia do grau de produtividade que todos tiverem atingido com a divisão do seu trabalho.

Em suma, inicialmente Smith reporta a análise da divisão do trabalho a uma sociedade de produtores livres e independentes. Em seguida, reporta-a também à produção capitalista e aplica as três causas de aumento da produtividade aos trabalhadores empregados por um mesmo capital: neste caso, Smith acrescenta que o capital, reunindo um grande número de trabalhadores, a quem adianta uma subsistência que eles só poderiam obter com o acabamento do produto, pode pôr em acção a «divisão e distribuição» dos custos mais adequados e fornecer aos operários as «melhores máquinas» (8); daqui se pode deduzir que a forma capitalista de produção está destinada a tornar-se a forma dominante, reduzindo o âmbito das actividades baseadas no trabalho independente.

O que Smith não compreendeu é que a relação dos indivíduos entre si como operários que fazem parte de um mesmo processo produtivo — ao contrário da relação de troca entre produtores independentes — não é uma relação social, mas uma relação técnica, e que, neste caso, a relação social propriamente dita, da qual deriva a relação técnica, é a relação salarial, isto é, entre o operário e o capitalista, que se desenvolve através da compra e venda da força de trabalho.

(7) *Ibid.*, Livro primeiro, cap. III.

(8) *Ibid.*, p. 86.

Veremos melhor este ponto a propósito de Marx. Por agora, interessa acentuar que, apesar destas limitações, surge em Smith, com toda a evidência, a estrutura da sociedade capitalista. Esta é constituída por três classes fundamentais: 1) os trabalhadores produtivos, cujo produto, por efeito da divisão do trabalho, contém mais do que é necessário ao seu sustento, ou seja, contém um excedente, o produto líquido, que sustenta as outras classes; 2) os proprietários fundiários, que se apropriam de uma parte do produto líquido sob a forma de renda; 3) os capitalistas — frequentemente designados por Smith «patrões» (*masters*) ou «empresários» (*undertakers*) —, que se apropriam da outra parte do produto líquido sob a forma de lucro. Os capitalistas, uma vez pago o salário aos trabalhadores produtivos, tornam-se senhores do produto destes últimos e, portanto, são os primeiros a recolher o produto líquido como tal; se são rendeiros agrícolas, entregam uma parte deste produto líquido ao proprietário fundiário, retendo o resto como lucro. Paralelamente a estas três classes fundamentais, é necessário considerar, no esquema de Smith, uma categoria de trabalhadores *improdutivos*, constituída por todos os que não são pagos pelo capital dos empresários como operários assalariados, mas são pagos pelo rendimento dos capitalistas e proprietários enquanto fornecedores de serviços susceptíveis de serem consumidos. Esta categoria compreende fundamentalmente os criados, mas engloba também muitos outros trabalhadores, enumerados por Smith numa passagem muito conhecida da *Riqueza das Nações*:

«O trabalho de algumas das camadas mais respeitáveis da sociedade é, como o dos criados, improdutivo de qualquer valor [...]. Por exemplo, no caso do soberano, todos os funcionários civis e militares que lhe estão submetidos, todo o exército e toda a marinha, são trabalhadores improdutivos. São servidores do Estado e são mantidos com uma parte da produção anual proveniente da actividade de outras pessoas [...]. Dentro desta classe devem considerar-se tanto algumas das profissões mais sérias e importantes, como algumas das mais frívolas: por um lado, os eclesiásticos, os juristas, os médicos, os literatos de toda a espécie e, por outro, os actores, os músicos, os cantores, os bailarinos, etc.»⁽⁹⁾.

(9) *Ibid.*, p. 326.

Deve acentuar-se o facto de que Smith não diz que esta categoria de pessoas, estas camadas, sejam *inúteis*; pelo contrário, reconhece que todas preenchem, a títulos e com relevâncias diversos, uma função; mas afirma que se trata de consumidores puros, isto é, que consomem a riqueza produzida por outrem, sendo neste aspecto assimiláveis aos proprietários fundiários, mas não aos capitalistas, que não são essencialmente consumidores, tendo antes a função de reconverter o seu rendimento, a sua parte do produto líquido, o seu lucro, em capital adicional, segundo um processo que veremos mais adiante.

Recapitulando, a sociedade burguesa, ou capitalista, é vista por Smith do seguinte modo: na base, uma classe de trabalhadores produtivos, que, produzindo produto líquido, se sustentam a si próprios e a todas as outras classes; imediatamente acima encontram-se os patrões, ou empresários, que recebem directamente o produto líquido, retendo uma parte dele como lucro, destinando-a essencialmente ao acréscimo do capital, e redistribuindo uma outra parte pelos proprietários fundiários e pelas camadas improdutivas.

Procedamos agora à caracterização do produto líquido. Como se recordará, os fisiocratas efectuavam-na mediante uma comparação material, na agricultura, entre as quantidades de bens produzidos e as quantidades de bens usados como meios de produção e meios de subsistência; por outro lado, vimos que no *Tableau économique* as relações de troca que intervêm entre a agricultura e o sector «estéril» obrigavam a uma caracterização do produto líquido não puramente material, mas em valor. Quando mais tarde, em Smith, o produto líquido é identificado fora da agricultura, a caracterização em termos de valor torna-se a única conceptualmente possível; conseqüentemente é com Smith que, pela primeira vez, o problema capital da análise da economia capitalista consiste em saber o que é que determina o valor das mercadorias.

Smith chama também ao *valor de troca* de uma mercadoria *preço real* dessa mercadoria ⁽¹⁰⁾; e chama-lhe real em contraposição à sua expressão monetária. Por outras palavras, o preço em moeda de uma mercadoria (também chamado *preço nominal*) não representa para Smith o que uma mercadoria *realmente* vale: para compreender o valor real é necessário recordar que as mercadorias «se adquiriram originariamente» não com o ouro ou com a prata, ou seja, com

(10) *Ibid.*, Livro primeiro, cap. v.

o dinheiro, mas com o trabalho: «o trabalho desenvolvido durante um ano constitui a base donde, em última análise, todas as nações retiram as coisas necessárias e úteis da vida consumidas num ano e que consistem nos resultados ou no produto imediato daquele trabalho, ou naquilo que em troca daquele produto venha a ser adquirido por outras nações» (11).

Smith começa por reportar o valor a uma sociedade de produtores livres e independentes («sociedade mercantil simples», segundo a expressão de Marx), em que cada um coloca no mercado as mercadorias que produziu para obter em troca as mercadorias dos outros. Para cada um destes sujeitos a riqueza é a soma dos valores de uso que estão à sua disposição. Se se tratasse de um sujeito isolado, essa riqueza dependeria do trabalho por ele executado; numa situação em que existem a divisão do trabalho e a troca — portanto, numa situação mercantil —, a riqueza depende, em geral, do trabalho executado pelos outros, ou seja, do trabalho contido nas mercadorias produzidas pelos outros e que o sujeito em causa pode obter trocando por elas as suas próprias mercadorias. Uma vez que o valor de troca é a capacidade de obter riqueza, isto é, valor de uso, decorre daí que o valor de uma mercadoria para quem a possui e não tenciona usá-la directamente no seu próprio consumo, é constituído pelo trabalho de outrem que a mercadoria em questão lhe pode proporcionar, na medida em que é trocada por produtos que contêm precisamente trabalho de outrem (12). É esta a teoria do valor de troca como *trabalho necessário* (*labour commanded*), particularmente característica do pensamento de Smith.

Portanto, o trabalho necessário para a mercadoria A (ou seja, o seu valor) é o trabalho contido nas mercadorias B, C, D, ..., pelo qual A é trocada. Limitemo-nos, para simplificar, à troca entre A e B: Smith mostra que o trabalho necessário para A, isto é, o trabalho contido em B, é igual ao trabalho contido em A. O mecanismo que assegura este resultado é a concorrência entre os produtores, quer estes se apresentem como oferta, quer como procura: se a mercadoria A obtivesse na troca outras mercadorias que tivessem custado uma quantidade de trabalho superior à requerida para produzir A, verificar-se-ia um afluxo de produtores para a produção de A, e o seu preço diminuiria até A obter na troca mercadorias que exigissem a mesma quantidade de traba-

(11) *Ibid.*

(12) *Ibid.*

lho. Verificar-se-ia o inverso se A fosse trocada por mercadorias que tivessem exigido menos trabalho do que o requerido por A.

Se se passasse da sociedade mercantil simples para a sociedade capitalista, ou seja, para uma sociedade na qual o trabalho está separado das condições objectivas da produção e, portanto, é vendido como mercadoria, Smith encontraria algumas dificuldades. Na troca simples, o trabalhador é proprietário de todo o produto; na troca entre mercadorias produzidas em condições capitalistas, o trabalhador não se apropria de todo o produto, uma vez que têm lugar duas «deduções» do produto do trabalho: o lucro do capitalista e a renda do proprietário fundiário ⁽¹³⁾. «Deduções» no sentido de Adam Smith significa que na base do lucro e da renda não se encontram (como mais tarde viriam a considerar os economistas modernos) «factores produtivos» específicos: o mesmo trabalho que está na base do salário, está também na base do lucro e da renda — o trabalho não só reproduz o seu próprio salário, como produz ainda o lucro e a renda. Como dirá Marx, além do trabalho *necessário*, que reproduz o salário, há um *sobretabalho* que produz lucro e renda. Posto isto, o que é, nestas condições, o trabalho necessário para uma mercadoria? Podemos entendê-lo em dois sentidos: num primeiro, que repete o que já vimos para a troca simples, o trabalho necessário para uma mercadoria é o trabalho objectivado nas mercadorias pelas quais ela é trocada. Porém, no segundo sentido, específico da economia capitalista, o trabalho necessário para uma mercadoria, se esta funciona como capital, é o trabalho vivo que com esta mercadoria se pode comprar no mercado específico do capitalismo, que é o «mercado de trabalho». Smith está de tal modo consciente de que trabalho necessário pode querer dizer trabalho vivo que, quando se refere ao capitalismo, por trabalho necessário entende sempre trabalho vivo. Porém, a presença das duas deduções impede que o trabalho necessário para uma mercadoria coincida com o trabalho contido na própria mercadoria: efectivamente, a quantidade de trabalho vivo que corresponde à quantidade de trabalho contida na mercadoria é a que é comprada unicamente pela parte da mercadoria que consiste em salários, enquanto o lucro e a renda compram uma quantidade acrescentada de trabalho. Portanto (e esta é

(13) *Ibid.*

a conclusão de Smith) o trabalho necessário deixa de ser determinado pelo trabalho contido (14). Nesse caso, o que é que o determina? A resposta de Smith parece óbvia: uma vez que o preço de uma mercadoria se decompõe, em definitivo, no salário, no lucro e na renda, e uma vez que «o valor real das diversas componentes do preço é medido pela quantidade de trabalho que cada uma delas pode comprar ou requerer» (15), decorre daí que a quantidade de trabalho necessário é determinada pelos níveis do salário, do lucro e da renda. Quando uma mercadoria produzida em condições capitalistas «exige» no mercado uma quantidade de trabalho que permita o pagamento, aos seus níveis normais, do salário, do lucro e da renda, então o valor da troca desta mercadoria é um *preço natural* (16), ou seja, um preço que garante a continuidade do processo produtivo.

Porém, a ideia de que a presença do lucro (abstraindo, para simplificar, da renda) impede que o valor corresponda ao trabalho despendido na produção da mercadoria está claramente em contradição com a outra concepção smithiana, segundo a qual o trabalho produz também aquilo de que o capitalista se apropria como lucro. É conveniente chamar a atenção para esta segunda concepção de Smith, citando, por exemplo, a seguinte passagem:

«Não apenas os capitais se acumularam nas mãos de pessoas individuais, algumas das quais os empregaram naturalmente dando trabalho a indivíduos laboriosos, a quem forneceram materiais e meios de subsistência com o objectivo de extrair lucro da venda do que produzem ou *daquilo que o seu trabalho acrescenta ao valor dos materiais* [...]. O valor que os operários *acrescentam aos materiais* divide-se, neste caso, em duas partes, uma das quais paga o seu salário, enquanto a outra paga o lucro de quem os emprega, e isto em relação com o montante do capital adiantado para os materiais e salários» (17).

(14) *Ibid.*, «A quantidade de trabalho geralmente empregue na obtenção ou na produção de uma mercadoria deixa de ser a única circunstância apta a regular a quantidade de trabalho que normalmente ela deveria comprar, ou requerer ou receber em troca».

(15) *Ibid.*

(16) *Ibid.*

(17) *Ibid.*, sublinhado nosso.

Confirma-se, portanto, o princípio de que por detrás do lucro se encontra o mesmo do que por detrás do salário: trata-se sempre do trabalho fornecido pelo trabalhador produtivo, que dá lugar a um valor global que se divide *depois* em salário e lucro — o valor acrescentado aos materiais não provém de duas fontes diferentes, mas tem uma única origem, o trabalho. Portanto, segundo esta perspectiva, a forma como o valor se distribui entre as classes não tem a ver com o modo como se forma o próprio valor. Assim, quando Smith, diz, numa outra passagem: «Salário, lucro e renda são as três fontes originárias de todo o rendimento, assim como de todo o valor de troca»⁽¹⁸⁾, contradiz-se, uma vez que a sua posição era diferente ao afirmar que o salário, o lucro e a renda, embora sejam as fontes originárias de todo o rendimento, não são as fontes originárias de todo o valor, sendo antes as três partes em que se distribui um valor que se formou *antes* da sua distribuição nas três formas de rendimento.

Estamos, pois, em presença de duas concepções opostas. Segundo uma, o salário, o lucro e a renda são partes de um valor global preexistente, em que o salário é o que resta ao trabalhador uma vez «deduzidos» deste valor global o lucro do capitalista e a renda do proprietário. Segundo a outra, o valor é a resultante, mediante a soma de três elementos que se encontram pressupostos. O facto de a segunda concepção fazer Smith entrar num círculo vicioso será decisivo para que Ricardo venha a tomar partido pela primeira, como veremos: assim, a ideia básica é que a mercadoria tem um preço natural e que este é a soma do salário, do lucro e da renda; mas o salário depende, por sua vez, dos preços naturais dos bens de subsistência, os quais são, por sua vez, compostos por salários, lucros e rendas. Deste modo chega-se à proposição, destituída de conteúdo, de que os preços dependem dos preços.

Por outro lado, a ambiguidade smithiana na determinação do conceito de valor é historicamente muito importante, pois, como veremos, os dois termos desta ambiguidade estão na origem de duas correntes de pensamento: a primeira, que começa com Ricardo, afastará como contraditória a ideia de que o valor tem como origem o salário, o lucro e a renda, e acolherá antes a ideia de que o valor tivesse a sua origem no trabalho despendido na produção; a segunda, pelo contrário, retomará a concepção da pluralidade das fontes do

(18) *Ibid.*

valor e procurará reformulá-la de modo a evitar a contração de Smith.

Porém, um outro motivo confere à teoria smithiana do valor, apesar da ambiguidade, a sua importância. A dificuldade atrás referida, isto é, que a determinação do valor como soma de salário, lucro e renda se reduz à determinação do valor com o próprio valor, poderá ser expressa ainda de outro modo. Como dissemos, Smith, mesmo quando aceita não poder continuar a recorrer ao trabalho despendido na mercadoria para determinar o seu valor, atribui ainda ao trabalho uma função que se explicitará em paralelo com o valor: o valor de uma mercadoria corresponde ao trabalho que com ela se pode comprar no mercado, ou, como disse Smith, ao trabalho que ela permite exigir; e cada uma das três partes de que o valor se compõe corresponde à quantidade de trabalho que ela requer. Ora, se quiséssemos escapar à proposição, como vimos destituída de conteúdo, segundo a qual o valor é determinado por outros valores, e se quiséssemos fazê-lo dizendo que o valor de uma mercadoria é *determinado pelo valor* que ela requer, deparar-se-nos-ia de novo a mesma dificuldade, uma vez que a quantidade de trabalho que se pode comprar no mercado depende, naturalmente, do salário, e o salário é, por sua vez, um valor. O único papel que nesta questão se pode atribuir ao «trabalho necessário» é simplesmente o de *medir* o valor: a utilização do trabalho necessário equivaleria, então, a assumir como unidade de medida dos valores precisamente o salário do trabalho. (Por exemplo, se se disser que o trabalho requerido por uma unidade da mercadoria A é 6 horas de trabalho, isso equivale a dizer que o valor de A é igual a 6 vezes o salário horário). De resto, o próprio Smith se exprime neste sentido, se se tomar à letra o seguinte período:

«É necessário observar que o valor real de todas as partes componentes do preço é medido pela quantidade de trabalho que cada uma delas pode comprar ou requerer. O trabalho mede o valor não só da parte do preço que se decompõe em trabalho [dever-se-ia dizer «salário»], mas também da que se decompõe em renda e da que se decompõe em lucro» (19).

A menos que — e é este, justamente, o segundo motivo de interesse da teoria smithiana — a medição em termos de

(19) *Ibid.*

trabalho, embora seja em si mesma arbitrária, no sentido em que é tão boa como qualquer outra, pois pode-se medir o valor com o valor de qualquer outra mercadoria e não apenas com o valor do trabalho, constitui, por outro lado, uma medida de algum modo privilegiada (o que justifica a afirmação smithiana que acabámos de referir, segundo a qual o trabalho necessário mede o valor *real*). Vejamos em que sentido. Smith reporta-se a uma economia capitalista, isto é, a uma economia cuja característica principal consiste em que uma parte do produto líquido, e precisamente a que corresponde ao lucro, se destina predominantemente não ao consumo dos seus recebedores, mas ao aumento do capital dos mesmos. O aumento do capital, por sua vez, transforma-se para Smith no aumento da força de trabalho controlada pelo capitalista. Consideremos agora, por exemplo, um capitalista que controle 1000 trabalhadores; trata-se, naturalmente, de trabalhadores produtivos, o que significa que o seu produto tem um valor que não só reconstitui os salários de 1000 trabalhadores, como fornece, além disso, um lucro que, reinvestido, ou seja, destinado ao incremento do capital, permite pagar salários, suponhamos, a outros 100 trabalhadores: o trabalho requerido pelo produto de 1000 trabalhadores é, assim, igual a 1100 trabalhadores, e a diferença entre o trabalho necessário e o trabalho contido (ou seja, neste exemplo, 100 trabalhadores) representa e mede o desenvolvimento capitalista. Isto é, se o trabalho necessário for utilizado para medir o valor dos produtos do capital, mede, mediante a comparação com o trabalho contido, o montante em que o capital foi acrescentado, ou seja, mede o contributo que pode fornecer a mercadoria a que se aplica essa medição, enquanto funcionar como capital, com vista ao alargamento do emprego.

É precisamente em virtude desta circunstância que as possibilidades interpretativas de que é dotada a categoria do trabalho necessário no contexto da realidade capitalista foram desenvolvidas por Smith mediante a aplicação desta categoria não à troca entre mercadorias isoladas, mas a um tipo de troca mais fundamental, a troca entre o produto social e a ocupação no seu conjunto, ou seja, entre o produto e a «moeda originária» que se deve pagar para obter esse produto e que é, precisamente, o trabalho. O processo surge, perante Smith, nos seguintes termos. De um certo trabalho empregue no sistema advém um certo produto social, o produto bruto, o qual, em consequência da produtividade do trabalho, contém em si um produto líquido. Se *todo* o pro-

duto bruto, e não só a parte correspondente ao velho capital, ou seja, aos salários, for reconvertido em capital, isto é, destinado à aquisição de trabalho, a quantidade de trabalho requerido pelo produto social é superior à quantidade de trabalho que é precisa para o produzir. Este maior trabalho, medido em função do produto social convertido inteiramente em capital, produzirá um produto bruto superior ao inicial; e a repetição do processo dá lugar a um alargamento sistemático do produto, através do aumento sistemático da utilização de trabalho. Assim, Smith é o primeiro a ter consciência da função histórica decisiva da economia capitalista: a integração de crescentes massas de homens no processo produtivo.

A consideração do produto social como entidade em si, que se troca e, portanto, em certo sentido, se contrapõe ao trabalho que o produziu, contém, embora não explicitamente, esse conceito de riqueza *abstracta*, separada dos produtores, que será desenvolvido por Marx como a chave para a compreensão da realidade capitalista. Mais ainda: na descrição smithiana do processo de desenvolvimento do sistema, surge a primeira representação do carácter dúplice da relação entre capital e trabalho: o trabalho, por um lado, produz o capital, na sua caracterização de trabalho produtivo e, por outro, é requerido pelo capital, na sua caracterização de trabalho assalariado comprado como mercadoria pelo próprio capital. Também esta duplicidade da relação do trabalho com o capital será desenvolvida por Marx.

2.2. Ricardo

Para explicitar com que intenção e sob que perspectiva Ricardo ⁽²⁰⁾ retoma a teoria do valor, é necessário chamar a atenção para dois problemas da análise ricardiana, estreitamente ligados entre si, na medida em que se reportam a uma única categoria: a taxa de lucro. Os dois problemas são: 1) como se determina a taxa de lucro; 2) como evolui a taxa de lucro em relação à dinâmica da economia capitalista.

⁽²⁰⁾ As obras completas de D. RICARDO encontram-se em *The Works and Correspondence of David Ricardo*, coligidas por Piero Sraffa com a colaboração de M. Dobb, 10 volumes, mais um volume de índice, Cambridge University Press, 1951-73. Os *Principles of political economy and taxation* (que tiveram três edições em 1817, 1819 e 1821) encontram-se no volume 1 desta edição. Trad. port. *Princípios de Economia Política e de Tributação*, Fundação Calouste Gulbenkian, 1975.

Em Ricardo, o capitalismo é um facto perfeitamente consolidado; não se detém, como Smith, na consideração de outros sistemas, em particular da economia mercantil simples. E, se bem que nunca explique claramente a sua posição, não há dúvida de que para ele a categoria central da economia capitalista é a taxa de lucro. Podemos dizer que a taxa de lucro é a medida do êxito da produção capitalista, isto é, a medida de quanto o capital se valorizou; mas uma vez que o capital adquire sentido precisamente pela sua valorização, pelo seu crescimento, a taxa de lucro é o que confere sentido ao capital e mede a intensidade com que o próprio capital se realiza.

A taxa de lucro é uma taxa de sistema: trata-se da taxa *geral* de lucro, realizada por cada um dos capitais considerados isoladamente. Isto é, a taxa de lucro não é simplesmente uma média estatística, mas é uma realidade, uma vez que se encontra nos diversos capitais reais, e não apenas nessa abstracção que é o capital global do sistema. Ricardo esclarece que o mecanismo de mercado que realiza a taxa de lucro, isto é, que a torna real em cada capital determinado, é a concorrência. Portanto, para Ricardo trata-se claramente da concorrência entre capitais; ao contrário de Smith, nunca cai num conceito de concorrência considerada como concorrência entre produtores independentes.

O que determina, então, esta taxa geral de lucro? A ideia fundamental de Ricardo é que: 1) a evolução da taxa geral de lucro depende da taxa de lucro que se forma na agricultura; 2) a taxa de lucro na agricultura depende da fertilidade do solo, na medida em que esta influi no custo real dos meios de subsistência; 3) as mutações no grau de fertilidade da terra determinam, ao mesmo tempo, a formação da renda fundiária.

Para facilitar a exposição deste problema, podemos servir-nos de um artifício que, muito provavelmente, esteve presente na mente do próprio Ricardo numa fase inicial do seu pensamento ⁽²¹⁾. Trata-se de levar até ao limite o que os fisiocratas pensavam da estrutura da produção agrícola, ou seja, de conceber esta como uma actividade que produz uma única mercadoria, o trigo, e que dela faz uso como o seu único meio de produção (suponhamos, para as sementeiras e para a subsistência dos trabalhadores). Neste caso, a taxa de lucro na agricultura pode ser determinada directamente em

⁽²¹⁾ Veja-se a Introdução de Sraffa no vol. I das *Works* cit., pp. XXXI-XXXII.

termos materiais, como relação entre a quantidade de trigo que, no fim do ano, o capitalista obtém como lucro, e a quantidade de trigo que, no início do ano, ele adiantou como capital. Se considerarmos uma certa quantidade de capital investido no início do ano, a taxa de lucro será, evidentemente, tanto maior quanto maior for, no fim do ano, a diferença entre o produto obtido e a quantidade desse produto que reconstitui o capital investido; e, mantendo-se todas as outras circunstâncias as mesmas (em particular as técnicas de cultivo), esta diferença é tanto maior quanto mais fértil for a terra cultivada. Se, com o aumento da população, as necessidades de subsistência determinarem o cultivo de terras cada vez menos férteis, isso terá como consequência que um capital de uma dada grandeza, investido na última terra cultivada, ou terra marginal, obterá um lucro cada vez menor à medida que diminuir a fertilidade da terra marginal. Por outro lado, os capitais investidos nas terras mais férteis (inframarginais) não poderão obter, em virtude da concorrência, taxas de juro mais elevadas do que as obtidas pelo capital investido na terra marginal; isso terá como resultado que, para estes capitais, a diferença entre produto e capital só parcialmente se transformará em lucro, constituindo a outra parte uma renda. Ricardo chama a esta renda *diferencial*, justamente porque deriva da diferença entre o produto líquido obtido pelo capital investido na terra marginal e o produto líquido obtido pelos outros capitais.

Este processo tornar-se-á mais claro com um exemplo. Suponhamos que, inicialmente, um capital igual a 100 (sendo estes 100 uma quantidade de trigo), investido numa terra com uma dada fertilidade, dá lugar a um produto anual de 130, sendo, por isso, a taxa anual de lucro igual a 30%. Se um outro capital de igual grandeza for investido numa terra menos fértil, o seu produto será 120 e a taxa de lucro de 20%. Mas, uma vez que a taxa de lucro não pode ser diferente nos dois capitais, também o primeiro capital terá um lucro de 20%, restando assim uma parte do produto igual a 10, que constituirá a renda (diferencial) do proprietário da terra na qual foi investido o primeiro capital.

Neste esquema, a determinação da taxa de lucro do sistema económico é muito simples. Por efeito da concorrência, a taxa de lucro deve ser igual em todas as actividades, o que se obtém mediante a influência exercida pela concorrência sobre os preços das mercadorias; mas, uma vez que na agricultura a taxa de lucro é determinada em termos materiais,

sendo por isso independente dos preços, serão os preços das outras mercadorias em relação ao trigo que constituirão os valores necessários para determinar, para cada uma das actividades, a taxa de lucro que tem lugar na agricultura. É assim que a taxa de lucro na agricultura determina a taxa de lucro de todo o sistema. Daqui deriva uma consequência importante. Se aumentar a produtividade do trabalho agrícola, aumentará a taxa de lucro de todo o sistema, através do aumento da taxa de lucro da agricultura, enquanto, por outro lado, se aumentar a produtividade do trabalho em qualquer sector não agrícola, isso não se reflectirá na taxa geral de lucro. Se, por exemplo, mantendo-se fixa a produtividade na agricultura, aumentasse a produtividade do trabalho na produção de ferro, o preço do ferro em relação ao trigo desceria de modo a permitir que a relação entre lucro e capital se mantivesse inalterável neste sector. Ora, o facto de a taxa de lucro do sistema ser regulada pela que se forma na agricultura implica que a tendência para a diminuição da taxa de lucro, devido à diminuição da fertilidade da terra marginal, é uma tendência que diz respeito não apenas à agricultura, mas também a todo o sistema económico. É certo que Ricardo admite que a intervenção de melhoramentos nos métodos de cultivo constituirá uma compensação para a diminuição da fertilidade natural, embora, segundo ele, esta circunstância apenas possa retardar, e não anular, a descida da taxa de lucro. Portanto, para Ricardo o capitalismo contém no seu próprio seio um mecanismo de expansão, mas também um mecanismo de travagem.

Por outro lado, para o próprio Ricardo, este esquema analítico tão simples não podia passar de uma mera introdução ao problema: é óbvio que a hipótese de uma actividade que produz trigo com trigo não corresponde a uma situação real: efectivamente, a agricultura utiliza meios produzidos por outros sectores, quer como meios de subsistência dos próprios trabalhadores, quer como meios de produção. Por outras palavras, a determinação da taxa de lucro não poderia ser feita em termos materiais, exigindo por isso a formulação de uma lei do valor.

A teoria do valor de Ricardo começa pela crítica da concepção smithiana segundo a qual, na economia capitalista, o trabalho contido não está apto a determinar os valores de troca (22).

(22) *Principles of political economy and taxation*, op. cit.

A crítica que Ricardo dirige a Smith pode ser apresentada da seguinte forma: numa sociedade de produtores independentes, o trabalho requerido por uma mercadoria A nada mais é — e Smith reconhece-o — do que o trabalho contido na mercadoria B pela qual A é trocada. Por outro lado, se o trabalho contido na quantidade de B pela qual A é trocada fosse diferente do trabalho contido em A, a concorrência modificaria a relação de troca entre A e B até torná-la igual à relação entre a quantidade de trabalho contida em A e a contida em B. Nestas condições, pode dizer-se — e Smith disse-o — que o trabalho requerido por A coincide com o trabalho contido em A e, por isso, que o trabalho contido nas mercadorias se torna o elemento determinante das suas relações de troca. Na situação capitalista, o trabalho requerido por uma mercadoria resulta, para Smith, diferente do trabalho nela contido tão-só porque ele modifica a definição de trabalho necessário: efectivamente, em vez de manter a definição de trabalho necessário como o trabalho contido na mercadoria pela qual é trocada a mercadoria em questão, altera a definição e sugere que o trabalho necessário é o trabalho vivo que se pode adquirir, com a mercadoria considerada. Deste modo, o trabalho necessário surge separado do trabalho contido, e este deixa de aparecer como aquilo que determina as relações de troca. Porém, se para o capitalismo se mantiver — como considera Ricardo — a mesma definição de trabalho necessário que Smith adoptara para a troca simples, ou seja, se, fazendo referência já não à troca entre mercadorias, por um lado, e trabalho vivo, por outro, mas à troca de mercadorias por mercadorias, se considerar trabalho requerido por uma mercadoria o trabalho contido nas mercadorias pelas quais ela é trocada, chega-se, também para o capitalismo, à mesma conclusão que na troca simples, isto é, que o trabalho contido determina a relação de troca entre as mercadorias. Mais precisamente, as mercadorias trocam-se entre si segundo relações que são iguais às relações entre as quantidades de trabalho objectivada nas mercadorias; e a única diferença, entre a troca simples e a troca em condições capitalistas reside no facto de, enquanto no primeiro caso todo o valor que se forma na troca é recebido pelos trabalhadores, no segundo caso este valor subdivide-se pelas três classes da sociedade capitalista. Porém, a tese fundamental de Ricardo (que assim retoma um dos dois aspectos da ambígua teoria do valor de Smith) é que o modo como o valor, uma vez

formado, *se distribui*, nada tem a ver com o modo como ele *se forma* ⁽²³⁾.

Se a crítica de Ricardo a Smith fosse suficiente para confirmar o critério do trabalho contido como elemento determinante do valor de troca, então a determinação da taxa de lucro poderia ter lugar mediante uma analogia substancial com a determinação, em termos materiais, que Ricardo fizera inicialmente considerando a hipótese de uma actividade que produzisse trigo por intermédio de trigo. Efectivamente, assim como anteriormente a taxa de lucro era a relação entre a quantidade de trigo que constitui o produto líquido (na terra marginal) e a quantidade de trigo que constitui o capital, agora a taxa de lucro, sendo a relação entre o valor do produto líquido e o valor do capital é, na realidade, a relação entre o trabalho contido nas mercadorias que constituem o produto líquido e o trabalho contido nas mercadorias que constituem o capital. É assim que, *embora pela mediação da categoria do valor*, a taxa de lucro vem novamente determinada em termos materiais, com a substituição do trigo pelo trabalho.

Mas, na realidade, Ricardo parece considerar esta crítica a Smith insuficiente para satisfazer a exigência de coerência entre os valores de troca determinados pela teoria e os valores de troca do mercado concorrencial real. Efectivamente, surge aqui uma dificuldade adicional, que Ricardo nunca conseguiu resolver.

Para compreender bem este aspecto, dever-se-á primeiro ter presente ⁽²⁴⁾ que o trabalho contido numa mercadoria é a soma de duas componentes: em primeiro lugar, o trabalho *directo*, isto é, o trabalho prestado no processo produtivo e que teve como produto a mercadoria em questão, e em segundo lugar, o trabalho *indirecto*, constituído pelo trabalho contido nos meios de produção necessários para produzir essa mercadoria e pelo trabalho contido nos meios de produção que produziram aqueles meios de produção, e assim por diante. Ora sucede que, se a relação entre trabalho *directo* e trabalho *indirecto* é diferente de mercadoria para mercadoria, uma modificação de salários provoca uma modificação nas relações de troca das mercadorias, *mesmo se as quantidades de trabalho que as mercadorias contêm permanecerem*

⁽²³⁾ *Ibid.*: «É a quantidade relativa de mercadorias que o trabalho produz, e não a quantidade relativa de mercadorias que são dadas ao trabalhador em troca do seu trabalho, que determina o seu valor relativo presente ou passado».

⁽²⁴⁾ *Ibid.*

invariáveis — o que tem como consequência não se poder afirmar que as quantidades de trabalho determinam univocamente os valores de troca.

Este facto pode ser ilustrado com um exemplo ⁽²⁵⁾. Considerem-se três mercadorias. O trabalho indirecto (ou capital) e o trabalho directo são, respectivamente: 400 e 200, 300 e 300, 200 e 400. Suponhamos que, numa situação inicial, todo o trabalho directo se destine a reconstituir os salários, sendo o lucro nulo. Ter-se-á, portanto, a seguinte situação:

	Capital	Salários	Lucro	Produto	Taxa de Lucro	Valores
I	400	200	0	600	0	1
II	300	300	0	600	0	1
III	200	400	0	600	0	1
	900	900	0	1800	0	3

A última coluna indica as relações de valor entre as três mercadorias, tomando uma delas como unidade de medida. A tabela que se segue descreve a situação que se verificaria se os salários diminuíssem 50 %, determinando o aparecimento de um lucro, e se, por outro lado, os valores permanecessem inalteráveis.

	Capital	Salários	Lucro	Produto	Taxa de Lucro	Valores
I	400	100	100	600	25 %	1
II	300	150	150	600	50 %	1
III	200	200	200	600	100 %	1
	900	450	450	1800	50 %	3

Por aqui se vê que uma modificação do salário, na presença de relações diferentes entre trabalho directo e trabalho indirecto, determina, se não houver alteração dos valores,

⁽²⁵⁾ O exemplo encontra-se em C. BOFFITO, *Teoria della moneta*, Einaudi, Turim, 1973, pp. 47-53.

uma diversidade das taxas de lucro. Mais precisamente: 1) na segunda mercadoria, na qual a relação entre trabalho indirecto e trabalho directo é igual à média do sistema, a taxa de lucro coincide com a taxa geral (50 %); 2) na primeira mercadoria, em que aquela relação é superior à relação média, a taxa de lucro é menor do que a taxa geral (25 %); 3) na terceira mercadoria, em que aquela relação é inferior à relação média, a taxa de lucro é superior à taxa geral (100 %). Esta situação é corrigida pela *concorrência*, que desloca o capital dos investimentos que rendem menos (portanto, nos quais os preços dos produtos aumentam) para os investimentos que rendem mais (em que os preços dos produtos diminuem). O processo de redistribuição do capital entre as diversas aplicações prossegue até a taxa de lucro ter-se tornado igual em toda a parte. A situação final será a seguinte:

	Capital	Salários	Lucro	Produto	Taxa de Lucro	Valores
I	400	100	200	700	50 %	1,17
II	300	150	150	600	50 %	1
III	200	200	100	500	50 %	0,83
	900	450	450	1800	50 %	3

A última coluna indica os valores de troca, tomando como unidade de medida o valor da mercadoria II, ou seja, da mercadoria que, tendo uma relação média entre trabalho indirecto e trabalho directo, não vê modificar a sua taxa de lucro como consequência do processo concorrencial.

Portanto, este exemplo permite confirmar que, embora as quantidades de trabalho sejam sempre as mesmas, as relações entre os valores mudam. Ricardo conclui que não é apenas a *quantidade* de trabalho que determina o valor das mercadorias, mas também o *valor* do trabalho. A verificação da teoria do valor-trabalho fornece-lhe assim um resultado negativo, o que, em rigor deveria levá-lo a abandonar a determinação da taxa de lucro como relação entre duas quantidades de trabalho. Por outras palavras, se a teoria do valor não funciona como mediação para a determinação da taxa de lucro em termos materiais (precisamente uma rela-

ção entre quantidades de trabalho), o círculo vicioso de Smith pôr-se-á nos seguintes termos: por um lado, os valores aparecem como os determinantes últimos da taxa de lucro; por outro, dependerão da taxa de lucro.

Além disso, a tabela permite ilustrar a maneira peculiar como Ricardo, não só exprime esta dificuldade, como procura escapar-lhe. Coloca-se assim o problema de encontrar uma «medida do valor» que tivesse a propriedade essencial de qualquer unidade de medida, isto é, ser «invariável» (26). Vejamos do que se trata.

Tendo determinado os valores de troca como relações entre quantidades de trabalho contidas nas mercadorias, medir estes valores com uma unidade de medida invariável (como deve ser qualquer unidade de medida) significa referir todos os valores de troca ao valor de troca de uma mercadoria que exija sempre a mesma quantidade de trabalho para ser produzida. Se essa mercadoria existisse, as variações de valor de uma mercadoria qualquer, de um período para outro, poriam em evidência ou, mais precisamente, mediriam as variações na quantidade de trabalho objectivada na mercadoria medida ou, nas palavras de Ricardo, as variações nas «dificuldades de produção» dessa mercadoria, em suma, nas condições em que ela é produzida. Do mesmo modo, se a relação de troca entre duas mercadorias variasse, poder-se-ia, comparando cada uma delas com a unidade de medida, determinar em qual teve lugar uma modificação nas condições de produção que motivasse a variação da relação de troca. Isto é, seria possível proceder a comparações sem recear relevar modificações aparentes, devidas a variações da unidade de medida, ou seja, a variações na quantidade de trabalho contida na unidade de medida.

Porém, surge aqui uma outra dificuldade. Os valores de troca, como vimos, modificam-se quando se modifica a distribuição, no sentido de que, alterando-se o salário, se os valores permanecessem os mesmos, ter-se-iam taxas de lucro diferentes, pelo que seria necessário que os preços mudassem em relação aos preços de partida, a fim de assegurar a todas as mercadorias a nova taxa geral de lucro correspondente ao novo salário. Suponhamos agora que existe uma

(26) *Principles*, cap. 1, *op. cit.*, pp. 31-34; mas dever-se-á consultar igualmente o texto que Ricardo redigiu em 1823, pouco antes da sua morte, publicado por Sraffa em *Works*, vol. IV, pp. 357-412: *Absolute value and exchangeable value*.

mercadoria — como a mercadoria II das tabelas precedentes — que é produzida como uma relação média entre trabalho indirecto e trabalho directo, isto é, em condições tais que não seja necessária uma modificação do seu preço para alcançar a nova taxa geral de lucro. Considerar então como unidade de medida o valor desta mercadoria, com a consequência de que, ao variar o salário todos os outros valores variarão relativamente a ele, significa pôr em evidência (ou ter em conta o facto) que os motivos pelos quais os valores se alteram ao alterar-se a distribuição são inerentes às condições em que são produzidas as mercadorias medidas e não às condições em que é produzida a mercadoria medidora. Embora Ricardo não o diga explicitamente, é suficientemente claro que, por detrás do seu interesse pela mercadoria média como unidade de medida, está o facto de esta ser a única medida para a qual as modificações ocorridas nos valores deixam inalterável o valor global do produto social (no nosso exemplo, se se tomar como unidade o valor da mercadoria II, a soma global dos valores, tal como resulta da última tabela, permanece idêntica ao valor 3; inversamente, se se tomar como unidade o valor da mercadoria I, de modo a que os valores das outras duas sejam, respectivamente, de 0,86 e 0,71 ter-se-á como soma dos valores 2,57; analogamente, se se tomar como unidade o valor da mercadoria III, de modo a que os valores das outras duas sejam, respectivamente, de 1,4 e 1,2, a soma dos valores será 3,6). Por outras palavras, se se medir com o valor da mercadoria produzida em condições médias, torna-se evidente que uma modificação do salário pode *redistribuir* entre as várias mercadorias o valor global *já existente*, mas não pode modificar o montante do valor existente.

Neste caso, «medida invariável do valor» significa que a unidade de medida não varia com a variação da distribuição, e não apenas no sentido de que este valor foi *considerado* como unitário (o que, evidentemente, se poderia ter feito relativamente a um valor qualquer), mas no sentido de que se trata do valor de uma mercadoria que não tem em si própria nenhum motivo para modificar o seu valor quando a distribuição se altera.

Posto isto, se se tomasse (segundo a proposta de Ricardo) como unidade de medida dos valores, o valor de uma mercadoria que tivesse a dupla característica de exigir sempre a mesma quantidade de trabalho (ou, segundo uma outra expressão de Ricardo, de ser produzida sempre nas mesmas con-

dições) e de ser mercadoria média no sentido anteriormente referido, obter-se-ia este resultado dúplice: esta mercadoria, enquanto produzida em condições constantes, estaria em condições de medir as modificações do valor das outras mercadorias, na medida em que se modificasse as condições em que são produzidas as outras mercadorias; e, enquanto mercadoria média, estaria em condições de medir as variações de valor que, em virtude de variações do salário, surjam para as outras mercadorias, em consequência do facto de a relação capital-trabalho ser, para elas, diferente da média do sistema.

Se esta proposta fosse aceitável, nos termos em que Ricardo a formula, a teoria do valor-trabalho manteria um significado teórico bem preciso: efectivamente, embora não se possa dizer que as relações de troca entre as mercadorias sejam iguais às relações entre as quantidades de trabalho nelas contidas, a taxa de lucro do sistema, identificando-se com a da mercadoria média, seria efectivamente uma relação entre duas quantidades de trabalho — a quantidade de trabalho contida na parte da mercadoria média que vai para o lucro e a quantidade de trabalho contida na parte da mercadoria média que se troca pelos meios de produção que são necessários para a produzir.

Assim, a taxa de lucro poderia ser realmente determinada com um método análogo ao que Ricardo concebera inicialmente: bastaria substituir o trigo por trabalho. Resultado este que poderia revelar-se importante, na medida em que constituiria uma forma de escapar ao círculo vicioso a que nos referimos, aparentemente decorrente do facto de, por um lado a taxa de lucro depender dos valores e, por outro, os valores dependerem (do salário e, portanto) da taxa de lucro.

Todavia, para um juízo mais exacto sobre esta questão, torna-se necessário precisar o significado de «mercadoria média». Efectivamente, o modo como Ricardo a determina apresenta a seguinte dificuldade: se voltarmos a examinar as tabelas atrás apresentadas, veremos que, quando o salário varia, o esquema ricardiano prevê uma modificação nos valores dos produtos, mas não uma modificação nos valores dos elementos que compõem o capital: estes últimos mantêm os seus valores como quantidades de trabalho incorporadas neles. Porém, os elementos que constituem o capital são também eles mercadorias, e os seus valores estão sujeitos a variações quando o salário varia, como acontece aos valores de todas as outras mercadorias. Isto levanta um problema cuja resolu-

ção não é impossível, mas que implica uma operação mais complexa do que a tentada por Ricardo, mesmo tratando-se de uma operação *interna à lógica da teoria ricardiana*. Esta operação foi efectuada muito recentemente (1960) por Piero Sraffa, e dela nos ocuparemos no momento oportuno. Mas, seja como for, vale a pena adiantar aqui um dos resultados de Sraffa, directamente relevante para um juízo acerca de Ricardo. Sraffa consegue a identificação exacta da mercadoria média (mercadoria-tipo, na sua terminologia), que tem a mesma característica da unidade de medida ricardiana, isto é, a sua taxa de lucro é determinável independentemente dos valores, sendo os valores de equilíbrio aqueles que asseguram, para todas as mercadorias do sistema, a mesma taxa de lucro da mercadoria unidade de medida. Porém, Sraffa só pode proceder a esta identificação com base numa representação do processo produtivo de todo o sistema, a qual revela que o círculo vicioso a que nos referimos não existe na realidade, uma vez que esta representação implica um esquema em que a taxa de lucro e os valores das mercadorias se determinam simultaneamente; pelo que não há qualquer necessidade teórica de conceber a taxa de lucro como a taxa conseguida pela mercadoria-tipo. O facto de, como veremos, a mercadoria-tipo não ser uma mercadoria real, mas uma mercadoria formada *ad hoc*, confirma a seguinte análise: a taxa de lucro é a que é determinada conjuntamente com os valores, na base das condições gerais da produção, sendo sempre possível construir artificialmente uma mercadoria particular que reproduza em si mesma, em termos materiais, essa taxa de lucro do sistema, embora essa construção nada acrescenta à determinação da taxa do sistema real.

Se a isto se acrescentar que em Sraffa (como veremos) a determinação dos valores de troca e da taxa de lucro tem lugar sem qualquer relação necessária com as quantidades de trabalho, concluir-se-á que a formulação estritamente ricardiana do problema não parece aceitável. Qual o juízo a fazer acerca dos desenvolvimentos teóricos de tipo ricardiano de Sraffa, vê-lo-emos mais adiante. Por agora, voltando a Ricardo, há mais uma consideração a fazer. Tínhamos visto anteriormente que, para Ricardo, o problema central da investigação teórica é não só o da determinação da taxa de lucro mas, sobretudo, o da indicação dos movimentos da taxa de lucro em função da dinâmica da economia capitalista. A diminuição da taxa de lucro com o aumento do salário encontra-se no centro das atenções de Ricardo, uma vez que ele detecta uma ten-

dência para o salário aumentar (como custo para o capitalista) em consequência do aumento do custo da subsistência, que se deve por sua vez à tendência para o decréscimo dos rendimentos da produção agrícola. Vimos também que este mecanismo de descida da taxa de lucro foi primeiramente identificado por Ricardo com base num esquema segundo o qual a agricultura produz trigo com trigo. Nesse esquema, a quantidade de trigo que constitui o produto líquido obtido na terra marginal diminui relativamente à quantidade de trigo empregue como capital nessa mesma terra e, por consequência, diminui a taxa de lucro na produção de trigo. Na produção das outras mercadorias, onde o trigo é utilizado como capital na medida em que constitui a subsistência dos trabalhadores, os valores de troca diminuirão relativamente ao trigo de modo a assegurar uma taxa de lucro que, decrescendo, se mantém igual à que se obtém na produção do trigo. Por outro lado, depois de ter reconhecido o carácter irrealista das hipóteses deste esquema, e de ter introduzido a teoria do valor para escapar à determinação do lucro em termos imediatamente materiais, Ricardo mantém a ideia de que a taxa de lucro da agricultura determina a taxa de lucro geral, bem como de que diminuindo a taxa de lucro da agricultura, faz diminuir a taxa de lucro de todo o sistema.

Ora, em que condições poderá manter-se esta ideia ricardiana, dentro das novas condições teóricas determinadas pela introdução da categoria do valor? Fundamentalmente, nestas novas condições, o salário tem um valor igual à quantidade de trabalho contida nos meios de subsistência. Esta quantidade de trabalho só pode ser considerada crescente se se supuser que o trigo tinha uma importância tal entre os meios de subsistência a ponto de tornar negligenciável a presença das outras mercadorias, uma vez que só para o trigo (que se pressupõe representar os produtos agrícolas em geral) se pode considerar uma tendência para o aumento da quantidade de trabalho necessária para o produzir. Porém, é necessário admitir também que, na agricultura, a utilização de meios de produção que não o trigo seja negligenciável, uma vez que só assim se poderá prescindir da influência positiva que teria sobre a taxa de lucro agrícola uma diminuição da quantidade de trabalho contida nesses meios de produção, bem como da influência, também positiva, que teria uma diminuição da quantidade de trabalho directamente empregue na agricultura devido a uma melhoria dos métodos e dos instrumentos da produção agrícola.

Mas isto significa que, para manter a mesma conclusão acerca dos tipos de taxa de lucro a que chegara antes de ter introduzido a teoria do valor, Ricardo terá efectivamente de manter as mesmas hipóteses de então; ou seja, terá de supor que se trata de uma actividade produtiva na qual a taxa de lucro possa ser determinada em termos materiais e que, desse modo, a teoria do valor não seja apropriada para determinar a taxa de lucro. Por outras palavras: se se admitir que as hipóteses que tornam possível a determinação da taxa de lucro em termos imediatamente materiais, ou seja, em termos de trigo, são irrealistas, admitindo por isso hipóteses mais gerais, segundo as quais a produção de trigo não tem uma posição particular dentro do sistema produtivo, tornar-se-á então necessária uma teoria do valor; mas, ao mesmo tempo, essas hipóteses mais gerais retiram toda a validade à argumentação ricardiana no sentido de demonstrar a descida da taxa de lucro. Se, por outro lado, se quiser manter esta argumentação, será necessário recorrer a essas hipóteses irrealistas, o que torna supérflua a teoria do valor.

Todavia, este aspecto não é suficiente para formular um juízo sobre a teoria ricardiana do valor. Para este objectivo, será útil fazer uma análise da crítica a que esta teoria foi sujeita por parte de Bailey e da crítica que, em defesa de Ricardo, Marx dirigiu a Bailey.

A crítica de Bailey a Ricardo envolve dois aspectos: a questão do «valor absoluto» e a questão do «valor do trabalho».

Quando Ricardo, a propósito da modificação da relação de troca entre duas mercadorias, se pergunta em qual das duas se terá processado a modificação do valor, isso implica, segundo Bailey (27), um conceito de valor absoluto, isto é, de um valor que pode ser determinado independentemente da relação das mercadorias consideradas com outras mercadorias. Mas o valor — diz Bailey — é um conceito essencialmente relativo: uma mercadoria só tem valor relativamente a outras mercadorias, e não faz sentido pensar que ela tenha valor em si mesma. Poder-se-ia objectar a Bailey que, para Ricardo, o valor absoluto mais não é do que um valor relativo particular, ou seja, o valor que uma mercadoria tem relativamente à mercadoria que funciona como unidade de medida,

(27) S. BAILEY, *A critical dissertation on the nature, measure and causes of value* (1825), reeditado por Frank Cass & Co., Londres, 1967, pp. 4-21.

aquela que requer sempre a mesma quantidade de trabalho. Porém, não seria descabido se Bailey respondesse que precisamente a procura de semelhante unidade de medida denuncia a ideia de que nas mercadorias haveria uma entidade mensurável preexistente à medição, no sentido de que, por exemplo, um segmento tem um comprimento, independentemente do facto de esse comprimento vir a ser medido.

Em segundo lugar, afirma Bailey ⁽²⁸⁾, se se disser que o valor das mercadorias é constituído pela quantidade de trabalho nelas contida, deparar-se-nos-á o problema, insolúvel, de precisar o que é que significa «valor do trabalho», já que a proposição de que o valor do trabalho é o trabalho contido no trabalho não tem, evidentemente, qualquer sentido. Bailey observa que Ricardo tenta fugir a esta dificuldade substituindo o valor do trabalho pelo valor do salário, isto é, identificando o valor do trabalho com a quantidade de trabalho contida nos meios de subsistência que são pagos aos trabalhadores como salário. Mas, segundo este autor, trata-se de um artifício ilegítimo, assim como seria ilegítimo substituir o valor de uma mercadoria qualquer pelo valor do dinheiro com o qual ela é comprada.

A crítica de Marx a Bailey ⁽²⁹⁾ consta de duas proposições. Em primeiro lugar, rebate a posição de Bailey: precisamente porque a procura da unidade de medida revela, em Ricardo, a presença de um conceito de valor distinto da simples relação de troca, essa procura tem um valor teórico que vai muito além do significado que o próprio Ricardo lhe atribuíra — o facto de este referir o valor ao trabalho objectivado nas mercadorias é o princípio da descoberta da «fisiologia da sociedade burguesa», precisamente porque implica um conceito de valor não identificável com o conceito de valor de troca; a hipostatização do valor aí representada não é um fruto do pensamento de Ricardo, mas um processo real do modo de produção capitalista, reflectido na economia política ricardiana. Por outro lado (e este é o segundo ponto), em Ricardo apenas se encontra o início da determinação deste conceito, verificando-se nele a ausência de especificação da natureza socialmente determinada do trabalho, à qual é pre-

⁽²⁸⁾ *Ibid.*, pp. 50-51.

⁽²⁹⁾ As páginas que Marx dedica a Bailey na *Storia delle teorie economiche*, etc., vol. III, pp. 138-186, são fundamentais para tornar claros não só o significado da crítica de Bailey a Ricardo, mas também a própria compreensão da diferença entre a teoria do valor de Marx e a de Ricardo.

ciso fazer referência quando o próprio trabalho é posto como fundamento do valor. Quanto a esta insuficiência, deve-se ao facto (e este é um aspecto justo da crítica de Bailey) de Ricardo não ter conseguido alargar com suficiente rigor a teoria do valor à mercadoria principal da economia capitalista, o próprio trabalho, pois não percebeu que aquilo que é objecto de troca entre o capitalista e o operário não é o trabalho como tal, mas a força de trabalho. Todavia, esclarecer esta posição de Marx implica proceder a uma exposição sistemática da sua teoria do valor.

3. MARX

3.1. A origem do lucro

Na teoria clássica do valor, um problema permanece sem solução: o da origem do lucro. A única indicação significativa sobre esta questão vem de Smith e, em particular, da ideia de que o lucro é uma *dedução* do produto do trabalho. Trata-se de uma ideia importante que, como veremos, receberá de Marx um conteúdo preciso. Todavia, na formulação de Smith este conceito é ainda muito insuficiente, como se concluirá se considerarmos que em todas as sociedades divididas em classes, e não apenas na sociedade capitalista, sempre houve apropriação de uma parte do produto do trabalho a favor das classes não trabalhadoras. O que significa que a dedução como tal não identifica nenhuma característica específica do modo de produção capitalista. Além disso, o próprio reconhecimento de uma dedução do produto do trabalho na sociedade capitalista apresenta uma dificuldade particular, pois, enquanto nas outras sociedades baseadas no usufruto a subtracção relativamente ao trabalho de uma parte do produto tem lugar mediante um acto de domínio ligado a uma diferença de posições sociais entre usufrutuários e usufruídos, na sociedade capitalista, inversamente, todos os sujeitos se apresentam como formalmente idênticos *enquanto trocadores*. Por outras palavras, enquanto nas sociedades pré-capitalistas o princípio da dedução constitui um dado imediato da própria estrutura da sociedade, no caso da sociedade capitalista, pelo contrário, se existe uma dedução, ela tem lugar numa zona *essencial*, não imediatamente dada, sendo reconhecida mediante uma operação analítica que a descobre sob as resultantes imediatas do mercado.

A teoria do valor de Marx pode ser interpretada como a tentativa de definir o valor das mercadorias de modo a que no valor esteja imediatamente incluída a formação de uma mais-valia, como base do rendimento recebido pelo proprietário do capital, ou seja, do lucro.

O ponto de partida desta teoria pode ser identificado numa reflexão crítica sobre os conceitos de trabalho necessário e de trabalho contido, formulados respectivamente por Smith e Ricardo (1). Em primeiro lugar, Marx aceita a crítica ricardiana a Smith, segundo a qual o modo como o valor se distribui entre as classes não é determinante do modo como ele se forma. Por outras palavras, Marx aceita de Ricardo a ideia de que o princípio do trabalho contido regula a formação do valor de troca das mercadorias, mesmo quando estas são resultado do processo capitalista de produção. Todavia, não considera que, deste modo, o conceito smithiano de trabalho necessário fique de fora no fundamento analítico requerido para a construção da teoria do valor. Efectivamente, é para ele inquestionável que, na economia capitalista, se a mercadoria funciona como capital e, mais particularmente, se se destina à aquisição de trabalho vivo, em toda a extensão do próprio valor, então o valor adquirido é maior do que o trabalho que a mercadoria requereu para ser produzida. Por outro lado, o nexó entre trabalho contido e trabalho necessário é colocado por Marx no interior do próprio processo produtivo, segundo uma lei da qual as resultantes de mercado são apenas a manifestação última. A tese é a seguinte: no modo de produção capitalista, ao contrário do que acontece numa sociedade de troca simples hipotética, também o trabalho é uma mercadoria, tendo por isso um valor de mercado. Vimos já que foi precisamente esta circunstância que permitiu a Bailey acusar de contraditória a teoria ricardiana do valor, na base de que a identificação do valor no trabalho contido impediria a própria determinação do valor da mercadoria mais importante do sistema social em questão, ou seja, o trabalho. Porém, Marx responde (desenvolvendo, de resto, uma ideia já implícita na teoria ricardiana do salário) que o que constitui objecto de troca entre o capitalista e o operário não é o trabalho deste último, mas sim a sua capacidade de trabalho (*Arbeitsvermögen*) ou força de trabalho (*Arbeitskraft*). Esta mercadoria tem um custo de produção precisamente identificável no

(1) A este propósito, o texto mais significativo encontra-se em *Storia delle teorie economiche*, cit., vol. I, pp. 149-152.

trabalho que é necessário para a produzir, ou seja, no trabalho que, consoante o nível histórico atingido pela sociedade capitalista, é necessário para produzir os meios de subsistência. Esta quantidade de trabalho contida na força de trabalho, e que determina o seu valor de troca, não tem evidentemente qualquer relação com a quantidade de trabalho que o operário, o portador da força de trabalho, está em condições de fornecer no interior do processo produtivo. O fundamento do processo capitalista reside justamente no facto de a quantidade de trabalho fornecida pelo operário, num tempo dado, ser superior à quantidade de trabalho contida nos meios de subsistência consumidos pelo operário nesse mesmo tempo; o que equivale a dizer que o valor produzido pelo operário é superior ao valor da sua força de trabalho. Mas, nesse caso, a contradição entre Smith e Ricardo é perfeitamente aparente. A conciliação dos dois pontos de vista pode ser explicada de duas maneiras diferentes:

1) Dada uma certa mercadoria, a sua produção requer um certo emprego de força de trabalho e, assim, um certo montante de trabalho contido nesta força de trabalho; esta força de trabalho dá um trabalho superior ao que nela está contido; este maior trabalho pode adquirir uma força de trabalho maior do que a inicial, na medida em que pode constituir o valor dos meios de subsistência consumíveis por uma força de trabalho maior do que a empregue na mercadoria considerada.

2) Dada uma certa mercadoria, ela contém uma certa quantidade de trabalho, que foi fornecido por uma certa força de trabalho; este trabalho pode destinar-se a constituir o trabalho contido numa força de trabalho capaz de fornecer uma quantidade de trabalho superior à contida na mercadoria considerada.

Seja como for que se faça o cálculo, Marx conclui que a troca entre força de trabalho e capital apresenta uma peculiaridade que nenhuma outra troca possui, no sentido em que ela implica simultaneamente quer uma troca de equivalentes, quer uma troca de não equivalentes: efectivamente, por um lado, o operário, cedendo a sua força de trabalho ao capitalista, recebe mercadorias que contêm o próprio trabalho contido na força de trabalho trocada, e neste sentido a lei geral do valor, ou seja, a lei da troca entre quantidades de trabalho iguais, é perfeitamente respei-

tada; por outro lado, uma vez que a troca se tenha efectuado e que a força de trabalho tenha intervindo, ela fornece uma quantidade de trabalho adicional relativamente àquela que regulou a troca, e assim, no final, quando o processo produtivo está terminado, o operário forneceu mais trabalho do que aquele que recebeu como salário. Por outras palavras, a troca que tem por objecto a força de trabalho, sendo uma *troca entre equivalentes* enquanto se permanece no interior do processo de circulação, é uma *troca entre não equivalentes* se se considerar o processo global, que é conjuntamente de circulação e de produção.

A diferença de valor que resulta desta não equivalência é o que Marx chama *mais-valia*, e constitui a base do lucro. Smith e Ricardo surgem assim, nesta teoria de Marx, como os dois aspectos, cada um deles parcial e incompleto, de uma explicação que, para ser exaustiva, deve compreendê-los a ambos. Uma vez que a integração dos dois pontos de vista parciais assenta totalmente no conceito de força de trabalho, na ideia de que aquilo que forma o objecto de troca no chamado «mercado de trabalho» é, na realidade, a força de trabalho, a questão essencial que se levanta a este respeito consiste em saber porque não terá a economia política clássica tomado este conceito como referência, quando Marx o fez. É importante responder a esta questão, uma vez que se concluirá que a operação efectuada por Marx consiste não na mera composição e integração de dois troncos da teoria que inicialmente se encontravam separados, mas necessariamente, na superação dos termos em que essas teorias estavam formuladas, mediante uma acepção nova do conceito de trabalho, a qual surge como condição necessária para a própria reunificação dos dois elementos primitivamente separados.

Esta consideração torna evidente a existência de um problema: as categorias formuladas por Smith e por Ricardo não podem ser tomadas na formulação dos seus autores, devendo antes ser completamente reformuladas em função da sua unificação. Na relação instituída entre o operário e o capitalista, o operário cede, por um tempo determinado, a sua capacidade de trabalho, e cede-a no sentido mais rigoroso da palavra, de que, durante um tempo determinado, a sua subjectividade, isto é, o seu trabalho, já não lhe pertence. O capitalista comporta-se relativamente à força de trabalho como o comprador se comporta em geral em relação à mercadoria adquirida, ou seja, dispõe de uma maneira absoluta do seu valor de uso: o valor de uso da força de

trabalho, isto é, o próprio trabalho, se bem que seja fornecido pelo operário, deixa de lhe pertencer, passando para aquele que se tornou proprietário do bem do qual esse trabalho constitui o valor de uso. De modo correspondente, o operário tem para com o seu trabalho a mesma relação do que qualquer vendedor relativamente à mercadoria que vendeu: o valor de uso da mercadoria, neste caso específico o trabalho, deixa de lhe pertencer. Esta separação do operário em relação ao seu trabalho, isto é, dele próprio, é particularmente característica da relação entre operário e capitalista; portanto, a troca da força de trabalho implica uma alienação da subjectividade do trabalhador que não se verifica em qualquer outra relação de troca; e enquanto a raiz e a razão deste facto não tiverem sido esclarecidas, enquanto não tiver sido estabelecido claramente o carácter peculiar da troca da força de trabalho, o processo global continuará por explicar. O próprio conceito de força de trabalho não pode ser definido independentemente da determinação da natureza dessa alienação; isto é, a força de trabalho constituiu-se como tal precisamente porque a subjectividade do operário se reduz a mercadoria; e até a possibilidade desta redução a mercadoria ser esclarecida nos seus fundamentos, a categoria da força de trabalho não pode tornar-se o elemento fundamental da análise da relação capitalista.

Por outro lado, na teoria de Marx, o esclarecimento deste ponto integra-se numa análise da troca que a configura em termos radicalmente diferentes daqueles em que Smith (e, implicitamente, Ricardo) a havia concebido. Deste modo, a reconstrução e a exposição da análise marxista deverá seguir o seguinte percurso: em primeiro lugar, trata-se de esclarecer o que é a troca; em segundo lugar, cabe esclarecer o modo como, no interior da relação de troca, surge essa troca particular, mas essencial relativamente a todas as outras, que é a troca da força de trabalho; em terceiro lugar, é preciso esclarecer o modo como desta troca derivam todas as categorias da relação capitalista.

3.2. A troca

Recordemos o esquema com que Smith aborda o problema das causas da «riqueza das nações»: a riqueza, quando é dada a relação entre o número de trabalhadores produtivos e o de trabalhadores improdutivos, depende do nível da produtividade do trabalho; o nível da produtividade depende

da divisão do trabalho; a divisão do trabalho depende da amplitude do mercado, isto é, da extensão da troca; a troca, como «propensão para trocar», é considerada como o elemento originário, como uma característica da natureza humana, não necessitando de qualquer outra explicação ulterior. Assim, para Smith, a sociedade que produz mercadorias, a sociedade mercantil, é a própria expressão da natureza humana. A divisão do trabalho e a troca (e portanto o capital, que, segundo a perspectiva de Smith, surge da necessidade de que alguém adiante a subsistência e os meios de trabalho aos trabalhadores que operam no âmbito da divisão do trabalho) configuram, nesta abordagem, o estado «avançado» da sociedade, ao passo que tudo aquilo que precede a sociedade mercantil (e capitalista) configura um estado «primitivo e grosseiro», no qual as qualidades próprias do homem, pelo menos no domínio da produção da riqueza, não se encontram plenamente realizadas. Deste modo, a sociedade mercantil é a conclusão da história, uma vez que é a mais avançada de todas as sociedades que se verificaram historicamente e que não é concebível nenhuma outra mais avançada. Quando Smith diz que o valor das coisas produzidas é entendido em dois sentidos, como valor de uso e como valor de troca, sabe muito bem que o valor de troca tem um âmbito de realização histórica mais restrito do que o valor de uso, mas considera que só com a posse do valor de troca a coisa produzida pode ser considerada como o resultado de um processo de produção à medida do homem.

Por outras palavras, para Smith, e mais tarde para toda a tradição clássica, o facto de o trabalho nascer como trabalho privado, *tornando-se* trabalho social através da troca, constituiu o modo natural de formação da sociedade.

Pelo contrário, para Marx ⁽²⁾, a formação da sociedade mediante a troca de produtos obtidos de uma forma privada, não só não é um processo natural, como é a consequência da perda do carácter originariamente social próprio do trabalho humano. Se bem que na relação de troca, os indivíduos, enquanto produtores de mercadorias, produzam uma coisa social, que é a manifestação de uma divisão social do tra-

(2) *Lineamenti fondamentali della critica dell'economia politica*, trad. E. Grillo, vol. I, La Nuova Italia, Firenze, 1968, pp. 97-108, 116-118, 140-142, 150-151.

Trad. francesa *Fondements de la critique de l'économie politique*, 2 vols., Paris Anthropos, 1967 e 1968. Também no vol. II de *Oeuvres de Karl Marx*, «Bibliothèque de la Pléiade», N. R. F., Paris.

balho, no exercício do seu próprio trabalho encontram-se isolados, separados uns dos outros, «reciprocamente indiferentes», não imediatamente sociais: donde se conclui que a sociedade só se estabelece *depois* de o trabalho se ter desenvolvido, mediante a troca de coisas: a relação social baseada na troca é, para Marx, uma espécie de recuperação da dimensão social, depois de esta ser negada onde deveria ser imediatamente afirmada, ou seja, no processo de produção, no trabalho. A relação mercantil constitui um nexo social *externo*, ou seja, é uma relação que, em vez de ser a expressão de uma característica intrínseca do trabalho, de envolver directamente os indivíduos que trabalham, os submete a um vínculo material externo, que se lhes contrapõe como um mecanismo objectivo independente deles: o mercado.

Nesta interpretação marxista da troca e da sociedade mercantil, pode já deduzir-se um primeiro sentido da categoria do *trabalho alienado*: o trabalho produtor de mercadorias é um trabalho que perdeu a natureza de trabalho social como sua característica imediata, *tornando-se* social através da mediação da coisa ⁽³⁾. Esta sociedade, que portanto se constitui ao nível do trabalho morto, do trabalho objectivado no produto, e não ao nível do trabalho vivo, estabelece uma relação (e uma relação necessariamente extrínseca) entre indivíduos que, no entanto, permanecem privados, isto é, que sendo a-sociais no acto do seu trabalho, só se tornam sociais mediante a sujeição a uma objectividade que os domina.

Neste quadro teórico, a troca não é uma operação que se processe no interior de uma sociedade destinada a isso, mas é ela que constitui a sociedade. Com esse fim, é necessário que o produto, à parte a sua determinação material como objecto de uso, como valor de uso, seja *valor*, isto é, poder de aquisição, capacidade de se converter em qualquer outro valor de uso. Assim, o trabalho, que não é imediatamente social, mas privado, torna-se social enquanto produtor de poder de compra, isto é, de um produto *genérico* que, para além do seu valor de uso particular, possua a possibilidade de todos os valores de uso em geral. Ora, como consequência do facto de o produto ter assumido a forma de valor e de todos os produtos, enquanto mercadorias, serem iguais, serem riqueza genérica, também os diferentes trabalhos, enquanto produtores dessa riqueza genérica, se tornaram iguais, partes de um trabalho também genérico ou

(3) *Storia delle teorie economiche*, cit., vol. III, pp. 151-153.

comum separado das especificidades individuais e que perdeu a sua ligação com as subjectividades e, portanto, com as diferenças específicas dos diferentes trabalhos. Este trabalho — isto é, o trabalho separado da subjectividade — é o que Marx chama *trabalho abstracto*: actividade laboriosa humana em geral, não diferenciada no seu interior, e que, no seu interior, apenas pode ser dividida em partes quantitativamente diversas, mas qualitativamente idênticas. O trabalho privado, em si mesmo a-social, torna-se social na medida em que perde a sua natureza imediata de trabalho concreto, útil, determinado, e se converte no oposto, em trabalho abstracto. Quando a relação social entre os homens é uma relação mediada pelas coisas, quando é um nexo material que se estabelece independentemente dos indivíduos, que se encontram sujeitos a ele como a uma relação externa, onde a mercadoria é um «fetiche» a que se atribui aquilo que, de resto, lhe compete, ou seja, o poder de constituir uma sociedade formada de «*relações de coisas entre pessoas e de relações sociais entre coisas*» (4), então os indivíduos só são sociais na medida em que são genéricos, separados

(4) Em 1858, Marx exprimia este conceito da seguinte maneira: «O carácter social da actividade, assim como a forma social do produto e a participação do individuo na produção, surgem aqui como algo de alheio e de objectivo relativamente aos indivíduos; não como a sua relação recíproca, mas como a sua subordinação a relações que subsistem independentemente deles e que nascem da confrontação dos indivíduos reciprocamente indiferentes. A troca geral das actividades e dos produtos, tornada condição de existência de todos os indivíduos, o nexo que os une uns aos outros, apresenta-se-lhes como algo de alheio e de independente, como uma coisa. No valor de troca, a relação social entre as pessoas transforma-se numa relação social entre coisas; a capacidade pessoal, numa capacidade das coisas» (*Lineamenti fondamentali*, cit., vol. I, pp. 97-98). Em 1867, a forma de se exprimir é semelhante. «Em geral, os objectos de uso só se tornam mercadorias, porque são *produto de trabalhos privados executados independentemente uns dos outros*. O conjunto destes trabalhos privados constitui o trabalho social global. Uma vez que os produtores só entram em contacto social mediante a troca dos produtos do seu trabalho, também os caracteres especificamente sociais dos seus trabalhos privados se manifestam apenas no interior dessa troca. Ou seja, os trabalhos privados efectuam-se de facto como articulações do trabalho global social mediante as relações que a troca estabelece entre os produtos do trabalho e, através dos próprios produtos, entre os produtores. Portanto, as relações sociais dos seus trabalhos privados *surgem* perante os produtores como aquilo que *são*, isto é, não como relações imediatamente sociais entre pessoas nos seus trabalhos, mas antes como *relações de coisas entre pessoas e relações sociais entre coisas*» (*Il Capitale*, libro primo, trad. D. Cantimori, Editori Riuniti, Roma, 1964, p. 105).

das suas próprias individualidades: a sua realização como seres sociais está em oposição à sua realização como indivíduos — a sua realização mediante o trabalho só os coloca como termos de uma sociedade enquanto realização mediante o trabalho abstracto.

Alienação e abstracção são, assim, duas determinações de uma mesma realidade, isto é, do trabalho que produz o «fetiche» mercadoria: como vimos, o trabalho é *alienado* na medida em que lhe é retirada a característica originária de trabalho imediatamente social; e, em virtude desta sua alienação, o trabalho só se torna social na medida em que se transforma no oposto do que é imediatamente, ou seja, na medida em que for *abstraído* das particularidades subjectivas do trabalho individual e, portanto, como produtor de valor, se coloque como trabalho genérico, simples dispêndio de actividade laboriosa não determinada e, conseqüentemente, idêntica em todos os sujeitos que trocam ⁽⁵⁾. Por outro lado, uma vez que à contraposição entre trabalho concreto e trabalho abstracto corresponde a contraposição entre valor de uso e valor, entre riqueza específica e riqueza genérica, acontece que trabalho abstracto e valor são a mesma coisa, considerada uma vez no decurso da sua objectivação e, outra vez, como objecto realizado. O valor é objectivação de trabalho abstracto, e a quantidade de valor que uma mercadoria representa não é mais do que a quantidade de trabalho abstracto que nela se encontra objectivada.

O princípio ricardiano do valor como trabalho contido é assim esclarecido no seu fundamento, embora na condição de o trabalho ser entendido não como trabalho natural, mas como trabalho historicamente determinado, isto é, justamente como trabalho abstracto. Para Marx a mercadoria não é um valor de uso que receba do mercado um valor de troca ou, se se quiser, o valor de troca não é um atributo conferido pelo mercado ao valor de uso; ao contrário, o produto, enquanto mercadoria, é um valor, ou seja, uma quantidade objectivada de trabalho abstracto, de que o valor de uso mais não é do que a condição material (o «suporte material»); e o valor de troca não passa da expressão, da «forma fenoménica», deste valor. Além disso, é importante

(5) Sobre a relação de continuidade entre o conceito de alienação e o conceito de fetichismo, ver, sobretudo, L. COLLETTI, «Bernstein e il marxismo della Seconda Internazionale» in *Ideologia e Società*, pp. 103-124; ver também G. BEDESCHI, *Alienazione e fetichismo nel pensiero di Marx*, Laterza, Bari, 1972.

avaliar todo o alcance do adjectivo «necessária» que Marx inclui na definição do valor de troca como «forma fenoménica» do valor: a mercadoria só tem valor de troca enquanto, como produto, é já um valor, mas só é um valor em virtude de estar destinada à troca; deste modo, o valor sem o valor de troca é um contra-senso.

No primeiro capítulo do Livro I de *O Capital*, Marx determina o valor como trabalho objectivado através de um processo que pode dar a impressão (e deu-a a muitas pessoas, dentro e fora do marxismo) de ser um processo de eliminação sucessiva de várias características das mercadorias, de modo a que, no final, fique como resíduo precisamente o facto de serem produtos do trabalho. Se fosse esse realmente o caso, seria justa a objecção tradicional segundo a qual, admitindo embora que, nesta questão se deva centrar a atenção sobre uma característica *comum* a todas as mercadorias, não se compreende porque se deverá escolher o trabalho em vez de, por exemplo, a utilidade: se todas as mercadorias são produto do trabalho, elas são também úteis. Mas, não é disto que se trata em Marx. O problema, para ele, não é individualizar uma característica comum a todas as mercadorias, abstraído de todas as outras; não se trata, em suma, de fixar um atributo preferencialmente a todos os outros; pelo contrário, trata-se de determinar a «essência» do produto enquanto mercadoria: a determinação do trabalho abstracto como «essência» implica não a indicação de uma qualidade do produto, mas a identificação daquilo que o produto é numa função social historicamente determinada. Para Marx, esta função consiste, como já referimos, na constituição de uma sociedade entre indivíduos que são, na sua imediaticidade, a-sociais; o valor é aquilo que torna sociais indivíduos a-sociais; mas os indivíduos a-sociais só podem ser tornados sociais se forem anuladas as suas particularidades de indivíduos privados, se a sua subjectividade se perder no carácter genérico, igual, abstracto do trabalho por eles prestado como produtores de mercadorias. A proposição segundo a qual o valor é trabalho objectivado reporta-se, portanto, a esta função *essencial* da mercadoria. O aspecto a sublinhar (e que é importante, entre outras coisas, para compreender toda a diferença entre Marx e a economia política clássica) é que o conceito de valor-trabalho é estreitamente dependente do conceito de Marx de troca: *já que* o valor é o nexos social entre indivíduos alienados da sua natureza, *justamente por isso* o valor é trabalho objectivado e as relações entre os valores, isto é, os valores

de troca, são relações entre as quantidades de trabalho contidas nas mercadorias — fora da relação com o conceito de sociedade mercantil como sociedade alienada, o nexó entre valor e trabalho não teria qualquer sentido.

Isto permite retomar a questão levantada por Bailey relativamente a Ricardo: uma vez que o valor de uma mercadoria só é concebível em relação a outra mercadoria, não teria sentido esse conceito de valor absoluto que está implícito na categoria do valor-trabalho. Ora, segundo a perspectiva de Marx a resposta ao argumento de Bailey consubstancia-se nos dois pontos seguintes: 1) o valor tem sem dúvida um carácter absoluto, uma vez que é o produto da actividade que se desenvolve na sociedade mercantil; enquanto se relacionam entre si mediante a troca de mercadorias, os homens produzem valor, e cada um deles produ-lo numa quantidade que é determinada antes de a troca ter lugar, de tal modo que no mercado os valores de troca manifestam relações entre grandezas que, por sua vez, são também determinadas fora das próprias relações; 2) por outro lado, existem pelo menos dois sentidos em que deve ser reafirmado o carácter relativo do valor: em primeiro lugar, como já tivemos ocasião de precisar, o produto só assume a forma de valor se se destinar à troca, em que o valor de troca, a relação entre os valores, se coloca como a causa última do próprio valor; em segundo lugar, o valor é relativo porque apenas existe em relação a uma determinada sociedade: não é uma qualidade do produto em geral, mas é o produto numa situação historicamente delimitada, ou, se se quiser, a sociedade que se constitui na base do valor não é a sociedade em geral, mas uma sociedade particular — existe uma relatividade histórica do valor que é a própria relatividade da sociedade mercantil.

Na proposta teórica de Marx, a quantidade de trabalho a partir da qual o valor da mercadoria vem a ser determinado *em equilíbrio* é especificada como quantidade de trabalho *socialmente necessária* ⁽⁶⁾. Esta expressão tem dois significados, que serão cuidadosamente diferenciados, uma vez que dão origem a fenómenos diversos. Em primeiro lugar, quantidade de trabalho socialmente necessária significa que a quantidade de trabalho a que o valor corresponde é a requerida pelo desenvolvimento das forças produtivas alcançado num determinado momento. Deste modo, o valor

(6) O *Capital*, Livro I, cit.

não poderá ser determinado pela quantidade de trabalho que possa ser necessária em unidades de produção que se encontrem abaixo do nível técnico predominante na sociedade (unidades ineficientes). Efectivamente, se assim fosse, as unidades mais eficientes, capazes de produzir a mesma mercadoria com menores quantidades de trabalho, obteriam rendas diferenciais (do tipo das consideradas por Ricardo na agricultura), que, a longo prazo, determinariam o aparecimento de novas actividades produtivas eficientes, as quais, mediante um aumento da oferta da mercadoria em questão, abaixariam os valores até ao nível da menor quantidade de trabalho requerida pelas unidades mais eficientes (a agricultura constitui um caso particular, uma vez que aí o afluxo de novas unidades produtivas é impedido pela disponibilidade limitada de terra de uma dada qualidade, podendo, portanto, as rendas diferenciais ser permanentes). Em segundo lugar, socialmente necessário quer dizer que a quantidade global de trabalho social deve distribuir-se pela produção das várias mercadorias em proporções tais que a disponibilidade de cada uma delas corresponda à procura (se necessário remuneradora) expressa pela sociedade; caso contrário, verificar-se-iam ganhos e perdas (consoante existisse um excesso de procura ou um excesso de oferta) que seriam, a longo prazo, eliminados pela concorrência mediante redistribuições do trabalho social entre as várias actividades de produção.

Mas o processo concorrencial que produz os dois efeitos referidos (adequação das quantidades de trabalho objectivadas numa unidade de cada mercadoria às condições permitidas pelo desenvolvimento das forças produtivas e distribuição do trabalho social proporcional às necessidades da sociedade), se, por um lado, é um processo objectivo, independente da vontade dos produtores individuais, por outro não tem qualquer grau de automaticidade que pudesse garantir sistematicamente aquelas duas condições, donde a realização da «lei do valor» tem um grau de casualidade ligado ao próprio carácter impessoal, *a posteriori*, desta lei: o próprio facto de a utilização do trabalho social se referir a um processo objectivo, que domina os produtores em vez de ser dominado por eles, implica que só com um elevado grau de casualidade se alcance a congruência entre produção e consumo, ou seja, que o equilíbrio só possa afirmar-se como superação de um desequilíbrio com um carácter tão sistemático como o próprio equilíbrio. Por isso, a «lei do valor» é, intrinsecamente, uma lei de equilíbrio e de dese-

equilíbrio, de ordem e de desordem; uma vez que a relação social deve afirmar-se *contra* o carácter a-social dos termos da própria relação, esta afirmação é sempre problemática. Contrariamente à abordagem da economia política clássica (e àquela que será a abordagem da economia teórica pós-marxista), para Marx, o equilíbrio não esgota a realidade do valor, mais não sendo do que um dos termos da contradição de que o valor é expressão.

Vimos que, como mercadoria, o produto é essencialmente poder de compra; na sua função social, a mercadoria, além de ser valor de uso, é valor e, como tal, equivalente a todas as outras mercadorias. Esta natureza da mercadoria só atinge o seu pleno desenvolvimento com a existência de uma mercadoria particular, o *dinheiro*, cujo valor de uso consiste precisamente em ser valor de troca: o dinheiro é o valor de troca tornado autónomo. Na conversão em dinheiro e, portanto, na aquisição da possibilidade de conversão imediata em qualquer outra mercadoria, toda a mercadoria realiza completamente a sua forma de valor. Deste modo, o dinheiro não é (ainda aqui, contra a ideia de Ricardo) um artifício técnico idealizado com o objectivo de facilitar as trocas, mas a própria essência da produção mercantil, tornada explícita numa mercadoria determinada que, por um lado, se contrapõe ao conjunto de todas as outras, pois não possui outro valor de uso particular para além de funcionar como valor de troca em geral; e, por outro lado, as unifica todas, pois as restantes mercadorias, convertendo-se em dinheiro, manifestam a sua natureza comum, ou seja, fazer parte de uma riqueza genérica, só se diferenciando quantitativamente umas das outras.

3.3. O capital

Marx conduz a análise do valor, do valor de troca e do dinheiro, nos três primeiros capítulos do livro primeiro de *O Capital*, como introdução à análise da relação capitalista. Disse-se no início que a mercadoria constitui a forma da riqueza da sociedade burguesa, da sociedade na qual «domina o modo de produção capitalista»; seguidamente, a análise da mercadoria (e, portanto, do valor, do valor de troca e do dinheiro) é efectuada sem referência ao capital. Este facto sugeriu que Marx tivesse em mente, nesta parte inicial de *O Capital*, uma «sociedade mercantil simples», ou seja, uma sociedade de produtores independentes, proprietários dos

meios de produção e produzindo para o mercado. Na realidade, segundo a tese de Marx a produção de mercadorias só é geral, isto é, só domina a produção social, no modo de produção capitalista; ou, o que é o mesmo, a produção mercantil só é geral quando o próprio trabalho é mercadoria, quando o trabalhador está separado das condições objectivas da produção (terra e meios de produção), e apenas pode fornecer trabalho após ter vendido a sua força de trabalho (7). Que significado tem então o facto de a análise da mercadoria e do valor ter precedido a análise do capital? A ordem seguida por Marx tem um significado lógico, correspondendo ao desenvolvimento histórico real. Logicamente, é a troca que define a relação social própria da sociedade burguesa; a própria relação capitalista, isto é, a relação entre capitalista e operário, é uma relação de troca; por isso, o valor, como expressão deste tipo de relação social, deve ser definido antes do capital, sem que isso implique a referência a uma sociedade mercantil não capitalista. Por outro lado, historicamente, se é o capital que generaliza a produção mercantil e a assunção por parte dos produtos da forma de valor, é necessário, para que possa nascer e desenvolver-se, que tenha lugar a produção de mercadorias, mesmo que não seja dominante nem generalizada e se processe apenas em «pontos isolados». É assim que a mercadoria e o valor, são, por um lado, um pressuposto do capital, precedendo-o também historicamente, e, por outro, como forma social generalizada e dominante, uma consequência do capital: se a mercadoria não existisse já, o trabalho não poderia tornar-se mercadoria, mas só quando o trabalho se torna mercadoria é que os produtos podem ser na sua generalidade, mercadorias.

A incompatibilidade entre a troca como forma social generalizada e o carácter independente dos produtores resulta do facto de a sociedade mercantil simples, que se baseava

(7) Por exemplo: *Il capitale: libro primo, capitolo VI inedito*, trad. B. Maffi, La Nuova Italia, Firenze, 1969, pp. 103-107; *Il capitale, libro primo*, cit., p. 643: «Este resultado [ou seja, a apropriação da riqueza social por parte daqueles que se apropriam do trabalho alheio não retribuído] torna-se inevitável a partir do momento em que a força de trabalho é livremente vendida como mercadoria pelo próprio operário. Mas também a partir desse momento se generaliza a produção de mercadorias, tornando-se na forma típica da produção; e só a partir daí todos os produtos são produzidos desde o início para a venda, passando toda a riqueza produzida para a circulação. Só onde o trabalho assalariado constitui o seu fundamento, a produção das mercadorias se impõe à sociedade no seu conjunto; e só nessa altura ela desenvolve todas as suas potencialidades ocultas».

naqueles dois elementos, dar lugar a uma situação antitética: por um lado, os homens, sendo produtores independentes, detinham a *propriedade* das condições objectivas do seu trabalho, a terra e os meios de produção, em geral, mas, por outro, dada a natureza da relação de troca, estavam já sujeitos a uma *desapropriação*, pois não detinham o controlo do processo *social* de produção. Efectivamente, vimos que, para Marx, quando o trabalho dos produtores é um trabalho privado e por isso, os produtores são a-sociais no acto do seu trabalho, a sociedade constitui-se como uma realidade externa, que se contrapõe aos produtores e os domina, em vez de ser dominada por eles. Por outras palavras, a relação dos homens com o seu trabalho seria uma relação de propriedade no momento privado e uma relação de desapropriação no momento social.

Daqui o carácter «fictício» que Marx atribui a essa sociedade hipotética. Na realidade, segundo ele e de acordo com a conexão lógica, à qual corresponde de resto uma sucessão histórica precisa, a desapropriação a que são sujeitos os produtores independentes quando são produtores de mercadorias está destinada a ir até ao fim, no sentido de que os homens, já privados, pela própria existência da troca, do carácter social do trabalho, terão necessariamente de ser separados, do seu próprio trabalho.

Marx representa esta conclusão do processo de desapropriação mediante o desenvolvimento das determinações do dinheiro ⁽⁸⁾. Na troca simples, o dinheiro apresenta-se ainda como um meio para aquisição dos valores de uso, apresentando-se o próprio valor de uso como a finalidade em vista. É justamente esta situação que Marx representa com a fórmula M-D-M, mercadoria-dinheiro-mercadoria: todo o sujeito parte de um valor de uso, que é produzido por ele e, através da mediação do dinheiro, chega a um outro valor de uso, que obtém dos outros na troca. Nesta situação, o dinheiro não domina o processo de circulação, mas aparece e desaparece dentro deste processo; ou seja, quando o valor se encontra na determinação da mercadoria não está na determinação do dinheiro, e vice-versa. Porém, o dinheiro é o elemento de conexão em que assenta a relação social (se «ele próprio é a comunidade, não podendo suportar outra superior») ⁽⁹⁾, destina-se a abarcar todo o processo de cir-

⁽⁸⁾ *O Capital, Livro I, cit., caps. 3 e 4. Ver também os Fundamentals.*

⁽⁹⁾ *Lineamenti fondamentali, cit., vol. 1, p. 183.*

culação, ou seja, a manter-se nele como o elemento permanente: a fórmula precedente converte-se noutra — D-M-D, dinheiro-mercadoria-dinheiro. Nesta fórmula o dinheiro, em vez de ser o elemento de mediação, apresenta-se como o princípio e o fim do processo. Assim se inverte a relação entre valor de uso e valor de troca. No que respeita a esta relação, Marx expressa-se da seguinte maneira: «As mercadorias devem realizar-se como valores antes de se poderem realizar como valores de uso. Por outro lado, as mercadorias devem dar prova de si como valores de uso antes de poderem realizar-se como valores. Isto porque o trabalho humano nelas empregue só conta enquanto for despendido de forma útil para outrem». Porém, acrescenta imediatamente: «Mas só a sua troca pode mostrar se ele é útil para outrem e, portanto, se o seu produto satisfaz necessidades de outras pessoas» (10). Isto significa que na sociedade baseada na relação de troca não existe uma relação de igualdade entre as duas determinações da mercadoria, valor de uso e valor de troca, e que é o valor de troca que sanciona todo o processo: do ponto de vista da sociedade, em suma, é o valor de troca que, em virtude do seu carácter constitutivo, subordina a si o valor de uso e o justifica.

Por outro lado, se se examinar a fórmula D-M-D, através da qual o dinheiro consegue afirmar completamente a sua função, conclui-se que ela só tem sentido se, e na medida em que, o dinheiro que se põe como ponto de chegada se distinguir do dinheiro que se encontra no ponto de partida, e que esta distinção, em consequência do carácter homogêneo do próprio dinheiro, não pode ser senão uma diferença de grandeza. Assim, a expressão correcta daquela fórmula é, na realidade, D-M-D', onde D' é maior do que D. Quando esta fórmula se verifica, o dinheiro transformou-se em capital. Por outro lado, se nos perguntarmos como é possível o aumento quantitativo do dinheiro através da mediação da mercadoria, conseguiremos precisar em que sentido se completa a desapropriação que tem o seu início na troca como tal.

Vimos que o primeiro momento desta desapropriação reside na separação dos indivíduos do carácter social do trabalho, em que o trabalho se torna social justamente através da negação do seu carácter individual, concreto, e da sua afirmação como trabalho abstracto; a conclusão da desapropriação consiste no facto de os indivíduos serem separados das condições objectivas do trabalho e, por isso,

(10) *O Capital*, Livro I, cit.

do próprio trabalho, a partir do momento em que essas condições são necessárias para a realização do trabalho. Esta separação inclui a força de trabalho no mundo das mercadorias e completa o mercado com um mercado particular, mas prévio a todos os outros, que é o mercado da força de trabalho. A mercadoria força de trabalho tem uma característica peculiar, que é o facto de que o seu valor de uso, sendo trabalho em acção, é criador de valor.

A força de trabalho coloca-se assim como o exacto correlativo do dinheiro: tal como o dinheiro é mercadoria cujo valor de uso consiste em ser a materialização do valor de troca, a força de trabalho é a mercadoria cujo valor de uso consiste em ser o elemento criador do valor.

A sociedade mercantil, quando é examinada independentemente do seu desenvolvimento necessário em sociedade capitalista e, portanto, tornada sociedade mercantil simples, proporciona a imagem, a que toda a economia política burguesa se reporta, de uma sociedade de iguais. A igualdade resulta, em primeiro lugar, do facto de todos os sujeitos serem igualmente proprietários através do seu trabalho e, em segundo, do facto de as mutações da qualidade das coisas inicialmente possuídas, isto é, originariamente obtidas com o trabalho, se processarem mediante uma troca de equivalentes: cede-se uma certa quantidade de trabalho objectivada na mercadoria que se possui para obter uma quantidade de trabalho idêntica objectivada na mercadoria de outrem. E a menos que se considere que a troca é já de per si uma desapropriação, que nela «está já implícita a negação total da existência natural» ⁽¹¹⁾ do indivíduo, não se compreenderá por que motivo e de que modo esta situação mítica de igualdade, cuja ilusão é criada pela troca, se converte efectivamente no seu oposto, ou seja, na contraposição entre aquele que apenas detém a «propriedade» da sua força de trabalho e aquele que detém a verdadeira propriedade da riqueza, por meio da apropriação da mais-valia que essa força de trabalho está em condições de produzir; ou seja, não se compreenderá o facto de a contraposição entre trabalho assalariado e capital estar já implícita nas categorias da troca e do dinheiro:

«É tão piedoso quanto estulto desejar que o valor de troca não se desenvolva em capital ou

(11) *Fondements...*, cit.

que o trabalho que produz valor de troca não se desenvolva em trabalho assalariado» (12).

Acerca da relação que Marx estabelece entre valor e trabalho abstracto pode, portanto, concluir-se o seguinte: uma vez que a troca, como forma *geral* dos produtos, é inconcebível sem o capital, pode afirmar-se igualmente que o trabalho abstracto é o trabalho que produz valor nas únicas condições em que este é possível, ou seja, nas condições capitalistas, ou que o trabalho abstracto é o trabalho assalariado, o trabalho que se contrapõe ao capital e que, justamente em virtude desta contraposição, não tem outro produto possível que não seja o valor de troca.

O processo de formação da mais-valia mediante o emprego de trabalho assalariado foi exposto acima, e não vamos repeti-lo aqui. Neste momento, interessa pôr em evidência o conceito de usufruto que se deduz da categoria da mais-valia. Do processo de formação da mais-valia resulta que o trabalho global fornecido pelo operário durante a jornada de trabalho se divide em duas partes: uma primeira serve para a reconstituição do valor dos meios de consumo que o operário recebe como salário (trabalho necessário, na terminologia de Marx); uma segunda parte (sobretalho) constitui o valor excedentário, a mais-valia. A origem do usufruto capitalista está justamente nesse sobretalho, ou seja, na existência de um trabalho cujo produto específico, a mais-valia, não reverte para o operário que o forneceu. Por outro lado, Marx observa que o capital «não inventou o sobretalho» (13), já que em toda a sociedade dividida em classes surge um sobreproduto, produzido pela classe dominada (usufruída) mediante o seu sobretalho, que é apropriado pela classe dominante (usufruidora). Deste modo, em que sentido se poderá falar de um usufruto especificamente capitalista?

Nas formas pré-capitalistas de usufruto a relação entre usufruidor e usufruído não é medida pela troca. Esta afirmação pode ser feita em dois sentidos, que se referem respectivamente ao princípio e ao fim do processo produtivo. Em primeiro lugar, o usufruído tem com o usufruidor uma relação de tipo servil, isto é, uma relação directa de dependência pessoal, no sentido de que o trabalhador é ele próprio assimilado às condições objectivas da produção (escravatura),

(12) *Ibid.*

(13) *O Capital*, Livro I.

ou no sentido de que o trabalhador está de certo modo ligado a essas condições, pelo que o seu trabalho está sempre disponível para o proprietário dessas mesmas condições (servidão da gleba). Em segundo lugar, a apropriação por parte do usufruidor de uma parte do produto do trabalhador processa-se de forma directa, ou seja, esquematizando, sacando uma parte da massa dos bens produzidos. Nestas condições, a determinação do sobretrabalho é imediata e processa-se directamente em termos de valores de uso: a parte do trabalho que produz os valores de uso consumidos pelo trabalhador e a parte do trabalho que produz os valores de uso sacados pelo patrão são materialmente distintas.

Por sua vez, no caso do capital, a relação entre usufruidor e usufruído é mediada pela troca, em ambos os momentos. Em primeiro lugar, o operário tem uma relação «livre», e não de dependência pessoal do capitalista; no seio da esfera da circulação eles são dois trocadores, relacionados entre si na medida em que são, respectivamente, vendedor e comprador de uma mercadoria determinada. Em segundo lugar, a apropriação por parte do capitalista não consiste em ele retirar certos valores de uso do conjunto dos valores de uso produzidos pelo operário, pois refere-se a uma parte do valor produzido e, portanto, só pode processar-se após a produção ter sido realizada como valor no mercado. Nestas condições, a determinação do sobretrabalho e, portanto, do usufruto, não pode ter lugar de forma imediata. O facto de o valor de que o capitalista se apropria ser maior do que o valor recebido pelo operário não implica, *de per si*, que o operário ceda ao capitalista mais do que recebe no salário, isto é, que exista uma parte *não paga* do trabalho. Efectivamente, se — como pretenderia a economia burguesa após Marx (o que veremos a seu tempo) — o valor das mercadorias «contivesse», além do trabalho, qualquer outra coisa que pudesse ser considerada como o «contributo» do capitalista para a formação do próprio valor, então, perante o trabalho realizado pelo operário, as mercadorias-salário «conteriam» a soma de «trabalho necessário» e da quantidade de «contributo do capitalista» que as mercadorias-salário pudessem requerer para existir como valores. E, neste caso, a subtracção da quantidade de trabalho contida nas mercadorias-salário à quantidade de trabalho global fornecida pelo operário não teria significado e a própria categoria do sobretrabalho deixaria de ter sentido. Só considerando que o valor *não é senão* trabalho objectivado, a referida subtracção tem um significado determinado: trabalho necessário e

sobretalho adquirem sentido e a mais-valia, apresentando-se como produto do sobretalho, pode ser considerada como a manifestação de uma operação de usufruto.

Como, portanto, o usufruto capitalista não é directo mas indirecto, pois é mediado pela troca, também na teoria, a sua determinação não é imediata, mas exige a teoria do valor como trabalho objectivado.

Este carácter essencial da categoria do valor relativamente à definição da relação capitalista como uma relação de usufruto encontra confirmação na distinção de Marx entre mais-valia absoluta e mais-valia relativa e, ainda, entre a submissão formal e a submissão real do trabalho ao capital. Na origem, o capital apropria-se do trabalho, assumindo-o com um grau de produtividade semelhante àquele que tinha nas relações de produção pré-capitalistas. Deste modo, a submissão apenas é formal, no sentido de que o trabalho, se, por um lado, se torna trabalho assalariado, por outro, opera mediante processos produtivos que ainda não foram substancialmente influenciados pelo capital. Neste caso, a mais-valia depende de um nível de produtividade do trabalho atingido antes da intervenção do capital, e a única possibilidade de o capital aumentar a mais-valia consiste em prolongar a jornada de trabalho (mantendo-se igual o nível de subsistência e, portanto, o «trabalho necessário»). É esta a formação de mais-valia que Marx indica com a expressão «mais-valia absoluta». Mas, uma vez estabelecido e generalizado o modo de produção capitalista, a submissão do trabalho ao capital torna-se real, no sentido de que o processo produtivo é influenciado pelo capital, aumentando de modo correspondente a força produtiva do trabalho; este facto, mantendo-se iguais a duração da jornada de trabalho e o nível de subsistência, reduz a quantidade de trabalho requerida para produzir as mercadorias-salário, pelo que reduz o trabalho necessário e aumenta de forma correspondente o sobretalho e, portanto, a mais-valia. É esta a formação de mais-valia a que Marx aplica a expressão «mais-valia relativa» e que constitui o modo *normal* de formação da mais-valia. Por outro lado, se nos perguntarmos de que maneira o capital influencia o processo produtivo, chegaremos à conclusão de que todas as transformações técnicas e organizativas que dão origem ao aumento da força produtiva do trabalho — transformações estas cuja evolução histórica passa, para Marx, pelas três fases da cooperação, da manufatura e do emprego das máquinas na grande indústria — não são, efectivamente, uma realidade natural, não repre-

sentam o desenvolvimento de uma tecnologia neutral, mas são historicamente determinadas e, mais especificamente, dependem do facto de a produção ser produção de valor, de dinheiro, e de o processo produtivo, enquanto processo capitalista, estar orientado para a formação de riqueza abstracta. É assim que a mais-valia não pode ser explicada pela existência de um sobreproduto que logicamente a preceda, sendo, pelo contrário, a mais-valia que explica o sobreproduto. Por outras palavras, segundo a abordagem de Marx, não se pode dizer que a mais-valia é a forma particular assumida pelo sobreproduto quando a produção se destina ao mercado, através da qual a determinação histórica do mercado serviria simplesmente para especificar de uma certa forma uma circunstância de carácter geral, ou seja, o sobreproduto; pelo contrário, o sobretrabalho e o sobreproduto correspondente têm origem na forma social específica do processo produtivo, ou seja, no facto de o processo produtivo se destinar a produção de valor e de mais-valia e de o trabalho assumir a forma social de trabalho assalariado, ou seja, na redução do trabalho a mercadoria sob a forma de força de trabalho e, portanto, na inclusão do próprio trabalho na lei do valor.

3.4. O processo de reprodução

Vimos como, quando o dinheiro se transforma em capital na fórmula $D-M-D'$, a relação entre o valor de uso e o valor de troca é uma relação de subordinação: o valor de uso é o «suporte material» do valor de troca. Por outro lado, isso não significa que o valor de uso deixe de desempenhar qualquer papel no processo capitalista; para Marx o valor de uso, contrariamente ao que pensava Smith, é uma categoria bem distinta da economia política; isto é, o valor de uso não é concebido como uma categoria natural: no âmbito da produção capitalista, assume determinações sociais específicas, que configuram a sua função no interior da produção e da circulação do próprio valor de troca.

Como premissa para o exame desta questão é necessário analisar de que modo o valor da mercadoria se decompõe, em relação aos diversos valores de uso que intervêm na produção capitalista da mercadoria. A distinção fundamental é a que consiste em dividir o capital globalmente empregue na produção em duas partes, que Marx designa respectivamente por «capital constante» e «capital variável».

Capital constante é a parte do capital que transmite às mercadorias produzidas exclusivamente o seu próprio valor, a parte do capital cujo valor se encontra inalterável (daí o adjectivo «constante») no valor do produto. Do ponto de vista dos valores de uso, o capital constante é constituído pelo conjunto dos meios de produção. Capital variável é a parte do capital que transmite às mercadorias produzidas, além do seu valor, um valor acrescentado ou mais-valia, ou seja, a parte do capital cujo valor se encontra acrescido (daí o adjectivo «variável») no valor do produto. Do ponto de vista dos valores de uso, o capital variável é constituído pela força de trabalho, a qual transmite efectivamente ao produto, além do seu valor, que, como se viu, coincide com o valor dos meios de subsistência, a mais-valia derivada do sobretrabalho. A distinção entre estas duas espécies de capital é essencial na teoria do valor de Marx, uma vez que é a consequência imediata da tese segundo a qual a produção de mais-valia é obra, não do capital no seu conjunto, mas apenas da sua parte que se transforma em força de trabalho e, mediante essa transformação, põe em movimento uma quantidade de trabalho vivo superior à quantidade de trabalho objectivada nas mercadorias de que o capital é constituído. Não se considera aqui, naturalmente, que o capital constante seja irrelevante para a formação de mais-valia; pelo contrário, quanto maior for a massa de meios de produção relativamente à força de trabalho, e quanto mais avançada for a tecnologia que eles incorporam, tanto maior será a força produtiva do trabalho e, portanto, tanto maior será a formação de mais-valia relativa. Mas, enquanto a quantidade e a qualidade do capital constante são uma *condição* da formação de mais-valia, o capital variável é a única parte do capital donde provém a «essência valorativa», onde a influência do capital constante só pode ter lugar na medida em que, com a sua quantidade e qualidade, torne disponível uma quantidade maior ou menor de trabalho vivo (ou seja, de valor de uso da força de trabalho) para a formação de mais-valia.

Na base da distinção entre as duas espécies de capital, pode dizer-se que o valor da mercadoria (tal como, obviamente, de um qualquer conjunto de mercadorias e, também, o valor de todo o produto social) é a soma de três termos: o valor do capital constante, o valor do capital variável e a mais-valia: $c+v+s$. O trabalho vivo, proveniente da força de trabalho, realiza, no processo produtivo, três operações:

conserva o valor do capital constante, reproduz o valor do capital variável e produz mais-valia.

Por outro lado, esta maneira de representar o que se passa no interior do processo produtivo constitui para Marx a premissa para a representação das condições necessárias à realização do processo de valorização. O valor produzido deve transformar-se, como vimos, em valor de troca, ou seja, deve ser *realizado* pelo mercado; mas, a *realização* por parte do mercado, por sua vez, só é possível se o valor produzido estiver incorporado num conjunto de valores de uso que correspondam à necessidade social. Porém, o que significa «necessidade social» no caso da produção capitalista? Neste caso, necessidade social quer dizer necessidade do capital, e aquilo de que o capital tem necessidade é o conjunto de valores de uso que servem para reconstituir os elementos materiais do capital constante (meios de produção) e do capital variável (meios de subsistência) que foram consumidos na produção, bem como permitir o alargamento da própria produção mediante a transformação de uma parte da mais-valia em capital constante acrescentado e capital variável acrescentado. Quando a necessidade social, tomada neste sentido, estiver satisfeita, o capital pode *reproduzir-se* e o processo capitalista recomeçar, actuando em maior escala, como é próprio da sua natureza.

Esta questão da reprodução do capital tem um importante lugar na história da teoria do valor. As incertezas e contraposições que se têm verificado neste campo (e que, em parte, ainda se verificam) dependem da própria natureza da categoria do valor: efectivamente, por um lado, a aceitação dos produtos por parte do mercado, a sua efectiva transformação em mercadorias através da venda, é uma condição evidente da existência da sociedade mercantil; por outro, o facto do mercado ser, em si, um processo incontrolado parece tornar casual a coerência entre composição da produção e estrutura da necessidade social, com a impossibilidade decorrente de realização *sistemática*.

Estes dois aspectos da lei do valor haviam dado lugar, anteriormente a Marx, a duas tendências teóricas. A primeira, originada por J. B. Say e Ricardo, afirmava que, se quem vende não tem outro objectivo senão voltar ao mercado na posição de comprador e utilizando todo o poder de compra obtido pela venda, o valor global da procura social será sempre igual ao valor global da oferta, pelo que a produção, qualquer que seja o seu volume, encontrará sempre um mercado capaz de a realizar pelo seu valor; e quando muito,

segundo esta tese (conhecida pelo nome de «lei de Say» ou «lei dos escoamentos»), poderia verificar-se excesso da oferta ou da procura em mercados isolados, embora se tratasse sempre de desequilíbrios temporários, uma vez que os movimentos de preços (crescentes, no caso de excesso de procura, ou decrescentes, no caso de excesso de oferta) seriam de molde a corrigi-los a curto prazo. A segunda tendência, representada por Sismondi e Malthus, embora com acentuações diversas, defendia, utilizando a linguagem marxiana, que a própria existência da mais-valia implica uma sobreprodução sistemática, um excesso inevitável da produção relativamente ao consumo, com a conseqüente impossibilidade de realização por parte do mercado. Nesta abordagem, a possibilidade (que é a norma do modo de produção capitalista) de transformar a mais-valia em capital adicional, isto é, a possibilidade de acumulação, era vista não tanto como uma abertura de escoamentos complementares do fornecido pelo consumo, mas como uma reprodução da dificuldade a um outro nível, uma vez que se pensava que a acumulação, embora contribuisse por um lado para a absorção de um excesso de produção anterior, determinava por outro lado um aumento ulterior da própria produção, pelo que esta espécie de perseguição da produção por parte do mercado estaria destinada ao insucesso. Na análise do significado desta situação em relação aos destinos do capitalismo existe uma diferença relevante entre Malthus e Sismondi, que convém recordar. Malthus pensava que a dificuldade poderia ser sanada, mediante a conservação, a par das actividades capitalistas, de realidades pré-capitalistas (renda fundiária e, de uma forma geral, rendimentos resultantes da mera propriedade), capazes de fornecer a procura que escasseava; pelo contrário, Sismondi previa um capitalismo capaz de destruir toda a realidade produtiva anterior e de reduzir todo o processo económico ao esquema do trabalho assalariado, destinado portanto, fatalmente, a destruir-se a si próprio e a causar a ruína de toda a sociedade. Porém, comum a ambos é a ideia de que o modo de produção capitalista é essencialmente impossível, devido a um desequilíbrio interno insuperável; o próprio «remédio» malthusiano é, segundo a argumentação de Malthus, completamente fictício, uma vez que, sendo essa argumentação exacta, a quantidade de renda e do consumo correspondente necessário para sanar o desequilíbrio intrínseco da produção capitalista deveria corresponder ao montante exacto da mais-valia, e o processo capitalista não seria sanado, mas simplesmente suprimido.

Face a estes precedentes, o problema da reprodução do capital tem, em Marx, a função de mostrar os limites das duas posições anteriores. Trata-se, em primeiro lugar, de mostrar, contra Malthus e Sismondi, que o processo capitalista é possível, ou seja, não está afectado por uma dificuldade inicial impeditiva, capaz de impossibilitar-lhe uma vida histórica plena; e, em segundo lugar, de mostrar, contra Say e Ricardo, que esse processo só pode desenvolver-se através de crises, nas quais o desequilíbrio entre produção e consumo desempenha um papel essencial.

A demonstração da primeira parte da tese implica, para Marx, a demonstração de que a mais-valia não é incompatível com a plena realização do valor do produto por parte do mercado. Este resultado obtém-no Marx mediante a utilização de um instrumento teórico apropriado, constituído por aquilo a que chamou «esquema da reprodução», exposto no livro II de *O Capital* ⁽¹⁴⁾. Neste contexto, não podemos deter-nos nos aspectos mais técnicos desta questão, o que implicaria uma exposição pormenorizada do esquema de Marx, com os exemplos numéricos de que se serve para oportunas generalizações. Todavia, seria impossível uma concepção exacta da categoria marxiana do valor se não se tivesse em conta o fenómeno da reprodução capitalista, pois como se pode concluir do que foi dito até agora, é justamente no terreno da reprodução que se verifica a dupla natureza do valor, isto é, ser simultaneamente elemento de unidade e de cisão, factor de desenvolvimento e causa de crise. Assim, não poderemos deixar de fazer uma referência ao «esquema da reprodução».

Marx procede da seguinte maneira: como o capital se divide em capital constante e capital variável em relação às diversas funções que estas duas partes desempenham na formação da mais-valia, o produto social global subdivide-se em duas partes, ou secções, das quais a primeira consiste no valor dos meios de produção produzidos durante o período considerado e, a segunda, no valor dos meios de consumo igualmente produzidos durante o período em questão. Deste modo, também o mercado se divide em dois mercados: o

(14) *O Capital*, Livro II. Podem consultar-se as exposições relativas aos esquemas de reprodução em P. Sweezy, *The Theory of capitalist development*, op. cit.; Trad. *Teoria do Desenvolvimento capitalista*, Zahar Editores, Rio de Janeiro, 1967; R. Rosdolsky, *Genesi e struttura del Capitale di Marx*, Laterza, Bari, 1971, pp. 513-578. Estes dois autores referem-se resumidamente às controvérsias suscitadas pelos esquemas no campo marxista, em especial no âmbito da Segunda Internacional.

mercado dos meios de produção e o mercado dos meios de consumo. Para qualquer destes dois mercados pode definir-se uma oferta e uma procura. Assim, no que respeita ao mercado dos meios de produção, a oferta é constituída pelo valor das mercadorias produzidas pela primeira secção, isto é, aquela que produz meios de produção, enquanto a procura é constituída, em primeiro lugar, pelo valor dos meios de produção consumidos no período considerado tanto pela primeira como pela segunda secção e, em segundo lugar, pela parte da mais-valia que, tanto relativamente à primeira como à segunda, é reconvertida em capital constante adicional para alimentar o processo de acumulação. No que se refere ao mercado dos meios de consumo, a oferta é constituída pelo valor da produção da segunda secção, justamente a que produz os meios de consumo, enquanto a procura é constituída em primeiro lugar pelos meios de consumo consumidos tanto na primeira como na segunda secção, pelos trabalhadores empregados no período considerado e, em segundo lugar, pela parte da mais-valia que, quer na primeira quer na segunda secção, é reconvertida em capital variável adicional para alimentar o processo de acumulação e, em terceiro lugar, pela parte da mais-valia que, numa e noutra secção, se destina ao consumo dos capitalistas. Formam-se assim duas equações que conferem igualdade entre a oferta e a procura ao primeiro e ao segundo mercados. Se as grandezas que surgem nestas equações e que acabámos de enumerar, têm valores capazes de satisfazer aquelas equações, os dois mercados encontram-se em equilíbrio, o mesmo acontecendo ao mercado em geral, precisamente no sentido de que a produção encontra o seu escoamento e pode, assim, realizar o seu valor. Daqui resulta que o mercado é formado quer pela procura dos meios de produção, quer pela procura dos meios de consumo; que a procura dos meios de produção deriva quer da reconstituição, quer do acréscimo do capital constante; e que a procura dos meios de consumo é constituída quer pela reconstituição, quer pelo acréscimo do capital variável, quer pelo consumo dos capitalistas.

As duas equações referidas constituem precisamente o «esquema da reprodução» do capital, sendo claro que o equilíbrio definido por este esquema é de tipo evolutivo, pois, contendo no seu seio o processo de acumulação, ou seja, de crescimento do capital, de período para período, se estabelece a níveis sempre crescentes de produção e de mercado.

É fácil demonstrar que aquilo a que os matemáticos chamariam «problema da existência das soluções» é, no caso

do «esquema», sempre resolúvel, isto é, que existem sempre valores das grandezas presentes nas equações capazes de satisfazer essas equações. Isto continua a ser válido mesmo se se impuserem condições adicionais, como a de que a «composição orgânica do capital», ou seja, a relação entre capital constante e capital variável, seja crescente e, por esse motivo, a produção da primeira secção cresça mais rapidamente do que a da segunda secção. As dúvidas suscitadas por esta questão em alguns autores resultam do facto de, sem qualquer razão, terem excluído a possibilidade de a mais-valia que se forma no interior de uma secção ser investida, ou seja, transformada em capital acrescentado no interior da outra secção ⁽¹⁵⁾.

Esta conclusão é suficiente para rebater a tese de Sismondi e Malthus segundo a qual existiria no interior do capital uma dificuldade insuperável decorrente do facto de o mercado, embora sendo a própria base da vida do capital, estar destinado a permanecer sistematicamente atrasado relativamente à produção, sem nunca poder, por esse motivo, realizar o seu valor. O ensinamento a retirar do «esquema» é que o mercado não sobrevém do exterior, mas forma-se no próprio seio da produção capitalista. Assim é demonstrada a falsidade da ideia «romântica», sobretudo característica de Sismondi ⁽¹⁶⁾, de que o equilíbrio só pode ser alcançado numa economia de subsistência, na qual haja uma coincidência imediata entre produção e consumo: no modo de produção capitalista essa coincidência imediata não tem, naturalmente, lugar, mas, pelo contrário, a relação entre produção e consumo é mediada pelo valor, demonstrando o «esquema» de Marx o modo como se processa esta mediação, isto é, como o produto social, não se destinando embora, no caso do modo de produção capitalista, às necessidades dos homens, pode corresponder às necessidades do capital, e como através desta correspondência se podem determinar as condições de realização do valor produzido. E cabe referir aqui como as condições da realização do valor de troca são relativas precisamente ao valor de uso, uma vez que consistem em

⁽¹⁵⁾ Por exemplo, R. LUXEMBURG, *L'accumulazione del capitale*, Einaudi, Turim, 1968, pp. 333-334. Trad. brasileira *A acumulação do capital*, Zahar Editores, Rio de Janeiro. A tese é retomada por Rosdolsky, *op. cit.*, pp. 570-573.

⁽¹⁶⁾ Veja-se a sua crítica em Lênine, *Le caratteristiche del romanticismo economico. Sismondi e i nostri sismondisti russi*, in *Opere complete*, vol. II, Editori Riuniti, Roma, 1956. São igualmente importantes os outros escritos sobre a questão da «realização» contidos nos volumes III e IV das *Opere complete*.

certas proporções que terão de se verificar entre a produção de meios de produção e a produção de meios de consumo. É assim que o valor de uso adquire também a «dignidade» de categoria económica, na condição, naturalmente, de ser correctamente colocado no interior de uma situação social historicamente determinada, isto é, de se referir às «utilidades» particulares requeridas pela reprodução do capital.

Por outro lado, o «esquema» de Marx não pode ser considerado como uma confirmação da lei de Say, pois seria incorrecto interpretá-lo como a demonstração de que a reprodução capitalista se desenvolve sempre em condições de equilíbrio, sem que jamais possa intervir uma crise de sobreprodução. Esta interpretação foi avançada no interior do próprio marxismo, assumindo, intencionalmente, aspectos paradoxais ⁽¹⁷⁾. Raciocinando no quadro do «esquema», pode ver-se que a satisfação das condições de equilíbrio, ou seja, a assunção por parte das grandezas envolvidas nas equações, de valores capazes de igualar a oferta e a procura em ambos os mercados, também é possível no caso de um consumo constantemente decrescente; por outras palavras, o «esquema» está em condições de definir um equilíbrio em que o aumento da produção como efeito da acumulação do capital se destine numa medida decrescente a satisfazer o consumo e, numa medida crescente, a alimentar o próprio aumento da produção. Com isto vir-se-ia a demonstrar, segundo a interpretação em questão, que a restrição do consumo não só relativamente à produção mas até, eventualmente, em sentido absoluto, não é prejudicial à obtenção do equilíbrio; e neste facto, estas interpretações vêm a confirmação do carácter «absurdo» ou «não natural» do capitalismo, ou seja, da produção como um fim em si mesma. Daí deriva, em suma, a ideia de um capitalismo «absurdo» mas «harmónico», capaz, em virtude do seu equilíbrio interno, de prosseguir historicamente até que se lhe ponha fim mediante uma operação perfeitamente subjectiva e voluntarista de recusa do «absurdo».

Porém, a teoria marxiana da reprodução capitalista não poderá ser interpretada deste modo. O que o esquema demonstra é a simples possibilidade do equilíbrio, e não a sua realidade. As relações entre as várias grandezas do

⁽¹⁷⁾ Em particular por M. J. TUGAN-BARANOVSKIJ, *Theoretische Grundlagen des Marxismus*, Leipzig, 1905 (trád. it. do cap. IX em *Il futuro del capitalismo: crollo o sviluppo?*, de L. Colletti e C. Napoleoni, Laterza, Bari, 1970, pp. 303-332).

«esquema», que seriam necessárias para que o equilíbrio existisse, não se podem realizar *a priori*, já que isso está excluído da própria natureza do valor, que, sendo um elemento de coordenação, é-o mediante a troca e, portanto, mediante um confronto *a posteriori* dos resultados das actividades dos vários capitais. É assim que o equilíbrio, ou seja, a realização de certas proporções entre as grandezas relevantes do mercado nunca é mais que o termo possível de um processo cujo momento fundamental é a superação de desproporções, de situações de desequilíbrio que dominam o mercado durante determinados períodos.

Quando as situações de desequilíbrio são profundas e têm suficiente duração, resulta uma configuração geral do mercado qualificada de *crise*. Porém, pode dizer-se mais alguma coisa sobre a inevitabilidade da crise, uma vez que o «esquema da reprodução» permite uma leitura que não só o não interprete como a descrição de uma situação «harmónica», como o considere a demonstração de uma contradição. Da análise do valor resulta, como vimos, que o valor de troca subordina a si o valor de uso: o facto de a produção constituir um fim em si mesma — que é a característica essencial do capital — implica que o valor de uso não passe de um «suporte material» do valor de troca. Ora, o «esquema» permite precisar que este é tão-só um aspecto da relação entre valor de troca e valor de uso; por outro lado, efectivamente, resulta da necessidade da reprodução capitalista que o valor de uso seja condicionante relativamente à produção de valor de troca, no sentido de que se a produção não tiver uma determinada composição em termos de proporções entre os valores de uso produzidos, o processo de reprodução não poderá desenvolver-se devido a uma realização insuficiente por parte do mercado. Assim, a relação entre valor de troca e valor de uso é uma relação dúplice e contraditória. Por um lado, é o valor de troca que condiciona o valor de uso e, por outro, é o valor de uso que condiciona o valor de troca: o «esquema da reprodução» mais não é do que a representação do segundo aspecto desta contradição. A forma como a contradição se manifesta é precisamente a co-presença de desenvolvimento e de crise, de actuação do processo acumulativo e de pausa e regressão do mesmo, que caracteriza a vida do capital.

As formas específicas como a crise interrompe o desenvolvimento capitalista não podem ser aqui examinadas: a sua análise pertence a uma secção teórica especial, a teoria

da crise, que não iremos desenvolver. Mas há um aspecto da teoria marxiana da crise que é tão importante para a teoria do valor que não poderá ser aqui ignorado. Trata-se da tese segundo a qual o valor está destinado a transformar-se, com o decorrer do tempo, de estímulo em travão da produção, com a consequência de que, num determinado ponto do desenvolvimento capitalista, o facto de a produção se basear no valor de troca se torna num elemento de crise geral.

Para precisar este ponto, é conveniente retomar o conceito de «submissão real» do trabalho ao capital ⁽¹⁸⁾ que vimos anteriormente, a propósito da formação da mais-valia relativa. A submissão real implica que o processo produtivo se desenvolva em formas técnicas que já não são as que o capital herdou dos modos de produção anteriores, mas segundo uma forma criada pelo próprio capital. A diferença reside no seguinte: nas formas pré-capitalistas, o trabalho está ligado ao seu instrumento, sendo este último o que medeia a relação entre o próprio trabalhador e a natureza por ele trabalhada; no início o capital limita-se a reunir sob a sua alçada um certo número de trabalhadores que continuam a manter com o instrumento de trabalho a antiga relação («submissão formal» do trabalho ao capital). Nesta forma, o trabalhador, tornado operário, se por um lado é dominado pelo capital, por outro domina ainda o instrumento de trabalho, pelo que ainda governa de algum modo o processo produtivo: isto é, a forma técnica da produção não é homogénea com a forma social. Esta contradição inicial do modo de produção capitalista será posteriormente superada, no sentido de que a forma técnica virá a adequar-se à forma social: aquilo que na relação social é o domínio do capital sobre o trabalho traduz-se, também no processo material de produção, em domínio do instrumento de trabalho sobre o trabalhador. Esta evolução, que culmina com o emprego das máquinas pela grande indústria, implica uma revolução total das relações entre trabalhador, instrumento de trabalho e natureza ⁽¹⁹⁾. Enquanto inicialmente o instrumento de trabalho era o veículo por intermédio do qual o

⁽¹⁸⁾ Ver sobretudo *O Capital*, Livro I, cap. 6.

⁽¹⁹⁾ Sobre as máquinas: *Lineamenti fondamentali della critica dell'economia politica*, vol. II, trad. E. Grillo, La Nuova Italia, Florença, 1970, pp. 389-403 (outra tradução, de R. Solmi, in *Quaderni rossi*, n.º 4, pp. 289-300); *O Capital*, Livro I.

conhecimento e a aptidão do trabalhador se exerciam sobre a natureza, agora o conhecimento e a aptidão estão concentrados na máquina, fruto de um conhecimento e de uma organização separados do trabalho, e é o trabalhador, simples «órgão consciente» dentro do sistema de máquinas, que se coloca como termo intermédio na relação entre a máquina e a natureza. Domínio social do capital e domínio material da máquina tornam-se dois aspectos de uma mesma realidade. Chega-se assim à *abstracção* do trabalho: já não se trata do facto de o trabalho contar como trabalho genérico, dado que, enquanto trabalho social, mais não produz do que dinheiro, mas, mais especificamente, de que ele é trabalho genérico, dado que todas as qualidades se encontram fora dele, objectivadas no capital e, em particular, no capital *fixo*. Pura e simplesmente, deve ter-se presente que este carácter genérico material, o facto de ser meramente um termo de mediação entre capital e natureza está estreitamente ligado ao facto de o produto ser valor e de a produção ser produção para a troca.

Quando se chega a este estágio da grande indústria e do respectivo emprego das máquinas, o «trabalho imediato» deixa de ser a fonte da riqueza, ou seja, dos valores de uso: «o trabalho imediato e a sua quantidade desaparecem como princípio determinante da produção — da criação de valores de uso —, reduzindo-se quer, quantitativamente, a uma proporção exígua quer, qualitativamente, a momento decerto indispensável, mas subalterno, em relação ao trabalho científico geral e à aplicação tecnológica das ciências naturais, por um lado, e à produtividade geral decorrente da articulação social na produção global, por outro». Marx acrescenta: «O capital trabalha assim para a sua própria destruição como forma dominante da produção» ⁽²⁰⁾. Este processo de destruição é aqui representado como a consequência de uma contradição. O primeiro termo da contradição reside no facto de que a produção capitalista, sendo produção de riqueza abstracta, ou seja, de valor, só pode ser medida em termos de trabalho abstracto; ou, por outras palavras, uma vez que o facto de a produção ser um fim em si mesma implica a redução do produto a valor de troca, isto é, a elemento de riqueza genérica que, através da troca, é equivalente a qualquer outro elemento da mesma riqueza, a medida desta é necessariamente dada pelo único elemento susceptível de

(20) *Lineamenti fondamentali*, cit., vol. II, pp. 394-395.

assumir a forma de carácter genérico ou de abstracção, ou seja, o trabalho. O segundo termo da contradição reside no facto de o desenvolvimento do valor de troca exigir sempre o desenvolvimento do seu «suporte material», o valor de uso, que, por outro lado, depende de um desenvolvimento de forças produtivas que dependem, por sua vez, da capacidade e qualidade, que estão *separadas do trabalho*. Trata-se essencialmente do aperfeiçoamento, por assim dizer, da contradição entre valor de troca e valor de uso: por um lado, valor de troca e valor de uso exigem-se reciprocamente como condição um do outro; por outro, dependem de princípios opostos e divergentes: um, o trabalho na forma da abstracção; o outro, o conhecimento da natureza e a organização social enquanto incorporados no capital. Por outras palavras, quando o trabalho, em virtude da sua cisão relativamente ao conhecimento e, em geral, à qualidade do homem, deixa de ser o criador do valor de uso, e, devido ao carácter abstracto que lhe advém dessa mesma cisão, é o criador do valor de troca, da riqueza abstracta, surge uma contradição que, para Marx, se manifesta, no facto de o capital constituir um obstáculo ao desenvolvimento dessas mesmas forças produtivas que tão fortemente solicitara no início. A este respeito, Marx afirma:

«O roubo do tempo de trabalho alheio, sobre o qual assenta a riqueza hodierna, surge como uma base miserável relativamente a esta nova base que entretanto se desenvolveu e que foi criada pela própria grande indústria. Mal o trabalho na forma imediata deixou de ser a grande fonte de riqueza, o tempo de trabalho deixa e deve deixar de ser a sua medida e, portanto, o valor de troca deve deixar de constituir a medida do valor de uso. O sobretrabalho das massas deixou de ser a condição do desenvolvimento da riqueza geral, assim como o não trabalho de uma minoria deixou de ser a condição do desenvolvimento das forças gerais da mente humana. Com isto, a produção baseada no valor de troca sofre um abalo e o processo de produção material imediato vem a perder também a forma da miséria e do antagonismo» ⁽²¹⁾.

(21) *Ibid.*, pp. 401-402.

Procuramos agora compreender (na base desta indicação de Marx segundo a qual o trabalho imediato deixa de ser o criador da riqueza) de que maneira a produção de valor se transforma de estímulo em travão do desenvolvimento das forças produtivas.

1) O desenvolvimento do capital assenta integralmente na extracção de mais-valia e na reconversão desta mais-valia em capital adicional, ou seja, na acumulação; ao efectuar esta operação o capital não está ligado a qualquer valor de uso particular, já que não existe um sistema de necessidade dado que condicione o desenvolvimento da riqueza e ao qual o capital deva referir-se; pelo contrário, justamente porque o produto do capital é o próprio capital e porque este, tal como se encontra no princípio também se encontra no fim do processo produtivo, em suma, justamente porque o valor é a categoria em cujo seio se desenvolve o processo, nenhum valor de uso fica excluído, em princípio, da produção: donde a solicitação, intrínseca ao capital, de desenvolvimento das forças produtivas; quanto maior é o desenvolvimento das forças produtivas, tanto maior será a formação de mais-valia relativa, isto é, o aumento do sobretrabalho relativamente ao trabalho necessário (para a reconstituição do valor da força de trabalho), sendo dados a duração da jornada de trabalho e o salário em termos de valor de uso. Nestas condições, o progresso científico-técnico traduz-se inteiramente num aumento da taxa da mais-valia.

2) Este tipo de desenvolvimento — isto é, o facto de o desenvolvimento das forças produtivas assumir a forma de aumento da taxa de mais-valia — dá lugar a uma dificuldade particular, que podemos procurar precisar referindo-nos ao que foi dito a propósito do esquema da reprodução capitalista. Vimos que a procura global de mercadorias é formada por duas componentes, a procura de meios de produção e a procura de bens de consumo. Vimos também que, segundo uma interpretação «harmonicista» do esquema, a relação entre estas duas espécies de procura seria irrelevante para a obtenção do equilíbrio e que a procura destinada ao consumo poderia diminuir como percentagem da procura global sem prejuízo do próprio equilíbrio. Ora, para além de todas as objecções genéricas à possibilidade deste tipo de interpretação expostas acima, é necessário recordar que, para Marx, o baixo consumo das massas é um motivo fundamental de

crise ⁽²²⁾. A tese poderia ser exposta da seguinte maneira: para a formação da procura global, a procura de meios de produção e a procura de bens de consumo não são totalmente substituíveis uma pela outra, no sentido de que, para além de um certo limite, a diminuição relativa da procura de bens de consumo não pode ser substituída por um aumento relativo da procura de meios de produção, pois isso teria como consequência, se esse limite fosse superado, a diminuição da procura global. Assim, se se verificarem as condições referidas na alínea anterior, isto é, se o progresso científico-técnico se transformar inteiramente em aumento da taxa da mais-valia, observar-se-á uma diminuição constante da incidência da massa salarial sobre o produto social e, portanto, uma diminuição relativa da procura destinada ao consumo, pelo que, superado aquele limite, se manifestará um elemento de crise.

3) Perante um desenvolvimento que constituiria um problema de realização impossível, isto é, em que se verificaria a produção de uma mais-valia não realizável, se tivesse sentido falar de um interesse do capital social, ou global, enquanto tal, seria necessário dizer que o desenvolvimento mais conveniente seria aquele que, utilizando o progresso científico-técnico *não só* para aumentar a taxa da mais-valia *mas também* para a diminuição da duração da jornada de trabalho e/ou para o aumento do salário, desse lugar a uma mais-valia sem dúvida inferior mas realizável. Porém, o capital social é uma abstracção, no sentido de que não é um sujeito a que possamos referir critérios operativos de utilidade e comportamentos reais. A realidade é a de vários capitais em concorrência entre si. Qual é, do ponto de vista que estamos a analisar, o efeito da concorrência? Admitindo que, de acordo com um certo nível atingido pelo desenvolvimento das forças produtivas, a taxa da mais-valia seja igual em todos os capitais considerados isoladamente (uma vez que a jornada de trabalho e os salários são iguais em toda a parte), os capitais que possuem uma maior massa de mais-valia têm vantagens concorrenciais relativamente aos outros, já que poderão conquistar o mercado mais fácil e rapidamente pela importância da sua acumulação. Isto significa que, por meio e em virtude do comportamento dos

⁽²²⁾ O *Capital*, Livro III. Trad. ital. M. L. Boggeri, Editori Riuniti, Roma, 1965, p. 569, onde se encontra a passagem mais frequentemente citada a este respeito.

Oeuvres de Karl Marx, Bibliothèque de la Pléiade, vol. II.

diversos capitais, o capital social, no seu conjunto, tenderá a maximalizar a massa da mais-valia, não reduzindo a jornada de trabalho e não aumentando o salário.

4) Daqui resulta, em primeiro lugar, que os elementos de crise devidos às dificuldades de realização estarão sistematicamente presentes no desenvolvimento capitalista e, em segundo lugar, que se perderá a possibilidade, inerente ao desenvolvimento das forças produtivas, de reduzir a quantidade de trabalho fornecida pelos homens. Afastando, de momento, o primeiro elemento, que significa o segundo? Significa (parece ser esta a interpretação mais provável da posição de Marx) que quando o desenvolvimento das forças produtivas tiver criado uma massa extraordinária de sobretrabalho, a prossecução desse desenvolvimento já não pode passar pelo aumento ulterior daquela massa mediante o tradicional processo acumulativo, isto é, pelo «roubo do tempo de trabalho alheio», mas, pelo contrário, requer uma libertação de tempo como condição primeira para a reunião do trabalho com o conhecimento, o que constituiria uma base de desenvolvimento relativamente à qual o «sobretrabalho da massa» se tornaria uma «base miserável».

5) É certo que as dificuldades de realização podem ser reduzidas (e de facto têm-no sido) pela distribuição de partes da mais-valia ou pelos assalariados ou por camadas «improdutivas» (isto é, que não produzem mas consomem mais-valia), não estando em dúvida que essa distribuição tenha efeitos de estabilização do processo capitalista. O que importa, porém, pôr em evidência é que ela, mantendo inalterável o processo de «ususfruto», isto é, de extracção de sobretrabalho, tende a tornar infecundas as próprias possibilidades de desenvolvimento das forças produtivas que estão ligadas àquela «base miserável».

Parece, assim, poder concluir-se o seguinte: o capitalismo, em virtude da sua estrutura concorrencial, que por outro lado está na origem da sua força expansiva, tende a confiar ao esquema do aumento da taxa de mais-valia o desenvolvimento das forças produtivas, tornando assim sistemática a tendência para a crise de realização e impedindo a constituição da «base nova» sobre a qual poderia efectivamente prosseguir o desenvolvimento das forças produtivas, isto é, a libertação de tempo de trabalho e, portanto, a superação da separação entre trabalho e conhecimento. Por outro lado, na medida em que a mais-valia for consumida por ter sido distribuída entre os assalariados e as camadas improdutivas,

os riscos da crise da procura diminuirão mas, ao mesmo tempo, não só não se chega à «base nova», como é reduzida a própria eficácia da «base velha».

3.5. A taxa de lucro e os preços de produção

Teremos agora de introduzir uma outra categoria essencial da teoria marxiana do valor, isto é, a *taxa de lucro* ⁽²³⁾.

A mais-valia, enquanto referida não só ao capital variável, do qual provém directamente, mas ao capital global, isto é, à soma do capital variável e do capital constante, transforma-se em lucro; a taxa de lucro é a relação entre o lucro e o capital global: $s/(c+v)$. Assim, enquanto na taxa de mais-valia, s/v , se torna manifesta qual é, para Marx, a origem efectiva da mais-valia, isto é, o sobretrabalho dos operários, da força de trabalho, da qual o capital variável reconstitui o valor, na taxa de lucro essa origem é ocultada, pois, aparentemente, aqui é o capital no seu conjunto que «produz» a mais-valia. Por outras palavras, na taxa de lucro a diferença essencial entre capital variável e capital constante perde-se, no sentido de que já não se reconhece esse carácter peculiar da mercadoria força de trabalho em relação a todas as outras mercadorias, o qual consiste no facto de a força de trabalho ter como valor de uso a própria essência valorativa. Marx conclui daí que a origem da mais-valia, na medida em que se transforma em lucro, permanece misteriosa.

Como se produz esta categoria do lucro? A resposta de Marx é a seguinte. Para usufruir do trabalho, ou seja, para extrair da força de trabalho não apenas o «trabalho necessário», mas também o sobretrabalho, é necessário adiantar não só o capital variável, ou seja, a parte do capital com que a força de trabalho é adquirida para o processo produtivo, como também o capital constante, a parte do capital que fornece as condições objectivas para a execução do trabalho. A coexistência essencial destas duas espécies de adiantamentos faz que, *do ponto de vista do capital*, elas não sejam diferenciáveis; de modo que «o capitalista adianta o capital global sem ter em conta as diversas funções assumidas na produção da mais-valia pelas diversas partes constitutivas do capital ⁽²⁴⁾, isto é, sem ter em conta o facto de que, enquanto o capital constante se limita a transferir para

⁽²³⁾ *Ibid.*, primeira e segunda secções.

⁽²⁴⁾ *Ibid.*, p. 67.

o produto o seu próprio valor, o capital variável, pelo contrário, além de transferir o seu valor, confere ao produto um valor adicional, mediante o sobretabalho da força de trabalho. A categoria do lucro implica, assim, uma «mistificação» da relação capitalista.

Mas, como sempre acontece em Marx, reconhece-se a base objectiva da mistificação. É certo que a redução da força de trabalho a uma parte *qualquer* do capital representa apenas um dos dois aspectos em que se desenvolve a relação entre trabalho e capital; mas trata-se de um aspecto real, e não imaginário. A relação entre trabalho e capital é dúplice neste sentido: por um lado, o trabalho, enquanto se objectiva em valor, cria o capital; por outro, o trabalho, enquanto reduzido a força de trabalho, é uma parte do capital. Ou seja: por um lado, o capital é o produto do trabalho; por outro, o capital inclui em si o trabalho como elemento particular. Ora, o lucro e a relação indicada pela taxa de lucro são a representação do segundo aspecto desta relação dúplice, tomado como aspecto exclusivo. Trata-se portanto da representação de um dado real, representação que, por outro lado, é mistificadora na exclusão que opera desta realidade. Convém, além disso, ter bem presente a seguinte consideração de Marx: o cálculo da taxa de lucro «é muito importante e natural, uma vez que, efectivamente, se determina com ele a proporção em que o capital global se valorizou, ou seja, o grau de valorização deste último» (25). Isto quer dizer que, não sendo o objectivo da produção capitalista nenhum outro senão o crescimento sistemático do capital, a importância da taxa de lucro deriva de ela fornecer a medida deste crescimento. Suponhamos, para simplificar, que todo o lucro é reconvertido em capital: dizer que a taxa anual de lucro é, por exemplo, de 15 %, é o mesmo que dizer que o capital cresce a uma taxa anual de 15 %. A taxa de lucro é, portanto, «importante» e «natural», pois é a própria manifestação do fim da produção capitalista: mais precisamente, dá a medida do grau em que se alcança esse fim.

Deste modo, a taxa de lucro é uma componente fundamental da realidade capitalista. E o facto de se considerar como elemento fundamental da realidade uma categoria que, todavia, esconde a origem real do lucro, deve-se a que, repetimos, a realidade capitalista é ela própria uma realidade contraditória: por um lado, o trabalho, na medida em que produz valor e mais-valia, está na origem do lucro, que assim

(25) *Ibid.*, p. 73.

pode ser reconhecido na sua essência referindo-o tão-só àquilo que dá origem ao trabalho, isto é, o capital variável; por outro lado, o trabalho, em virtude da reificação a que é submetido como trabalho assalariado, está incluído no capital, que, portanto, como capital global e indiferenciado no seu interior, é o ponto de referência real para a determinação da importância relativa do lucro. E como o primeiro aspecto desta contraposição exprime a origem dos fenómenos inerentes ao capital e desse modo refere o capital àquilo que lhe dá origem, assim o segundo aspecto exprime uma lei de crescimento intrínseca ao capital tornado totalidade.

Entre a taxa de lucro e a taxa de mais-valia existe, no domínio quantitativo, uma relação que é importante estabelecer, dado que constitui o ponto de partida para a exposição de uma das questões mais delicadas da teoria marxiana do valor, ou seja, da chamada «transformação» dos valores em preços de produção. Designando por r a taxa de lucro, tem-se por definição:

$$r = \frac{s}{c + v}$$

Dividindo o numerador e o denominador por v e recordando que c/v é a composição orgânica do capital (que aqui designamos por q), e indicando por s' a taxa da mais-valia, tem-se:

$$r = \frac{\frac{s}{v}}{\frac{c}{v} + \frac{v}{v}} = \frac{s'}{q + 1}$$

Portanto, a taxa de lucro é uma fracção que tem como numerador a taxa da mais-valia e como denominador a composição orgânica do capital mais a unidade ⁽²⁶⁾. Qual a vantagem

⁽²⁶⁾ Esta fórmula também permite ver imediatamente qual é o ponto central da argumentação de Marx a favor da lei da «queda tendencial da taxa de lucro». Tanto a composição orgânica do capital como a taxa de mais-valia tendem a aumentar; se — como Marx considerava — a segunda tendência não é suficiente para compensar a primeira, verifica-se uma tendência para a diminuição da taxa de lucro. Por outro lado, esta tese baseia-se unicamente no facto de existirem limites para o aumento da taxa de mais-valia; mas este argumento não é aceitável, uma vez que o único limite concebível neste campo (e, o único de que Marx efectivamente fala) é um limite da massa da

de exprimir a taxa de lucro desta forma? A fórmula apresentada permite definir com precisão qual o problema que a categoria da taxa de lucro introduz na teoria do valor. Uma lei fundamental do mercado consiste na igualdade da taxa de lucro entre os vários capitais de que o próprio mercado é constituído (27). Esta é uma consequência imediata da concorrência: se existissem diversas taxas de lucro, os capitais deslocar-se-iam das actividades com taxa de lucro baixa para as actividades com elevada taxa de lucro; a produção de algumas mercadorias diminuiria, aumentando os seus preços, ao mesmo tempo que aumentaria a produção de outras mercadorias e os seus preços diminuiriam; e este processo prosseguiria até que a taxa de lucro se tornasse igual em toda a parte. Porém, a concorrência mais não é do que o mecanismo que permite realizar uma propriedade intrínseca ao capital: uma vez que o capital se tem a si próprio como fim, sendo por isso indiferente à qualidade particular do sector em que se encontra investido, não teria sentido que ele se valorizasse mais num sector e menos noutro; por isso, a taxa de lucro só pode ser uma *taxa geral* de lucro, obtida por cada segmento em que o capital social se encontra, a cada momento, subdividido. A questão que agora se põe é a seguinte: que influência tem na formação da taxa geral de lucro o facto de a taxa de lucro depender da taxa de mais-valia e da composição do capital? São importantes, neste aspecto, as duas circunstâncias seguintes. Em primeiro lugar, se (como se deve pensar que sucede no mercado capitalista normal) a duração da jornada de trabalho e o nível salarial são iguais em todas as actividades, decorre daí que

mais-valia e não da sua taxa, quando o que importa é a taxa, se se proceder à comparação com a composição orgânica do capital (permita-se que se remeta o leitor para C. NAPOLEONI, Introdução a *Il futuro del capitalismo*, Laterza, Bari, 1970, pp. XXVIII-XXX). Todavia, pode ser aqui relevante uma observação feita a propósito do aumento da mais-valia como limite do crescimento das forças produtivas: se não existem limites para o aumento da taxa de mais-valia, existem todavia, obstáculos à viabilidade de realização da mais-valia quando a sua taxa aumente para além de certos limites. Isto é, tratar-se-ia de reformular a lei da queda da taxa de lucro, tendo em conta organicamente a questão da «realização» (de resto, não é por acaso que Marx também a trata na mesma secção do livro terceiro em que fala da queda tendencial).

(27) *Ibid.*, p. 193: «Não há dúvida de que, na realidade, e abstracto de diferenças pouco significativas, acidentais e que se compensam mutuamente, a diferença das taxas médias de lucro entre os diversos ramos da indústria não existe e nem pode existir sem anular todo o sistema da produção capitalista».

a taxa da mais-valia é a mesma para todos os capitais. Em segundo lugar, a composição orgânica é diferente de capital para capital por razões de carácter tecnológico: o volume e o valor dos meios de produção que se combinam com uma unidade de trabalho variam segundo as características técnicas dos diversos sectores de investimento. O que significa, tendo presente a fórmula acima apresentada, que, se as mercadorias se trocam entre si segundo relações correspondentes aos valores de troca, a taxa de lucro será diferente de capital para capital — o que contradiz a natureza do capital e é contrário aos resultados da concorrência. Trata-se de um problema análogo ao que se deparou a Ricardo quando teve de ter em conta o facto de a relação entre trabalho directo e trabalho indirecto ser diferente de um sector para outro.

Para compreender a solução de Marx para este problema, é conveniente partir da crítica que ele dirige à posição ricardiana. Marx começa por observar que, para Ricardo, a taxa geral de lucro deve ser *imediatamente* incluída na teoria do valor, no sentido de que a lei que governa a troca das mercadorias seria definida de modo a que as relações de troca dela resultantes assegurassem a cada capital a obtenção da taxa geral de lucro. Por esta razão, Ricardo encontra-se perante uma dificuldade insuperável, porquanto o princípio do valor por ele estabelecido se revela incompatível com a formação da taxa geral de lucro. Ora, segundo Marx, esta dificuldade é efectivamente insuperável se, como faz Ricardo, se abstrair da «grande quantidade de termos médios»⁽²⁸⁾ que ligam a categoria da taxa geral de lucro à categoria do valor. Esta crítica de Marx pode ser colocada nos seguintes termos. Na fundamentação teórica de Marx (como vimos anteriormente), o valor é a expressão de uma contradição, mais precisamente da relação contraditória entre trabalho e capital, isto é, a relação pela qual, por um lado, o trabalho, enquanto produtor de valor e mais-valia, cria o capital — que é portanto, nesta relação, um resultado — e, por outro lado, o capital integra o trabalho tornando-o uma parte dele, o capital variável, pelo que, nesta relação, é o trabalho que é um resultado do capital. Porém, a taxa geral de lucro, sendo a expressão de uma regra *interna* do capital, refere-se apenas a um dos dois aspectos daquela relação dúplice e contraditória. Daí decorre que a taxa geral de lucro não

(28) *Storia delle teorie economiche*, cit., vol. II, p. 23.

pode ser, como pretende Ricardo, uma parte constitutiva da relação de valor, e que a sua formação no mercado, em virtude da concorrência, deve ser representada assumindo o valor como um *pressuposto*. Assim, o que é censurável em Ricardo não é um excesso de abstracção, mas, pelo contrário, um defeito de abstracção, devido à sua «incapacidade de esquecer, nos valores das mercadorias, os lucros» (29).

X Isto significa que as relações de troca que asseguram a igualdade das taxas de lucro, e a que Marx chama «preços de produção», são algo de diferente dos valores de troca, devendo ser deles *deduzidos*. Prosseguindo a polémica com Ricardo, Marx afirma vigorosamente a diferença entre preços e valores, ao contestar que as variações do salário exerçam influência nos valores, e defende que, se bem que essas variações não se refiram, de facto, aos «valores em si», elas determinam, influndo de maneira diversa nos lucros dos vários capitais, preços diferentes dos próprios valores (30). A posição de Marx é, portanto, a seguinte: quando o produto é mercadoria, ele é um valor; o valor tem, como sua forma fenoménica necessária, o valor de troca; o valor de troca «transforma-se» em preço de produção por efeito da concorrência. O aspecto essencial desta transformação é que os preços de produção seriam incompreensíveis na sua natureza e indetermináveis na sua grandeza se não fossem deduzidos dos valores de troca. A diferença essencial entre a teoria do valor de Marx e a de Ricardo — diferença esta que ilustrámos anteriormente na base da categoria especificamente marxista do trabalho abstracto — apresenta-se agora da seguinte forma: em Ricardo não existe o problema da «transformação», pois para ele valor e preço coincidem imediatamente; pelo contrário, Marx defronta-se com esse problema, uma vez que para ele valor e preço são duas categorias distintas e, enquanto distintas, devem ser postas em relação entre si.

O método seguido por Marx no capítulo nono do terceiro livro de *O Capital* para obter a transformação dos valores em preços de produção pode ser sucintamente descrito a partir da seguinte tabela relativa a duas mercadorias (onde os símbolos têm os seguintes significados: c = capital constante, v = capital variável, s = mais-valia, m = valor, s' = taxa da mais-valia, q = composição orgânica do capital,

(29) *Ibid.*, p. 42.

(30) *Ibid.*, pp. 23-24.

r = taxa de lucro, m' = valor de troca, tomando o valor da segunda mercadoria como unidade de medida):

	c	v	s	m	s'	q	r	m'
I	8	2	2	12	100 %	4	20 %	4
II	1	1	1	3	100 %	1	50 %	1

A taxa da mais-valia, pelas razões anteriormente expostas, é igual nos dois capitais, enquanto a composição orgânica do capital é diferente. Daqui se conclui que, se as duas mercadorias se trocam segundo a relação entre os valores (isto é, 4 : 1), a taxa de lucro será de 20 % no capital I e de 50 % no capital II. Temos, portanto, uma situação de não equilíbrio, que a concorrência corrige, transferindo capital da segunda para a primeira mercadoria, até igualar as taxas de lucro, isto é, até formar uma taxa *geral* de lucro. O modo como Marx reproduz conceptualmente este processo é o seguinte. Se se considerar a mais-valia global $2+1=3$, e se se considerar em seguida o capital global $8+2+1+1=12$, a relação entre estas duas grandezas, isto é, $3:12 = 25\%$, é a taxa geral de lucro; esta taxa, aplicada a cada um dos dois capitais (ou seja, respectivamente, a $8+2=10$ e a $1+1=2$) dá, para a primeira e para a segunda mercadorias, o preço de produção. A situação que se obtém é, portanto, a seguinte:

	c	v	b	p	p'
I	8	2	2,5	12,5	5
II	1	1	0,5	2,5	1

em que b é o lucro, p o preço de produção e p' a relação entre o primeiro e o segundo preços de produção. Vê-se assim que os preços são diferentes dos valores: os valores estão entre si como 4 para 1, e os preços como 5 para 1. Em condições de equilíbrio concorrencial, a relação de troca entre as mercadorias é diferente da relação entre as quantidades de trabalho nelas objectivadas.

O ponto fundamental deste método de transformação reside no seguinte: parte-se de um sistema de valores;

determina-se, mediante este sistema, a taxa geral de lucro; aplica-se esta taxa geral aos valores dos capitais e obtêm-se os preços. Assim, os preços dependem dos valores não só no que respeita à sua natureza, mas também no que se refere à determinação da sua grandeza. De acordo com o método indicado, seria impossível conhecer os preços sem primeiro conhecer os valores, uma vez que os preços se calculam na base de uma taxa de lucro que, por sua vez, é calculada na base dos valores.

Antes de prosseguir, será conveniente observar que (como resulta da comparação entre as duas tabelas) a mais-valia global da primeira tabela e o lucro global da segunda tabela são iguais a 3 e, analogamente, o valor global da primeira tabela e o preço global da segunda são iguais a 15. Isto dá o sentido da transformação marxiana: nem o valor nem a mais-valia, considerados como grandezas do sistema, mudam na passagem dos valores aos preços, mas transformam-se simplesmente trocando a sua composição interna: por exemplo, a mais-valia, que, originariamente, é composta por dois segmentos 2 e 1, após a transformação passa a ser composta por dois segmentos 2,5 e 0,5, permanecendo sem alteração o seu montante global 3. Portanto, a concorrência não pode senão redistribuir valores já existentes, sendo-lhe impossível criar outros novos.

A questão terminaria aqui, e a categoria do preço não perturbaria em nada a teoria do valor-trabalho se, no que toca ao método marxiano da transformação, não se pusesse, como é evidente, um problema em tudo semelhante ao que se deparara a Ricardo na sua tentativa de conciliar as resultantes da concorrência com o conceito de valor como trabalho contido. Efectivamente, na passagem da primeira para a segunda tabela, enquanto os valores das duas mercadorias foram sujeitos a transformação (de 12 passou-se a 12,5 e de 3 a 2,5), pelo contrário, os valores dos elementos que constituem os dois capitais permaneceram inalteráveis; mas, uma vez que os elementos que constituem o capital são igualmente mercadorias, também os seus valores deveriam ser transformados em preços. É sabido que Marx conhecia perfeitamente este problema. Por exemplo, em *Teorias da mais-valia*, ele expressa-se do seguinte modo:

«O lucro que é acrescentado ao capital adiantado pode ser superior ou inferior à mais-valia contida na própria mercadoria [Nas nossas tabelas: para a primeira mercadoria o lucro 2,5 é superior à mais-

-valia 2, para a segunda o lucro 0,5 é menor do que a mais-valia 1], isto é, pode representar mais ou menos trabalho não pago do que aquele que está contido nela. Isto é válido para a parte variável do capital e para a sua reprodução na mercadoria. Mas, além disso, também o preço de produção do capital constante — ou das mercadorias que entram como matéria-prima, matéria-auxiliar e meio de trabalho, ou seja, como meio de produção, no valor da nova mercadoria produzida — pode ser superior ou inferior ao seu valor. Assim, na mercadoria entra uma porção de preço diferente do valor, que é independente do *quantum* de novo trabalho acrescentado, ou do trabalho mediante o qual estas condições de produção a dados preços de produção se transformam em novo produto. Em geral, é evidente que aquilo que é válido para a diferença entre o preço de produção e o valor da mercadoria como tal, como resultado do processo de produção, é igualmente válido para a mercadoria, na medida em que ela entra como ingrediente, sob a forma de capital constante, como pressuposto do processo de produção [...] A diferença entre preço de produção e valor é assim introduzida duas vezes: 1) pela diferença entre o preço de produção e o valor das mercadorias que constituem os pressupostos do processo de produção da nova mercadoria; 2) pela diferença entre a mais-valia realmente acrescentada aos meios de produção e o lucro calculado» ⁽³¹⁾.

Por outro lado, no livro terceiro de *O Capital*, após ter de novo levantado o problema nos seguintes termos:

«Dado que o preço de produção pode diferir do valor da mercadoria, também o preço de custo [isto é, a soma do capital constante e do capital variável] de uma mercadoria, no qual está incluído o preço de produção de outras, pode ser superior ou inferior à parte do seu valor global constituída pelo valor dos meios de produção que entram nessa mercadoria. É necessário ter presente este novo significado do preço de custo e, portanto, recordar que é sempre possível um erro quando, numa deter-

⁽³¹⁾ *Storia delle teorie economiche*, cit., vol. III, pp. 185-186.

minada esfera de produção, o preço de custo da mercadoria se identifica com o valor dos meios de produção nela consumidos»,

acrescenta:

«O estudo que empreendemos neste momento não requer um exame mais pormenorizado deste ponto» (32).

Portanto, Marx não leva o problema mais longe; isto é, não procura ver o que sucederia se o processo da transformação fosse reformulado tendo em conta a necessidade de incluir nesta não só as mercadorias enquanto produtos, mas também as mercadorias enquanto elementos do capital. Desta questão outros se ocuparam, da forma que referiremos. Mas, primeiro, cabe dizer o que implica, em geral, o completamento do método da transformação, isto é, a inclusão no próprio método dos valores dos elementos do capital. Se as mercadorias que constituem os elementos do capital não podem ser consideradas em termos de valor, mas devem sê-lo em termos de preço, deixa de se poder calcular a taxa de lucro como relação entre o valor do sobreproduto e o valor do capital, precisamente porque estes valores fazem parte daquilo que deve ser transformado. A conclusão é, portanto, a seguinte: a sucessão lógica que caracteriza o método de Marx (valor — taxa de lucro — preço) deixa de poder ser mantida, já não se podendo determinar a taxa de lucro antes de ter determinado os preços, uma vez que a taxa de lucro é uma relação entre grandezas determináveis com base nos preços; portanto, é impossível calcular a taxa de lucro antes dos preços, embora, por outro lado, também não seja possível fazer o contrário, isto é, calcular primeiro os preços e depois, com base neles, a taxa de lucro, desde o momento em que os preços incluem a taxa de lucro e não podem, assim, ser conhecidos sem ela.

Resta agora, logicamente, uma só via: uma vez que não se pode calcular a taxa de lucro antes dos preços, nem estes antes daquela, há que determiná-los *simultaneamente*, mediante um sistema de equações oportuno. Por outro lado, para que este processo se relacione com o problema de Marx, é necessária uma condição, que os *dados* de que se

(32) O *Capital*, Livro III.

parte para determinar simultaneamente os preços e a taxa de lucro sejam ainda os valores das mercadorias, e o sejam de um modo essencial, isto é, no sentido de que só com aqueles dados seja possível a determinação dos preços e da taxa de lucro.

Vejamos agora se a história do problema da transformação satisfaz esta condição.

Não é necessário, para isso, rever essa história em todos os seus pormenores ⁽³³⁾: basta descrevê-la nas suas passagens essenciais e no seu termo (que é muito recente).

Retomemos o nosso exemplo, reinterpretando-o do seguinte modo: suponhamos que as duas mercadorias são respectivamente capital constante e capital variável. Por outras palavras, suponhamos que o capital constante é constituído por uma única mercadoria, por exemplo o ferro, e que este é a primeira mercadoria, e que o capital variável é constituído por uma única mercadoria, por exemplo o trigo, sendo o trigo a segunda mercadoria. Isto significa, sempre com referência ao exemplo, que, para ter uma produção de ferro com um valor de 12, serão necessários um valor 8 de ferro e um valor 2 de trigo; e que, para ter uma produção de trigo com um valor de 3, serão necessários um valor 1 de ferro e um valor 1 de trigo. Para estabelecer um sistema de equações de molde a determinar os preços e a taxa de lucro, pode proceder-se do seguinte modo. Indiquemos por x a relação entre o preço do ferro e o valor do ferro e por y a relação entre o preço do trigo e o valor do trigo; assim, se p_1 e m_1 forem, respectivamente, o preço e o valor do ferro, e p_2 e m_2 o preço e o valor do trigo, ter-se-á:

$$p_1 = m_1x, p_2 = m_2y.$$

Assim, o capital investido na produção de ferro, determinado em termos de preços, é $8x + 2y$ e a produção de ferro, ainda em termos de preços, é $12x$; o capital investido na produção de trigo é $x + y$ e a produção de trigo é $3y$. Indicando por r a taxa de lucro, obter-se-á o seguinte sistema de equações:

$$\begin{aligned}(8x + 2y)(1 + r) &= 12x \\ (x + y)(1 + r) &= 3y\end{aligned}$$

⁽³³⁾ O primeiro a retomar o problema foi L. von Bortkiewicz, em 1907. Os principais contributos para a discussão foram traduzidos para o italiano em apêndice à nova edição de Sweezy, *Teoria dello sviluppo capitalistico*, Boringhieri, Turim, 1970.

Tomando o preço do trigo como unidade de medida dos preços, as duas equações determinam x e r . A solução será:

$$\begin{aligned}x &= 1,37 \\y &= 1 \\r &= 26,5 \%\end{aligned}$$

Tendo presente o modo como foram definidos x e y , obtêm-se imediatamente os preços: $p_1 = 16,44$, $p_2 = 3$. Aplicando x e y a todos os outros valores da tabela, ter-se-á:

	c	v	b	p	p'
I	10,96	2	3,48	16,44	5,46
II	1,37	1	0,63	3	1

Ao contrário do que sucedia na tabela anterior, aqui a transformação abrangeu todos os valores, e não apenas os valores dos produtos. O resultado obtido com este modo completo e portanto correcto de transformação é diferente: a relação entre os preços já não é 5, mas 5,46 e, o que é mais importante, a taxa de lucro já não é de 25 %, mas de 26,5 %; a taxa de lucro que corresponde à configuração de equilíbrio do mercado é diferente da que se obtém calculando-a como relação entre a quantidade de trabalho contida no sobreproduto (sobretalho) e a quantidade de trabalho contida no capital.

Conclui-se, além disso, que o lucro total que aparece nesta última tabela ($3,48 + 0,63 = 4,11$) já não é igual à mais-valia global, e o preço total ($16,44 + 3 = 19,44$) já não é igual ao valor global. Observe-se, no entanto, que pelo menos uma destas duas discrepâncias poderia ser eliminada: uma vez que, efectivamente, a escolha da unidade de medida dos preços é arbitrária, poderia substituir-se a equação $y = 1$ por uma equação que exigisse que a soma dos lucros fosse igual à soma das mais-valias ou, alternativamente, que a soma dos preços fosse igual à soma dos valores. Porém, estas duas condições não podem ser impostas *em conjunto* e, portanto, terá de manter-se uma das duas discrepâncias. Assim: 1) o facto de a taxa de lucro não ser determinável como uma relação entre quantidades de trabalho suscita dúvidas quanto à origem e natureza do lucro, tal como elas são definidas pela teoria do valor; 2) o facto de a soma dos lucros ser

diferente da soma das mais-valias, ou a soma dos preços ser diferente da soma dos valores suscita dúvidas quanto à possibilidade de conceber o processo concorrencial como a simples redistribuição dos valores nele pressupostos.

Poderia discutir-se a importância destes resultados relativamente à validade da teoria marxiana do valor. Esta poderia ser defendida afirmando que, seja como for, os resultados a que se chega são sempre obtidos a partir dos valores: seja qual for a forma como se apresentem os preços e a taxa de lucro obtidos com a transformação completa, eles dependem do que foi considerado como dado no processo da transformação, ou seja, dos valores.

Porém, resta ainda compreender se esta dependência é essencial no sentido acima referido, isto é, se apenas tomando como dados os valores, é possível a determinação dos preços e da taxa de lucro.

Para responder a esta questão é necessário, todavia, aperfeiçoar o processo da transformação eliminando dele uma circunstância que, pode dar, precisamente aqui, origem a equívocos. No exemplo até agora utilizado estavam presentes duas mercadorias que representavam respectivamente o capital constante e o capital variável. É claro que se trata de uma simplificação que não pode ser mantida numa análise rigorosa: na realidade, os números 8, 2, etc. que aparecem na tabela dos valores deveriam ser considerados como valores de agregados de mercadorias. Mas é precisamente aqui que surge a dificuldade: se a transformação for aplicada ao valor de um agregado de mercadorias, isso implica que, dentro do agregado, as relações de troca ainda sejam regidas pelos valores, pelo que o método da transformação fica de novo incompleto. Tecnicamente, não é difícil superar esta dificuldade: basta reformular o sistema de modo a que os coeficientes das equações se refiram a mercadorias isoladas e não a agregados de mercadorias. Todas as mercadorias do sistema económico surgirão assim de modo explícito.

Designemos agora por L_{ij} o valor da mercadoria i empregue na produção da mercadoria j , ou seja, a quantidade de trabalho que está contida na quantidade da mercadoria i que entra na produção da mercadoria j . A mercadoria i pode ser quer um meio de produção, quer um meio de consumo: não é necessário precisar aqui se ela faz parte do capital constante ou do capital variável. Designemos agora por L_j o valor da mercadoria j produzida pelo sistema, isto é, de novo, a quantidade de trabalho contida na quantidade da mercadoria j que o sistema produz. Por fim, seja n o número de

mercadorias, seja como for que sejam medidas. É certo que se o pão for medido em quintais em vez de em horas de trabalho, isto é, se como unidade de medida do pão se tomar o quintal em vez da quantidade de pão que contém uma hora de trabalho, o preço do pão mudará, mas entre os dois preços existe uma relação unívoca que permite passar de um ao outro. A taxa de lucro será pois a mesma, independentemente de como as mercadorias são medidas.

Chega-se então à conclusão de que as quantidades de trabalho não têm qualquer importância na determinação dos preços e da taxa de lucro, dentro da estrutura analítica assumida pelo problema da transformação. Obteve-se a confirmação deste resultado quando, em 1960, Piero Sraffa publicou *Produzione di merci a mezzo di merci* [Produção de mercadorias com mercadorias], em que preços e taxa de lucro são determinados com um esquema idêntico ao sistema de equações que estabelecemos atrás, com a única diferença, aliás irrelevante, de que as mercadorias, em vez de serem medidas em unidades-trabalho, são medidas segundo as unidades físicas próprias a cada uma delas (quintais, litros, metros, etc.).

A situação apresenta-se assim nos seguintes termos: a) Marx adianta um processo de transformação segundo a sucessão lógica: valor, taxa de lucro, preço; b) aponta um defeito neste processo, na medida em que este inclui na transformação os valores dos produtos e não os valores das mercadorias que compõem o capital, mas não considerou necessário aprofundar este ponto; c) este é retomado por outros autores que, tomando os valores como dados, determinam preços e taxa de lucro mediante um sistema de equações simultâneas; d) quando este sistema é formulado correctamente, isto é, mercadoria por mercadoria, mostra que as quantidades de trabalho apenas têm a função de medir as quantidades das mercadorias e que, por isso, podem ser substituídas pelas quantidades físicas (Sraffa); e) assim, o problema da transformação, desenvolvido segundo a sugestão do próprio Marx, autodestrói-se, na medida em que o esquema a que se chega já não é uma transformação de valores em preços, mas uma determinação de preços independentemente dos valores.

Para que não surjam equívocos acerca deste ponto, deve sublinhar-se que o resultado a que chega Sraffa constitui o termo da história do problema da transformação, mas não representa a sua solução, como muitos pretendem, constituindo antes a sua supressão. Por outro lado, deve ficar

igualmente claro que, se se chega à supressão de um problema pelo facto de não se ter procurado correcta e coerentemente a sua solução, deve existir um defeito de origem, intrínseco à própria formulação do problema. E efectivamente, se examinarmos o modo como o conceito da transformação foi introduzido pelo próprio Marx, provavelmente não será difícil descobrir este defeito de origem.

Retomemos a crítica de Marx a Ricardo. Ela pode resumir-se na afirmação de que Ricardo, quando se refere ao trabalho na sua teoria do valor, tem em mente o trabalho humano em geral e não o trabalho historicamente determinado como trabalho abstracto, ou, o que é o mesmo, o trabalho fornecido pelo operário assalariado. Assim, para Marx, ao contrário de Ricardo, e também de Smith, o valor refere-se ao trabalho, não porque o trabalho seja o agente natural de uma produção igualmente natural, mas precisamente pela razão oposta, ou seja, porque, por um lado, o trabalho é trabalho abstracto, trabalho separado da naturalidade do trabalhador e, por outro, e de uma forma correspondente, a produção não é produção natural de valores de uso, mas produção de produtos também eles abstractos, isto é, de valores. Para Ricardo, a relação valor-trabalho é portanto uma relação natural, enquanto para Marx ela é a expressão da alienação. Em suma, para Marx, fora da determinação social e histórica do trabalho como trabalho abstracto, a relação valor-trabalho não tem sentido, nem decerto o teria o próprio valor.

Porém, o que é que acontece no processo da transformação tal como é exposto por Marx no livro terceiro de *O Capital*? Acontece que o valor-trabalho é medido numa relação matemática com o preço, e nesta relação ele torna-se necessariamente uma realidade técnico-natural, passando a fazer parte, como um elemento entre outros, do mundo físico das coisas e dos produtos. Nada haverá de estranho em que, como tal, ele possa não suportar o ónus da determinação dos preços. Uma confirmação importante deste ponto é de novo fornecida por Sraffa. Como veremos quando falarmos expressamente deste autor, ele, após ter determinado os preços da maneira que referimos, realiza uma segunda operação que, sinteticamente, consiste no seguinte. Entre os vários meios de produção que entram na produção das mercadorias, considerou-se o trabalho à parte de todos os outros; e aqui o trabalho é obviamente um trabalho tecnicamente e não socialmente determinado. Após o que, os preços das diversas mercadorias foram *reduzidos* a quantidades de

trabalho, mediante um processo inverso, que torna explícitas não só a quantidade de trabalho directamente empregue na produção de uma mercadoria, mas também a quantidade empregue na produção dos seus meios de produção, a que é empregue na produção dos meios de produção que produziram estes meios de produção, e assim por diante. O que resulta desta «redução» é que o preço de uma mercadoria depende não só da quantidade de trabalho directa e indirecta que interveio na sua produção, mas também do modo como este trabalho se distribui entre as várias fases ou períodos a que se deve remontar no próprio processo da «redução»: efectivamente, uma dada quantidade de trabalho exerce uma influência sobre o preço da mercadoria tanto maior quanto mais longe se encontrar do processo produtivo considerado a fase (ou período) na qual esse trabalho foi fornecido, e isto através da acumulação dos lucros que advêm de uma fase para a outra. Mas então dois casos se podem dar: ou se determinam «tranquilamente» os preços independentemente das quantidades de trabalho, ou, se se quiser que estas quantidades intervenham de alguma maneira, deve evidenciar-se que elas, por si sós, não podem determinar os preços, uma vez que para isso é necessário um outro elemento, ou seja, a colocação do próprio trabalho na série de fases ou períodos que «estão por detrás» da produção de cada mercadoria. Desta forma se abre a via a uma teoria dos «factores» (que, como veremos, é a teoria moderna ou «burguesa»): o trabalho é um factor entre outros (de que são eventualmente portadoras outras classes sociais), perdendo-se a teoria do valor-trabalho.

Portanto, se o resultado da história do problema da transformação implicar o desaparecimento da categoria do valor, e a perda de sentido do próprio problema, isso deriva do facto de essa categoria já ter sido suprimida na formulação inicial apresentada por Marx. Para o confirmar pode ser útil retomar a crítica de Marx a Ricardo. Como dissemos, segundo Marx, Ricardo comete o erro (por carência de capacidade de abstracção) de incluir imediatamente o lucro no valor, confundindo assim a categoria do valor com a do preço e esquecendo todas as mediações que é preciso percorrer para chegar de uma até à outra. Porém, se os preços derivam dos valores mediante uma operação algébrica, não existe nenhuma mediação real entre uns e outros. A operação que Marx realiza no terceiro livro de *O Capital* é estritamente ricardiana e não pode deixar de chegar ao mesmo resultado.

Se por transformação se deve entender mediação, como pretendia Marx, então a transformação nem foi por ele abordada.

Mas a questão não pode encerrar-se aqui. Detectar uma falha de pouco serve se não se tentar ao menos explicá-la. Para tal, será necessário antes de mais pôr a questão de saber qual é para Marx, comparativamente, a natureza destas duas categorias: valor e preço. E, a este respeito, é ainda necessário insistir no facto de Marx utilizar o conceito de valor para apontar uma *contradição*: quando o produto do trabalho tem a forma do valor, então a relação entre trabalho e produto é dúplice e contraditória. Por um lado, o produto está dependente do trabalho enquanto seu efeito; por outro, o trabalho depende do produto na medida em que este último, como valor, é capital. Deste modo, o conceito de valor é formulado no interior de um discurso que, seja como for que o queiramos definir, se baseia numa lógica bem determinada, precisamente a da *contradição*. Esclareceu-se recentemente ⁽³⁵⁾, com argumentos que nos parecem muito úteis para aclarar esta questão, que a aplicação, por parte de Marx, da categoria da *contradição* à realidade capitalista não é consequência, como frequentemente se defendeu, do facto de Marx considerar a realidade em geral (natural e histórica) como *contraditória*, já que isso significaria imputar a Marx uma visão da realidade como realidade *ideal* no sentido de Hegel, mas antes do facto de Marx, embora considerando, materialisticamente, a realidade como regida pelo princípio da não-contradição, atribuir a *contradição especificamente* ao capitalismo, uma vez que, para ele, o capitalismo é uma realidade «subvertida», enquanto expressão última e perfeita da cisão que desfez a unidade originária e natural dos homens entre si e dos homens com a natureza. O conceito de valor é, sem dúvida nenhuma, a parte da teoria marxista do capitalismo que serve de fundamento a esta visão do próprio capitalismo como realidade *contraditória*. Porém foi igualmente precisado que em Marx se encontra também a con-

⁽³⁵⁾ LUCIO COLLETTI, *Intervista politico-filosofica con un saggio su «Marxismo e dialettica»*, Laterza, Bari, 1974; refira-se em particular o ensaio «Marxismo e dialéctica». Para as questões que aqui interessam, ver também, de COLLETTI: «Bernstein e il marxismo della Seconda Internazionale», Introduzione a E. BERNSTEIN, *Socialismo e socialdemocrazia*, Laterza, Bari, 1968, reimpresso em *Ideologia e società*, Laterza, Bari, 1969 (nesta reimpressão ver em particular as páginas 103-131); «Marxismo: scienza o rivoluzione?», *Il Manifesto*, Julho de 1969 (também reimpresso em *Ideologia e società*); *Il marxismo e Hegel*, Laterza, Bari, 1969, especialmente o último capítulo.

tinuação do discurso científico da economia política clássica, um discurso que, justamente enquanto científico, deve ignorar a categoria da contradição. Ora, não parece suscitar dúvidas que o conceito de preço pertence a este segundo aspecto do pensamento de Marx. Mas então a tentativa de estabelecer uma relação *matemática* entre preço e valor significa arrancar o conceito de valor ao contexto «filosófico» no qual tem origem, para o colocar num contexto que o torna desprovido de sentido como conceito distinto do de preço. Em suma, se é verdade (como conclui a interpretação do pensamento de Marx que referimos) que existe uma dicotomia entre um Marx «filósofo» e um Marx «cientista», a ausência nele de uma solução para o problema da transformação seria interpretada como uma expressão—e até, provavelmente, a expressão principal—dessa dicotomia. Neste sentido, cabe dizer que a transformação não constitui, no âmbito do marxismo, um problema *particular*: o facto de até hoje ter permanecido um problema em aberto constitui uma circunstância decisiva para o destino do marxismo. Serão feitas outras considerações a este respeito na sequência desta exposição da história da teoria do valor, a propósito das discussões suscitadas pela obra de Piero Sraffa.

4. A TEORIA MODERNA

4.1. Precedentes

Para introduzir o discurso sobre a teoria «moderna» do valor é útil retomar uma consideração a que conduziu quer a análise da teoria ricardiana, quer a análise do problema de Marx da transformação. Tanto em Ricardo como, inevitavelmente, na faceta ricardiana da teoria de Marx, acaba por ser posto em evidência, mau grado as intenções iniciais, que, para além do trabalho, existem *outros elementos* constitutivos do valor. Ou seja, se o trabalho for ricardianamente (e smithianamente) entendido como um factor técnico-natural da produção, deve necessariamente chegar-se à conclusão de que ele, por si só, não pode suportar o ónus da formação do valor de troca. Assim, como vimos, Ricardo teve de render-se à evidência de que o *valor do trabalho*, isto é, a distribuição do produto entre salários e lucros, que ele pôs fora da porta (como crítica a Smith), lhe voltava a entrar pela janela; e, como também vimos, a história do problema da transformação enfrenta a seguinte alternativa: ou as quantidades de trabalho são totalmente irrelevantes para explicar as relações de troca ou, se se insistir em fazê-las aparecer nesta explicação, elas *não aparecem sozinhas*.

Para completar a exposição recorde-se que, ainda na época clássica, alguém se referiria explicitamente a uma multiplicidade de «factores» como causas do valor. Convém aqui recordar, não tanto J. B. Say (que, com a sua concepção de que o valor da mercadoria depende do valor dos «serviços produtivos» dos factores empregues para a produzir — trabalho, terra, capital e empresários —, reproduz o círculo vicioso de Smith, em que o valor é feito depender do valor),

quanto N. Senior, cuja importância numa história da teoria do valor reside no facto de, desejando precisar o tipo de influência que o capital exerce na formação do valor, ter sido suficientemente perspicaz para compreender que se tratava de pôr em campo um elemento igualmente *originário* do trabalho e da natureza. Senior designa-o por *abstinência* e define-o como «o comportamento de um sujeito que, ou se abstém do uso improdutivo daquilo de que dispõe, ou prefere deliberadamente obter resultados remotos a obter resultados imediatos» (1). A abstinência, para Senior, está na base da produção e da utilização na produção de todas as mercadorias que constituem o capital (ou seja, o conjunto dos «elementos da riqueza que são o resultado da actividade humana e que são empregues na produção ou na distribuição da riqueza»). E Senior compreende bem que a substituição do «capital» pela «abstinência», como termo a emparceirar com o trabalho e a natureza, evita o erro de explicar o produto com outros produtos (e, portanto, o valor com outros valores), permitindo alcançar a necessária simetria no campo da distribuição do rendimento: a abstinência «está para o lucro na mesma relação em que o trabalho está para o salário» (2).

O significado desta proposta teórica ia, no entanto, muito além do que o próprio Senior conseguia imaginar: efectivamente, implicava a negação do conceito clássico de «produto líquido». O produto líquido é o resultado do trabalho «produtivo», ou seja, de um trabalho que produz mais do que é necessário para a sua subsistência. Daí decorre que aquilo que *está por detrás* do produto líquido não é diferente do que *está por detrás* do salário: o conceito marxista de «sobretalho» constitui a explicitação plena deste ponto fundamental da abordagem clássica no âmbito da qual, portanto, o lucro é um *resíduo* cuja importância depende do que os trabalhadores produtivos conseguem obter como salário. Inversamente, se se aceitar a proposta de Senior, cada parte distributiva, isto é, *tanto* o salário *como* o lucro, se torna no valor de um contributo produtivo *específico*, e a distribuição do produto deixa de ser o resultado da relação de forças entre classes sociais antagónicas, sendo antes regida por uma lei económica determinada.

(1) N. W. SENIOR, *An outline of the science of political economy* (1836), reimpresso em «Reprints of economic classics» de A. M. Kelley, Nova Iorque, 1965, p. 58.

(2) *Ibid.*, p. 59.

4.2. A definição de Robbins

A teoria económica que toma forma a partir da década de 70 do século passado, com base nas obras de Jevons, Menger e Walras, tem como ponto de partida a refutação do conceito de produto líquido no sentido dos clássicos e a intenção de construir uma imagem do processo económico em que a distribuição do rendimento seja completamente integrada no processo de formação dos valores, no sentido de que o rendimento à disposição dos vários sujeitos mais não seja do que o preço pago pelos factores de produção de que cada um é proprietário.

É fácil compreender como a uma abordagem segundo a qual os vários sujeitos se distinguem não por pertencerem a classes sociais historicamente determinadas, mas tão-só pela posse de diversos «recursos produtivos», deve corresponder a intenção de produzir uma ciência económica de carácter *universal*, isto é, capaz de apreender, na sua generalidade, um aspecto específico da conduta humana, um aspecto que fosse próprio do homem enquanto tal e não meramente do homem desta ou daquela sociedade particular e historicamente delimitada. Neste sentido, a diferença da teoria «moderna» relativamente ao marxismo é óbvia; mas, como se referiu no início desta exposição, existe uma divergência, que não será menos relevante, também em relação à teoria clássica. Também em Smith, as categorias do discurso económico são consideradas como eternas, mas apenas porque se referem a uma sociedade que, após um longo trabalho histórico, se tornou correspondente à natureza, superando determinações «grosseiras» e «primitivas» anteriores. Pelo contrário, os «modernos» avançam a pretensão de que as categorias do seu discurso sejam válidas independentemente de qualquer referência a fases históricas determinadas, precisamente porque se referem ao homem como tal, seja ele primitivo ou evoluído.

Esta orientação tem uma incidência imediata sobre o problema do valor. Efectivamente, enquanto tanto para Smith como para Marx (embora, como vimos, num sentido diferente), o valor está estreitamente ligado à troca, isto é, é uma categoria da economia mercantil, o valor apresenta-se agora, inversamente, como uma categoria mais geral do que a troca: a troca será, quando muito, o modo mais completo e rigoroso como o valor se manifesta, mas, justamente, é apenas um

modo. É certo que a consciência desta implicação da nova abordagem para o conteúdo do conceito de valor, se formou gradualmente; mas a implicação em si mesma já era clara desde o início.

Não parece aqui necessário seguir ponto por ponto uma exposição histórica. É preferível proceder do seguinte modo: 1) começaremos por nos referir ao momento em que o novo conceito de economia se definiu com a máxima consciência acerca da natureza do trabalho científico desenvolvido precedentemente, ou seja, referir-nos-emos à obra de L. Robbins (1932); 2) veremos em seguida o que isso implica em relação ao conceito de valor; e fá-lo-emos da maneira mais simples possível, isto é, analisando o «comportamento económico» de um sujeito isolado; 3) poremos depois a questão de saber de que modo este conceito de valor pode ser alargado a um sistema, enquanto conjunto de vários indivíduos; para este efeito, utilizaremos os resultados da teoria do *equilíbrio económico geral*, tal como foi elaborada a partir dos finais do século passado. Esta teoria permitirá também precisar as relações que se estabelecem entre o preço, como relação de troca no mercado, e o valor, tal como ele resulta da nova teoria; 4) finalmente, analisaremos, numa perspectiva crítica, a questão da universalidade que, como dissemos, esta teoria reivindica para as suas categorias e, em particular, para a categoria do valor.

O objectivo declarado de Robbins ⁽³⁾ é dar uma definição da economia que seja *analítica* e não *classificativa*: entende por isso uma definição que se refira não a uma *espécie* de conduta humana, a considerar económica, em contraposição a outras espécies de conduta, que seriam não económicas, mas sim a um *aspecto* ou dimensão da conduta humana. Contra as definições de tipo classificativo — como, por exemplo, a que considera a economia como aquilo que diz respeito ao *bem-estar material* —, ele adianta uma objecção que considera «esmagadora»: se se admite uma esfera económica e, fora dela, uma esfera não económica, subsiste ainda «o problema económico da separação entre o económico e o não económico» ⁽⁴⁾.

⁽³⁾ LIONEL ROBBINS, *An essay on the nature and significance of economic science*, McMillan, Londres, 1932 (2.ª edição ampliada de 1935), tradução italiana *Saggio sulla natura e l'importanza della scienza economica*, UTET, Turim, 1947.

⁽⁴⁾ *An essay*, op. cit.

A definição proposta por Robbins está contida numa passagem que será útil citar integralmente:

«Do ponto de vista do economista, as condições da existência humana possuem quatro características fundamentais. Os objectivos são múltiplos; o tempo e os meios para os atingir são limitados e susceptíveis de utilizações alternativas; ao mesmo tempo, os objectivos têm importâncias diversas. [...] Ora, a multiplicidade dos objectivos não tem em si, necessariamente, interesse para o economista. Se eu tenho necessidade de fazer duas coisas e tempo e meios suficientes para fazê-las a ambas, não me sendo necessários o tempo e os meios para outras coisas, então a minha conduta não assume nenhuma das formas que constituem o objecto da ciência económica. O nirvana não é necessariamente uma simples beatitude: constitui nada mais nada menos do que a satisfação completa de *todas* as necessidades. Nem a simples limitação dos meios é por si suficiente para dar origem a fenómenos económicos. Se os meios de satisfação não tiverem um uso alternativo, podem ser escassos, mas não podem ser economizados. O maná que chovia do céu podia ser escasso, mas, na medida em que era impossível trocá-lo por qualquer outra coisa ou utilizá-lo de outra maneira, não era objecto de nenhuma actividade que revestisse um aspecto económico. Também a aplicabilidade alternativa dos meios escassos não é, por si só, condição suficiente para a existência do género de fenómenos que estamos a analisar. Se o sujeito económico tiver dois objectivos e apenas um meio para os satisfazer, e se os dois objectivos tiverem a mesma importância, a sua posição será igual à do asno da fábula, incapaz de se mover entre dois feixes de feno igualmente apetecíveis. Mas quando o tempo e os meios para conseguir os objectivos são limitados e susceptíveis de aplicação alternativa, e os objectivos podem ser diferenciados segundo a ordem de importância, então a conduta assume necessariamente a forma de uma escolha» (5).

(5) *An essay, op. cit.*

«A economia é a ciência que estuda a conduta humana enquanto relação entre objectivos e meios escassos aplicáveis a utilizações alternativas» (6).

Para pôr em evidência o carácter analítico e não classificativo desta definição, Robbins precisa:

«Não dizemos que a produção das batatas é uma actividade económica e que a produção da filosofia não o é. Dizemos, sim, que uma e outra destas actividades têm o seu aspecto económico, na medida em que implica uma renúncia a outras alternativas desejadas. À parte este, não existem limites para o objecto da ciência económica» (7).

Que este conceito de economia não se limita à economia de troca é óbvio; mas vejamos ainda como as palavras de Robbins esclarecem este ponto:

«Uma coisa é afirmar que a análise económica tem *interesse e utilidade máximos* numa economia de troca, e outra é afirmar que o seu objecto *se limita* a estes fenómenos. Que esta última asserção é injustificada, pode ser demonstrado de uma forma concludente por duas considerações. Em primeiro lugar, é evidente que a conduta fora da economia de troca é condicionada pela mesma limitação dos meios relativos aos objectivos que a conduta dentro daquela economia, podendo ser subordinada às mesmas categorias fundamentais. As generalizações da teoria do valor são aplicáveis à conduta do homem isolado ou do poder executivo de uma sociedade comunista, bem como à do indivíduo numa economia de troca, mesmo se a sua aplicação a essas outras situações não esclarecer particularmente. A relação de troca é um incidente *técnico*: um incidente técnico, é certo, que dá origem a quase todas as complicações mais interessantes, mas nem por isso deixa de ser subsidiário do facto principal da escassez. Em segundo lugar, é evidente que os fenómenos da economia de mercado só podem ser explicados *atendendo ao que está por detrás* das relações

(6) *Ibid.*

(7) *Ibid.*

de troca e invocando a acção das leis da escolha que se manifestam mais claramente quando se considera a conduta do indivíduo isolado» (8).

Vê-se portanto, nesta última citação, como Robbins conclui imediatamente, a partir do carácter geral da economia, o carácter igualmente geral da categoria do valor; e é justamente desta questão que vamos ocupar-nos agora. Antes, porém, será oportuno sublinhar dois aspectos da definição de Robbins, da máxima importância para entender a sua natureza (9). O primeiro aspecto diz respeito ao facto de a ciência económica ser *neutra* relativamente aos fins. Isto é a economia toma os fins como um dado, não susceptíveis de juízo. Podem ser bons ou maus do ponto de vista moral, ou belos ou feios do ponto de vista estético; tudo isso é irrelevante para a economia para a qual apenas conta o facto de eles constituírem o ponto de referência final das acções que implicam uma escolha. O segundo aspecto diz respeito ao facto de a economia se ocupar dos meios num sentido muito diferente daquele em que deles se ocupa a tecnologia. Também esta considera dados meios em relação à sua capacidade para atingir um certo objectivo e, a este respeito, emite juízos de *eficiência*; mas, para a tecnologia, é completamente indiferente a relação existente entre este fim e outros fins. Assim, por exemplo, uma certa aparelhagem produtiva pode ser tecnicamente mais eficiente para obter o resultado A do que o resultado B, mas se, na escala dos fins, B estiver antes de A, pode ser mais indicado, economicamente, utilizar a aparelhagem para obter B em vez de A.

4.3. O valor como índice de escassez

Posto isto, passamos à análise do conceito de valor decorrente da definição de Robbins. Vamos desenvolver as duas indicações contidas nesta última citação: em primeiro lugar, que se pode falar de valor, independentemente da troca, mesmo para um sujeito isolado; em segundo lugar que, mesmo no caso da economia de troca, é necessário «atender ao que está por detrás» da própria troca (deixamos, por agora, de lado a questão da «sociedade comunista»).

(8) *Ibid.*

(9) *Ibid.*, cap. II.

O comportamento de um sujeito isolado pode ser analisado em vários pontos de vista; exporemos aqui dois muito simples, mas suficientemente representativos para o problema que nos interessa.

Suponhamos, como primeiro caso, que este indivíduo tem *dados* recursos produtivos (de que não interessa aqui precisar a natureza: seja para for, pode pensar-se em certas quantidades de trabalho, de terra e de instrumentos). Com estes recursos, ele pode produzir dois bens A e B em proporções variáveis: poderia produzir apenas A, ou apenas B, ou uma das inúmeras combinações possíveis (teoricamente infinitas) entre A e B. Naturalmente que, precisamente porque os recursos são dados, eles impõem um vínculo às possibilidades produtivas, expresso no facto de para obter, por exemplo, uma unidade adicional de B, ser necessário renunciar a um certo número de unidades de A: a quantidade de A à qual é necessário renunciar para obter uma unidade acrescentada de B chama-se taxa de transformação de A relativamente a B. Esta taxa de transformação não é necessariamente constante; poderá suceder, por exemplo, que a quantidade de A a que se terá de renunciar para obter uma unidade adicional de B seja tanto maior quanto maior for a quantidade de B da qual se parte: isto significaria que a produção de B seria cada vez mais difícil, ou seja, que ao aumentar a sua quantidade global seria sempre mais difícil obter mais uma unidade, com a consequência de que os recursos a extrair da produção de A seriam cada vez maiores. Se a taxa de transformação de A relativamente a B é crescente, diz-se que B é obtido com rendimentos decrescentes.

Relativamente a A e B pressupõe-se, pois, que o sujeito tem escalas de preferência perfeitamente definíveis. Isto poderá expressar-se dizendo que, para qualquer combinação de A e B, o sujeito sabe, por exemplo, a que quantidade de A estaria disposto a renunciar para ter uma unidade a mais de B, ou, o que é o mesmo, qual é a quantidade de A que pode substituir-se a uma unidade de B para que a satisfação (ou a utilidade) do sujeito permaneça inalterada. Esta quantidade de A chama-se taxa de substituição de A relativamente a B. Esta taxa de substituição nunca é constante (salvo casos excepcionais), pois a quantidade de A que dá a mesma satisfação que uma unidade adicional de B é tanto menor quanto maior for a quantidade de B de que se parte: por outras palavras, os acréscimos à quantidade de B são cada vez menos importantes para o sujeito, o qual, portanto, para se manter

ao mesmo nível de satisfação, pode renunciar a quantidades cada vez menores de B.

Entre estes dois bens são portanto definíveis uma taxa de transformação na produção e uma taxa de substituição no consumo.

Pode observar-se que estão presentes todas as condições do problema de Robbins: os objectivos são múltiplos (A e B) e são ordenáveis segundo a sua importância relativa; os meios são escassos e aplicáveis a mais de uma utilização. Qual é a solução? Ou seja, entre todas as alternativas que existem em aberto, qual será a que o sujeito escolherá? É evidente que ele escolherá produzir, entre todas as combinações de A e B que lhe são acessíveis, subordinado ao vínculo dos recursos, aquela que o coloca ao nível máximo de satisfação. Demonstra-se que (se a taxa de transformação é crescente — ou, de uma forma mais geral, não decrescente —, e se a taxa de substituição é decrescente) o ponto escolhido, com base no critério acima referido, é aquele em que as duas taxas são iguais; ou seja, a satisfação é máxima quando o par produzido de A e B é tal que a quantidade de A a que é necessário renunciar na produção para obter uma unidade de B é precisamente aquela à qual o sujeito estaria disposto a renunciar para se manter, com uma unidade de B a mais, ao mesmo nível de satisfação.

A situação é então a seguinte: na produção é definível uma relação de *equivalência técnica* entre A e B; no consumo é definível uma relação de *equivalência subjectiva* (ou, se se quiser, psicológica) entre A e B; quando o problema da escolha, imposto pela escassez dos recursos, estiver resolvido, o valor comum destas duas relações de equivalência (as quais, note-se, são iguais apenas no ponto escolhido) é uma relação de *equivalência económica* entre A e B, que pode perfeitamente ser definida como o *valor* de um relativamente ao outro.

Pode observar-se, portanto, que aqui o conceito de valor é deduzido sem qualquer referência à troca. Naturalmente, não seria incorrecta uma generalização do conceito de troca que permitisse a referência a uma «troca» entre A e B *no interior* da conduta económica do sujeito isolado; mas seria uma generalização apenas verbal, que nada acrescentaria aos conceitos de equivalência técnica, subjectiva e económica, tal como foram até aqui definidos. Troca, em sentido próprio, é a passagem de bens (que assim se tornam *mercadorias*) de um sujeito *para outro*; e é desta troca (para a qual a alteridade é essencial) que, na definição de valor, se abstraiu.

Passemos agora a um segundo exemplo, que nos permitirá referir o conceito de valor também a (pelo menos) um recurso produtivo. Suponhamos agora que o nosso sujeito está em condições de fornecer trabalho em quantidade variável (L), e que da quantidade de trabalho depende a quantidade produzida de um bem A. A quantidade de A é, naturalmente, uma função crescente de L; suponhamos, por outro lado, que a produção é regida por rendimentos decrescentes, isto é, que a quantidade adicional de A que se obtém aumentando L de uma unidade é tanto menor quanto maior for a quantidade inicial de L (esta hipótese depende do facto de os outros «factores», por exemplo a terra, serem considerados constantes). Também aqui se pode definir uma taxa de transformação de A relativamente a L, como a quantidade adicional de A que se obtém aumentando L de uma unidade. O sujeito tem, por outro lado, um esquema bem definido de preferências relativamente a A e L, no sentido de que sabe quantas unidades de A lhe são necessárias, perante um aumento de L de uma unidade, para manter a um dado nível a sua satisfação ou utilidade. Tendo presente que A é «útil» enquanto L é «não útil», daí deriva que, em correspondência com um certo nível de satisfação, A deve aumentar se L aumentar; e suponhamos que a quantidade de A que compensa uma unidade a mais de L é tanto maior quanto maior for a quantidade de L de que se parte, como manifestação do facto de o trabalho se tornar cada vez mais oneroso. Também aqui é definível uma taxa de substituição de A relativamente a L, que, ao contrário da taxa de transformação, é crescente à medida que L cresce.

Uma vez mais, encontram-se presentes as condições do problema de Robbins: os fins são múltiplos (as diversas combinações de A e de não-trabalho); os meios são escassos e têm utilizações alternativas. Também aqui a escolha consiste em tornar máxima a satisfação, demonstrando-se que isso acontece quando o sujeito consegue um par de A e L tal que a taxa de transformação seja igual à taxa de substituição; ou seja, a satisfação é máxima quando o trabalho é presado até ao ponto em que o aumento ulterior de uma unidade de L faria obter uma unidade de A exactamente suficiente para compensar o sujeito da não utilidade desta unidade adicional de L. Também aqui, portanto, existe uma relação de equivalência técnica e uma relação de equivalência subjectiva entre A e L; quando a escolha tem lugar, o valor comum destas duas relações é a relação de *equivalência económica* entre A e L, ou seja, o valor de um relativamente ao outro.

Naturalmente que os exemplos poderiam ser complicados, sempre com referência ao sujeito isolado, até incluírem mais recursos e mais produtos, bem como, por exemplo, a utilização diferida no tempo de recursos ou de produtos; mas os dois que utilizámos são suficientes para mostrar a essência da questão, repetimos, a possibilidade de deduzir o conceito de valor da definição de Robbins, sem implicar a troca.

Uma circunstância existe que convém examinar com toda a exactidão a fim de se evitar um equívoco que, no contexto da abordagem que estamos a analisar, foi muito frequente durante um certo período e ainda surge, por vezes, nos nossos dias. É evidente que na teoria económica conforme com a definição de Robbins as avaliações subjectivas têm um lugar importante; e não resta dúvida de que, historicamente, a tradição científica que culmina em Robbins privilegiou este elemento subjectivo, sobretudo em polémica com a abordagem clássica do valor-trabalho. Mas daí não se pode concluir que a teoria «moderna» do valor seja uma teoria *subjectivista* (ou *psicologista*), como por vezes ainda se afirma. Na realidade, na lógica desta teoria, as circunstâncias de carácter técnico, que se referem ao processo produtivo, são, para os fins da formação do valor, tão relevantes como as avaliações subjectivas. Por outro lado, é também necessário chegarmos a acordo sobre o sentido do termo «subjectivo» neste contexto: a referência à *psicologia* dos sujeitos que efectuam as escolhas (que também esteve muitas vezes presente na teoria moderna) não é *essencial* para o objectivo da caracterização desta teoria; em primeiro lugar porque o comportamento dos indivíduos pode ser compreendido sem pressupor hipóteses psicológicas particulares e, em segundo lugar, porque, exemplificando, as avaliações comparativas dos fins podem provir de uma autoridade planificadora que decida com base em critérios políticos, sem que com isto a estrutura formal da teoria venha a ser minimamente modificada.

4.4. O equilíbrio económico geral

Temos agora de generalizar a um «sistema» o que se disse a propósito do sujeito isolado; para isso necessário será precisar o que significa, de acordo com a sugestão de Robbins, «atender ao que está por detrás» dos preços numa economia de troca. A primeira questão que se nos depara é a seguinte:

de que modo a teoria «moderna» ou, como também se diz, «neoclássica», representa a economia de troca? Referir-nos-emos principalmente a dois autores da tradição neoclássica, Walras e Böhm-Bawerk.

Para compreender a representação walrasiana do mercado ⁽¹⁰⁾, é necessário ter presente a sua classificação dos elementos que compõem a «riqueza social», ou seja, «o conjunto de todas as coisas, materiais e imateriais, que são susceptíveis de ter um preço porque são escassas, isto é, por um lado são úteis e, por outro, só estão disponíveis em quantidade limitada» ⁽¹¹⁾. Ora, estes elementos componentes da riqueza social dividem-se, segundo a classificação de Walras, em duas grandes categorias principais: os capitais, ou bens duradouros, isto é, os bens que servem mais de uma vez e os rendimentos, ou bens que servem uma única vez. Os capitais, por sua vez, compreendem: os capitais (ou recursos) naturais, os capitais (ou capacidades) pessoais, e os capitais propriamente ditos. Os rendimentos compreendem, essencialmente, os bens de consumo e os bens intermediários (isto é, os bens não duradouros utilizados na produção) e, em segundo lugar, sob o nome de serviços, as sucessivas utilizações dos capitais. Os serviços com uma utilidade directa são reagrupados com os bens de consumo sob o nome de serviços consumíveis (por exemplo, para as três espécies de capitais, respectivamente: os serviços de um terreno utilizado como parque, de um criado, de uma casa de habitação); os serviços que têm uma utilidade indirecta são reagrupados com os bens intermediários sob a designação de serviços produtivos (por exemplo, respectivamente para as três espécies de capitais: os serviços de um terreno cultivado, de um trabalhador, de uma máquina industrial). A classificação walrasiana é portanto, resumidamente, a seguinte:

Riqueza social

A. Capitais naturais

1. Capitais naturais
2. Capitais pessoais
3. Capitais propriamente ditos

⁽¹⁰⁾ L. WALRAS, *Eléments d'économie politique pure ou théorie de la richesse sociale*, 1874-1877 (4.^a ed. 1900, republicada por R. Pichon e R. Durand-Ausiaz, Paris, 1952).

⁽¹¹⁾ *Eléments*, op. cit.

B. Rendimento:

1. Para utilizações de consumo:
 - a. Bens de consumo
 - b. Serviços consumíveis das três espécies de capitais
2. Para utilizações de produção:
 - a. Bens intermediários
 - b. Serviços produtivos das três espécies de capitais.

Walras faz notar que, nas sociedades modernas, só os capitais naturais e os capitais propriamente ditos podem ser objecto de troca e, portanto, podem ter um preço; por seu lado, no que se refere aos capitais pessoais, só os seus serviços (isto é, as várias espécies de *trabalho*) são susceptíveis de troca e têm, portanto, um preço.

No que se refere aos sujeitos presentes no mercado, são, em primeiro lugar, os *proprietários fundiários*, isto é, aqueles que possuem os capitais naturais, os *trabalhadores*, isto é, aqueles que possuem os capitais propriamente ditos; e, em segundo lugar, os *empresários*, ou seja, aqueles cuja função consiste em combinar num processo produtivo os serviços dos capitais possuídos pelas três anteriores categorias de sujeitos e os bens intermediários. Observe-se aqui como a realidade capitalista força, por assim dizer, Walras a retomar as figuras sociais da economia política clássica. Porém, este autor, bem como toda a abordagem neoclássica, caracteriza-se pela ideia de que entre estas figuras não existem diferenças essenciais relativamente ao processo económico, uma vez que se trata, em todo o caso, de proprietários de recursos produtivos, que diferem entre si pela diversidade *tecnológica* das várias espécies de recursos: à excepção de uma questão, de resto decisiva, que adiante precisaremos, os serviços produtivos são todos tratados, nos desenvolvimentos analíticos da teoria walrasiana, pela mesma bitola.

Em relação ao papel dos empresários acima definido, não é descabido considerar o mercado global do sistema como constituído por dois mercados: o mercado dos serviços e o mercado dos produtos. O mercado dos serviços (se se abstrair, para simplificar, dos serviços consumíveis) é o que considera como vendedores (fornecedores) os proprietários fundiários, os trabalhadores e os capitalistas, e como compradores os empresários. O mercado dos produtos pode ser, por sua vez, dividido em três mercados: dos bens de consumo, dos bens intermediários e dos capitais propriamente ditos.

No mercado dos bens de consumo surgem como vendedores, os empresários e como compradores os proprietários fundiários, os trabalhadores e os capitalistas. No mercado dos bens intermediários só se encontram os empresários, quer como vendedores, quer como compradores. No mercado dos bens de capital surgem como vendedores os empresários e como compradores os proprietários fundiários, os trabalhadores e os capitalistas, os quais, na medida em que adquirem capitais propriamente ditos, tomam, se já não a tinham, a natureza de capitalistas. Por outro lado, pode pensar-se (com maior aproximação da realidade) que estes capitalistas potenciais confiam aos empresários a tarefa de comprar os capitais, oferecendo-lhes a sua *poupança*. Tem-se assim um mercado da poupança, enquanto no mercado dos capitais propriamente ditos apenas intervêm os empresários.

Nesta estrutura, qual virá a ser a configuração do processo económico? Este tem (não cronológica, mas logicamente) um *ponto de partida*, constituído pela disponibilidade de determinadas quantidades de capitais por parte dos sujeitos proprietários. Estes vendem os serviços destes capitais aos empresários. Estes últimos compram estes serviços, e trocam os bens intermediários entre si: deste modo, vêm a dispor de «factores de produção» que introduzem em processos produtivos de uma dada *tecnologia*. Para a realização desses processos, os empresários voltam ao mercado como vendedores dos produtos e encontram-se, como adquiridores, perante os mesmos proprietários fundiários, os mesmos trabalhadores e os mesmos capitalistas a quem tinham adquirido os serviços produtivos e que, entretanto, já podem adquirir os produtos na medida em que têm de despende o valor dos serviços que tinham vendido. Chega-se assim ao *ponto final* do processo, que tem dois aspectos: o consumo dos bens consumíveis por parte dos sujeitos e a aquisição directa ou indirecta, por parte deles enquanto aforradores, de novos capitais. Tal como se pressupõe dada a tecnologia, assim se pressupõem dadas as preferências dos sujeitos, relativamente quer aos serviços produtivos de que dispõem, quer aos bens de consumo, quer, ainda, à repartição do seu rendimento entre consumo e poupança.

Para examinar o desenvolvimento deste processo, é necessário ter presente o que se segue: 1) o mercado é *concorrencial*, no sentido de que os sujeitos e as empresas que nele operam têm dimensões bastante reduzidas, face ao mercado global, o que não lhes permite influenciar os preços do próprio mercado, nem no que se refere às coisas que vendem,

nem no que se refere às coisas que adquirem; deste modo, qualquer sujeito ou empresa deve considerar os preços como dados; 2) cada sujeito tende a maximalizar a sua própria satisfação tendo em conta as suas preferências, e cada empresa tende a maximalizar os seus lucros tendo em conta a tecnologia de que dispõe; nestas acções maximalizantes os sujeitos devem ter em conta os preços dos serviços que vendem e os preços dos bens que compram, já que estes últimos só podem ser adquiridos utilizando as disponibilidades provenientes da venda dos primeiros; de forma análoga, as empresas devem confrontar custos com lucros e, portanto, também elas se devem referir aos preços dos serviços adquiridos e aos preços dos produtos vendidos; todos estes preços, dada a condição 1), são considerados como dados pelos sujeitos e pelas empresas; 3) os *preços de equilíbrio* são aqueles que, para cada serviço e para cada produto, asseguram a igualdade entre a quantidade oferecida e a quantidade procurada; estes preços de equilíbrio são os que asseguram a compatibilidade entre todas as posições máximas para as quais tendem quer os sujeitos, quer as empresas. A condição 2) chama-se condição *subjectiva* do equilíbrio, e a condição 3), condição *objectiva* do equilíbrio. O equilíbrio é, portanto, a resultante de uma condição concorrencial, de uma condição subjectiva e de uma condição objectiva.

Para melhor compreender a relação existente entre condição subjectiva e condição objectiva, convém pôr em evidência o que alguns definiram como a *função paramétrica dos preços* neste tipo de teoria. Walras raciocinou da seguinte forma. Suponhamos que num dado momento se fixam arbitrariamente preços (*prix créés par hasard*); sujeitos e empresas, em virtude da condição 1), consideram-nos como dados e determinam os seus próprios comportamentos maximalizantes, segundo a condição 2); em consequência destes comportamentos, surgirão no mercado ofertas e procuras de bens e serviços por parte de sujeitos e empresas; procedendo a uma soma adequada, teremos, para cada bem e serviço, uma oferta global e uma procura global; dado que os preços foram dados, por hipótese, ao acaso, a oferta e a procura não coincidirão em todos os mercados: nuns verificar-se-á um excedente de oferta, noutros um excedente de procura; por isso, a condição 3) não será em geral satisfeita, o que significa que as posições de máximos, prosseguidas individualmente em conformidade com a condição 2), não serão compatíveis entre si. Procedede-se então a uma nova fixação de preços, que diferirá da inicial no sentido de que, obviamente, os preços serão

reduzidos nos mercados que apresentam um excesso de oferta e aumentados nos mercados com um excesso de procura; este processo continua, até que oferta e procura se tenham tornado iguais em todos os mercados, isto é, até que a condição 3) esteja satisfeita e, com ela, seja realizada também a condição 2). A concorrência é, para Walras, o processo, o mecanismo que realiza impessoalmente (como uma «mão invisível», segundo a expressão de Smith) este ajustamento necessário ao equilíbrio. O adjectivo «paramétrica» com que se qualifica a função dos preços no processo que acabámos de descrever significa o seguinte: «se bem que os preços sejam o resultado dos comportamentos de todos os indivíduos presentes no mercado, cada indivíduo, considerado isoladamente, considera os preços de mercado efectivos como dados aos quais o seu comportamento se deve adequar. Cada indivíduo procura usufruir da situação de mercado que tem perante si e que não pode controlar. Os preços de mercado são assim os parâmetros que determinam o comportamento dos indivíduos. Os valores de equilíbrio destes parâmetros são determinados pela condição objectiva do equilíbrio» (12).

A *configuração de equilíbrio* é constituída por todos os preços de equilíbrio, assim como pelos valores de equilíbrio das quantidades trocadas de serviços e bens; nestes preços está compreendida a taxa de juro, como preço da poupança, e nas quantidades está compreendida a «quantidade» de poupança.

Esta representação do processo económico expressa-se (nem podia ser de outra maneira, dada a complexidade dos elementos presentes no esquema e das suas inter-relações) num sistema de equações algébricas. Do que foi dito decorre que, neste sistema, são os seguintes os elementos *conhecidos*: 1) as quantidades dos capitais inicialmente à disposição dos sujeitos; 2) o estado das preferências destes sujeitos, quer no que se refere aos serviços por eles oferecidos, quer aos bens por eles procurados, quer à repartição do rendimento entre o consumo e a poupança; 3) o estágio da tecnologia que preside à transformação dos serviços produtivos em produtos para as utilizações finais; enquanto as *incógnitas* são as seguintes: 1) as quantidades dos serviços (oferecidas pelos sujeitos, utilizadas pelos empresários e, portanto, trocadas entre eles), 2) as quantidades de bens (produzidas pelos empresários e utilizadas ou pelos próprios empresários, se

(12) O. LANGE, «On the economic theory of socialism», *Review of ec. studies*, Out. 1936-Fev. 1937.

se trata de bens intermediários, ou pelos sujeitos consumidores, se se trata de bens do consumo, ou pelos sujeitos aforradores, se se trata de capitais novos). Walras mostra, que a partir do conjunto dos elementos conhecidos e da hipótese de que os sujeitos e as empresas tenham comportamentos maximalizantes, pode extrair-se um conjunto de condições, ou equações, em número equivalente ao número das incógnitas, que é uma condição necessária (embora não suficiente) para a coerência interna da teoria. Assim, a concorrência pode ser concebida como um grande calculador no sentido de que, com os seus processos de mercado, «resolve» o sistema de equações no qual se expressa a vida económica. Walras não pensou, obviamente, em proceder à solução efectiva (mediante calculador) das equações do equilíbrio económico geral, não só pelas dificuldades práticas que um cálculo destes comportaria (quer pela impossibilidade de obter todas as informações necessárias, quer pela complexidade extrema do cálculo numérico num caso em que estariam envolvidas milhares, e talvez milhões, de equações), mas também ou, talvez, sobretudo porque pensava que o sistema económico fosse já por si próprio, um calculador capaz, mediante a coordenação de mercado de inúmeras decisões descentralizadas, de chegar à solução, ou seja, à configuração de equilíbrio.

Nesta configuração os preços apresentam-se naturalmente como as relações de troca entre os bens e serviços. Se, todavia, se considerar mais atentamente o seu significado, podem precisar-se um certo número de aspectos⁽¹³⁾. No esquema de Walras, é possível determinar que quantidade de um bem se pode obter se se libertarem os recursos, isto é, os serviços produtivos que produzem uma unidade de outro bem qualquer. Analogamente, o esquema pode determinar de que quantidade seria necessário aumentar a utilização na produção de um determinado serviço para compensar a saída da produção de uma unidade de um outro serviço. Finalmente, o esquema pode determinar de quanto aumentaria a produção, em termos da quantidade de um dado bem, como efeito do aumento de uma unidade na utilização de um determinado serviço. Ficam assim determinadas (de uma forma completamente independente dos preços) relações de transformação tecnológica entre produtos e serviços produtivos. Estas relações constituem equivalências tecnológicas: dada

(13) Para um tratamento mais «técnico» seja-nos permitido remeter o leitor para C. NAPOLEONI, *L'equilibrio economico generale*, Boringhieri, Turim, 1965 (reimp. 1975), cap. 1, 2 e 3.

uma certa quantidade de um dado produto ou serviço, com base apenas na disponibilidade dos recursos e da tecnologia, fica determinada a quantidade de qualquer outro produto ou serviço a que aquela equivale tecnicamente. Do mesmo modo, é possível definir para cada sujeito, e de uma forma perfeitamente independente dos preços, uma relação de substituição no consumo entre um dado bem ou serviço e qualquer outro bem ou serviço. Isto é, para cada sujeito, ficam definidas equivalências subjectivas (ou psicológicas) entre bens e serviços.

Ora sucede que, em correspondência com a configuração de equilíbrio, dados quaisquer dois elementos da riqueza, A e B, o preço de um em termos do outro é igual, por um lado, à sua relação de transformação na produção e, por outro, à sua relação de substituição com todos os sujeitos do sistema. O preço pode ser então interpretado como uma relação de equivalência económica entre A e B, ou seja, como o seu valor. Relação de equivalência económica significa: valor comum assumido pela relação de equivalência técnica e pela relação de equivalência subjectiva, quando as escolhas económicas (isto é, as escolhas maximalizantes) dos indivíduos *estão feitas e são reciprocamente compatíveis*.

Este é um primeiro sentido possível para a indicação de Robbins de «atender ao que está por detrás da troca»: o preço não é simplesmente uma relação de troca, antes se revelando como o valor comum de uma relação de equivalência tecnológica e de uma relação de equivalência subjectiva, valor comum este designado por *valor económico* porquanto é realizado por um conjunto de actos de escolha (independentes mas compatíveis). Assim, a categoria do valor adquire aqui o mesmo significado que tinha no caso do sujeito isolado, acrescido do facto de tomar agora a forma explícita do preço, como consequência da pluralidade dos sujeitos, cujas acções, embora agindo eles independentemente uns dos outros, são coordenadas e tornadas mutuamente compatíveis justamente devido à acção dos preços.

Porém, acerca da indicação de Robbins pode ainda dizer-se mais alguma coisa. Aos valores, como relações de equivalência económica no sentido que referimos, também se pode chegar por uma via que prescinde completamente dos preços. Para esclarecer este ponto, será útil recapitular sinteticamente o problema do equilíbrio económico geral, tal como o temos considerado até agora. Trata-se do seguinte: dados certos sujeitos, proprietários de determinadas quantidades de recursos, transformáveis, segundo uma tecnologia

conhecida, em bens finais, e posto que eles desejam extrair, em conformidade com as escalas de preferência conhecidas, a máxima vantagem do que se pode obter com esses recursos, pretende-se determinar as quantidades produzidas e os preços a que essas quantidades são trocadas, no decurso de um processo em que cada um atinge a posição óptima desejada e em que a acção da procura e da oferta torna reciprocamente compatíveis as posições dos indivíduos. Resolvido *este* problema, tem-se que «por detrás dos preços» se encontram os valores como relações de equivalência económica.

Contudo, o problema pode igualmente ser abordado de uma maneira que não implique qualquer referência (directa) aos preços. É necessário, para isso, considerar o sistema económico global como um sujeito, definindo para ele, e não para os sujeitos individuais, um objectivo de maximização. Este objectivo será muito diferente dos definidos para os indivíduos. Efectivamente, um sujeito pode maximalizar a sua satisfação, ou utilidade, mas não teria sentido falar de uma utilidade do sistema, nem sequer como soma das utilidades dos indivíduos, dado que estes não podem ser comparados entre si nem, portanto, somados; assim, como definir o objectivo do sistema? A esta pergunta responde-se utilizando uma sugestão de Pareto, que consegue definir um critério de maximização *para o sistema* raciocinando acerca de uma tese (já exposta por Walras) segundo a qual a concorrência é a melhor de todas as formas possíveis de mercado. Walras não consegue dar uma demonstração satisfatória da sua tese, pois não vê com clareza que ela não pode ser demonstrada antes de se definir um critério em cuja base uma configuração do sistema económico possa ser julgada superior, inferior ou equivalente a outra. O critério fornecido por Pareto é o seguinte: diz-se que um conjunto de grandezas, não comparáveis entre si, é máximo quando não é possível aumentar uma dessas grandezas sem diminuir uma das outras ⁽¹⁴⁾.

No caso do equilíbrio económico geral, este critério admite duas especificações. A primeira diz respeito à produção: relativamente à disponibilidade dos recursos e à técnica produtiva, uma configuração produtiva diz-se máxima (ou, mais especificamente, *eficiente*) quando não é possível, deslocando o emprego dos recursos de um processo para outro, aumentar a produção de um bem sem diminuir a produção

(14) V. PARETO, *Manuel d'économie politique*, 1909, 2.^a ed., M. Giard, Paris, 1927, pp. 354 e seg. e 617 e seg.

de um outro. Deve ter-se presente que existe um conjunto infinito de configurações eficientes. A segunda especificação do critério paretiano diz respeito ao consumo: relativamente a uma dada disponibilidade de bens e aos sistemas de preferências de cada sujeito, uma situação relativa ao consumo é máxima, ou ótima, quando não é possível, redistribuindo os bens, melhorar a posição de um sujeito sem piorar a posição de outro. Também as situações ótimas respeitantes ao consumo constituem um conjunto infinito. Relativamente ao sistema económico global, as configurações ótimas, que se referem conjuntamente à produção e ao consumo, são aquelas (naturalmente em número infinito) em que tem lugar entre os vários sujeitos, uma distribuição ótima de quantidades de bens pertencentes a configurações produtivas eficientes.

Posto isto, reformulemos o problema do equilíbrio geral do seguinte modo: dados certos sujeitos, dadas as quantidades de recursos à sua disposição, dadas as suas preferências e dada a tecnologia que transforma os serviços produtivos em bens finais, determinar a composição da produção e a distribuição dos produtos entre os sujeitos de modo a que daí resulte uma configuração ótima no sentido de Pareto. Pode demonstrar-se que este problema é resolúvel, isto é, que é possível determinar o conjunto (infinito) das configurações ótimas: todas elas são caracterizadas pelo facto de os bens serem produzidos, distribuídos e consumidos em quantidades e em proporções tais que as relações de equivalência técnica na produção são iguais às relações de equivalência subjectiva no consumo.

Daqui decorre, fundamentalmente, que a configuração realizada pela concorrência coincide com uma das configurações ótimas. Mas também que as relações de equivalência económica, ou seja, as relações que se estabelecem entre os bens em virtude das escolhas económicas, são definíveis independentemente da verificação de actos de troca, isto é, são definíveis sem referência aos preços, apenas com base nas condições subjectivas e técnicas e como consequência de um critério de optimalidade relativo ao sistema no seu conjunto. Podemos então tirar a seguinte conclusão: dadas todas as condições do problema (repetimos: disponibilidade dos recursos, preferências dos sujeitos, tecnologia), são atribuíveis valores aos elementos que compõem a riqueza social, isto é, relações de equivalência, os quais provêm do facto de aqueles elementos serem utilizados, produzidos e distribuídos entre os sujeitos em quantidades capazes de realizar uma configuração ótima no sentido paretiano; por outro

lado, o equilíbrio concorrencial, que se atinge como efeito dos comportamentos maximizantes dos sujeitos individuais e das empresas individuais, constitui uma configuração óptima, e os preços realizados pela concorrência coincidem com os valores.

É este, portanto, o sentido do carácter universal ou geral da definição de Robbins: para um conjunto de sujeitos, que são simultaneamente produtores e consumidores, são definíveis as características de uma configuração optimal; nesta configuração estão implícitos valores; a troca em condições concorrenciais torna estes valores explícitos sob a forma do preço e realiza a optimalidade ⁽¹⁵⁾.

Resta esclarecer ainda uma questão: por que motivo as configurações óptimas são infinitas? E qual é, entre elas, a realizada pela concorrência?

Consideremos uma configuração optimal qualquer. Uma vez que nela estão implícitos valores, utilizemo-los para calcular o balanço de cada sujeito, ou seja, para confrontar, para cada sujeito, o valor dos serviços que ele cedeu à produção com o valor dos bens que recebeu da produção. Em geral, estes balanços não estão em equilíbrio, salvo para uma configuração óptima particular, a que chamaremos A. Então, pode considerar-se que todas as outras configurações óptimas foram obtidas modificando a distribuição dos bens correspondentes a A, de modo a que, assim, os balanços de alguns estejam em situação activa e os de outros em passiva (e, portanto, alguns melhorem a sua posição e outros a piorem); e, uma vez que esta modificação pode ser feita de infinitas maneiras, infinitas serão as configurações óptimas. Por outro lado, estando, no equilíbrio concorrencial, os balanços dos sujeitos em equilíbrio, de todas as configurações óptimas a concorrência realiza precisamente a configuração A. Observe-se, por outro lado, que A e todas as outras que se podem obter a partir dela da maneira referida constituem um conjunto de configurações óptimas *relativo* a uma

⁽¹⁵⁾ Da vastíssima literatura sobre as configurações óptimas (a este respeito remetemos o leitor para a bibliografia de F. CARRÉ in *Saggi sulla moderna economia del benessere*, Boringhieri, Turim, 1956), limitamo-nos a mencionar dois trabalhos que tratam do problema de uma forma particularmente esclarecedora para as questões do valor: O. LANGE, «The foundations of welfare economics», *Econometrica*, Julho-Outubro 1942, e T. C. KOOPMANS, «Allocation of resources and the price system», no vol. *Three essays on the state of economic science*, McGraw-Hill, Nova Iorque, 1957. É interessante a comparação entre estes dois estudos para observar a evolução dos instrumentos matemáticos empregues nestas questões económicas.

certa distribuição dos recursos entre os sujeitos do sistema. Se esta distribuição mudar, mudará também o conjunto das configurações ótimas que poderão ser agora consideradas como derivadas de uma configuração A' com a qual coincide então o equilíbrio concorrencial. Portanto, deve também dizer-se acerca do equilíbrio concorrencial que ele é ótimo relativamente a uma certa distribuição dos recursos produtivos entre os sujeitos; e o critério paretiano não pode de modo nenhum dizer se uma certa distribuição dos recursos é melhor do que outra: uma decisão a este respeito implicaria um juízo não «económico», de acordo com a definição de Robbins.

A complexa construção da teoria neoclássica do valor tem um ponto fraco, recentemente explorado com particular acuidade ⁽¹⁶⁾. A questão é importante porque, como veremos, a constatação destas dificuldades da teoria neoclássica se encontra na origem da reconsideração das abordagens ricardianas. Procuraremos mostrar estas dificuldades na teoria walrasiana, vendo depois qual a forma por elas assumida numa formulação alternativa da teoria neoclássica, a de Böhm-Bawerk.

Como foi referido, na teoria walrasiana tomam-se em consideração três espécies de «capitais»: os capitais naturais, os capitais pessoais e os capitais propriamente ditos. Estas três espécies cumprem na teoria uma função idêntica: a de fornecer «serviços produtivos», os quais serão assim constituídos pelas utilizações dos vários tipos de recursos naturais, pelos vários tipos de trabalho e pelas utilizações dos vários tipos de bens de capital (máquinas, edifícios, etc.). Entre os dados do problema walrasiano do equilíbrio existem as quantidades de todos estes capitais, das quais dependem as quantidades oferecidas (por parte dos sujeitos proprietários) dos respectivos serviços produtivos. Assim, no momento da definição dos dados do problema, é indiferente para esta teoria que um serviço produtivo provenha de um capital pessoal ou de um capital propriamente dito e o mesmo sucede na representação dos processos produtivos em que os próprios serviços são empregues. Mas existe uma diferença essencial entre os capitais propriamente ditos e os outros, diferença esta que, até certo ponto, também se regista na teoria walrasiana: trata-se do facto de, sendo os capitais naturais e os pessoais originários, os capitais propriamente ditos são produzidos.

⁽¹⁶⁾ É muito importante P. GAREGNANI, *Il capitale nelle teorie della distribuzione*, Giuffrè, Milão, 1960.

Como terá Walras em conta esta circunstância? Em primeiro lugar — o que é óbvio e já tínhamos referido — ele inclui os capitais propriamente ditos nos produtos do sistema, ao lado dos bens de consumo; mas, em segundo lugar, uma vez que um capital produzido tem um preço que, em equilíbrio, coincide com o seu custo de produção, procede à relação do preço do bem de capital com o preço do serviço (ou seja, do uso anual) do próprio capital: temos por um lado, por exemplo, o preço, isto é, o custo de produção, de uma máquina; e, por outro, o preço que os empresários que utilizam a máquina pagam anualmente ao seu proprietário para dela poderem dispor no processo produtivo. A relação entre o preço do serviço (excluindo a amortização) e o preço do bem de capital correspondente é a *taxa líquida de rendimento* do capital em questão. Desta taxa há a referir os dois aspectos seguintes: 1) em equilíbrio é necessário que todos os bens de capital tenham a mesma taxa de rendimento: efectivamente, se o bem de capital A tivesse uma taxa de rendimento superior ao bem de capital B, ninguém compraria A, que assim nem sequer poderia ser produzido; 2) vimos já que os sujeitos podem fazer um uso dúplice do seu rendimento: ou o consomem ou o *pouparam*, e a poupança global do sistema serve justamente para a aquisição dos bens de capital que são produzidos (assim, em equilíbrio, o valor destes capitais é igual à poupança do sistema); a poupança é efectuada pelos sujeitos com vista à obtenção de um juro anual; este juro é, em definitivo, o preço do serviço dos capitais adquiridos com a poupança; daí decorre que a *taxa de juro* que «remunera» a poupança é, em Walras, o valor comum da taxa de rendimento dos bens de capital.

Portanto, enquanto os preços dos serviços dos capitais naturais e os preços das várias espécies de trabalho apenas estão sujeitos à condição de igualarem a oferta e a procura de cada serviço, os preços dos serviços dos capitais propriamente ditos devem ser sujeitos a uma condição adicional: encontrarem-se numa certa relação, comum a todos, com os preços dos respectivos bens de capital. Esta condição adicional, que pode também ser descrita como a condição relativa à formação de uma taxa de juro do sistema, é, no modelo walrasiano, o equivalente da condição relativa à formação de uma taxa geral de lucro nas teorias ricardiana e marxiana. Ora, a crítica moderna mostrou que, no sistema de equilíbrio geral de Walras, a condição da unicidade da taxa de rendimento dos vários capitais não pode ser satisfeita. Tecnicamente, a

questão formula-se do seguinte modo: pressupondo os capitais propriamente ditos inexistentes e, portanto, que a produção se processa apenas por obra do trabalho e recursos naturais; se, consequentemente, se suprimissem do sistema de equações de Walras, aquelas que se referem à produção dos capitais novos e à formação da taxa de lucro como valor comum das taxas de rendimento; se, em suma, o problema do capital fosse eliminado, então o sistema walrasiano expressar-se-ia num sistema de equações dotado de soluções e a teoria walrasiana seria economicamente significativa, uma vez que identificaria uma configuração de equilíbrio⁽¹⁷⁾. Porém, se se incluissem na teoria as equações relativas à formação de capital e à determinação da taxa de juro, o sistema de equações não teria solução, devido à impossibilidade de satisfazer todas as condições impostas às incógnitas.

A razão deste facto (sem entrar nos aspectos matemáticos da questão) pode ser exposta tomando em consideração o significado económico das equações walrasianas. Estas constituem a representação de um equilíbrio concorrencial e a existência de soluções é o equivalente matemático do facto de o mecanismo da concorrência conseguir formar preços de equilíbrio. Este mecanismo consiste, muito simplesmente, em que, se existir um excesso de oferta, o preço diminui e, se existir um excesso de procura, o preço aumenta, até chegar ao ponto em que o preço equilibra a oferta e a procura através de modificações das quantidades de mercadorias presentes no mercado. As equações de Walras reflectem estas relações entre preços e quantidades e, precisamente por isso, identificam uma configuração de equilíbrio. No caso específico das taxas de rendimento, qual é o mecanismo concorrencial que leva à sua igualização? Deverá tratar-se do seguinte: suponhamos que o capital A rende 5% e o capital B 3%; seria então necessário que, através de um aumento da quantidade disponível de A relativamente à quantidade disponível de B, se provocasse um aumento da quantidade do serviço de A em relação à quantidade do serviço de B, em tal medida que o preço do serviço de A diminuísse relativamente ao preço do serviço de B até equilibrar as duas taxas de rendimento. Mas, em Walras, as quantidades dos bens

(17) A primeira demonstração deste facto foi apresentada por A. WALD, «Über einige Gleichungssysteme der mathematische Ökonomie», *Zeitschrift für Nationalökonomie*, 1936, (trad. ing. em *Econometrica*, Outubro 1951). Ver ainda uma exposição elementar em C. NAPOLEONI, *op. cit.*, pp. 76-105.

de capital que fornecem serviços produtivos são *dadas*, já que os capitais produzidos no período a que o equilíbrio se refere só fornecerão serviços em períodos posteriores, não considerados no esquema walrasiano; nem seria possível uma hipótese diferente, ou seja, supor que os capitais produzidos fornecem serviços no próprio período em que são produzidos, pois desse modo desapareceria um conjunto de dados, precisamente os relativos aos capitais propriamente ditos, e o sistema resultaria indeterminado. Assim, o mecanismo concorrencial que deveria levar à igualdade das taxas de rendimento não encontra qualquer equivalente matemático nas equações de Walras, que, por isso, deixam de ser adequadas para determinar uma taxa de rendimento geral ⁽¹⁸⁾.

No fundo desta dificuldade analítica da teoria walrasiana existe um modo essencialmente contraditório de conceber o capital. O capital é uma realidade essencialmente unitária justamente porque constitui, *no seu conjunto* e independentemente dos diversos bens que o constituem, o termo de referência relativamente ao qual se determina a taxa de juro. A contradição em que cai Walras reside então no facto de, por um lado, o capital ser fragmentado nas suas diversas componentes (noutros tantos «bens de capital») e, por outro, ser reafirmado como unitário no momento em que isso é inevitável, no momento precisamente em que se introduz a taxa de juro (valor *comum* das taxas de rendimento).

Isto significa que o modo específico como em Walras é realizada a categoria do valor implícita no conceito de economia como relação entre fins e meios escassos, não é um modo formalmente coerente. Por outro lado, sempre no enquadramento daquele conceito, existe uma formulação alternativa da teoria do valor, que recorre a um modo diferente de conceber o capital. Ocupar-nos-emos dele agora, referindo-nos

(18) Cf. GAREGNANI, *op. cit.*, pp. 91-121. Ver também A. GRAZIANI, *Equilibrio generale ed equilibrio macroeconomico*, ESI, Nápoles, 1965, caps. 1-3. M. MORISHIMA num apêndice ao capítulo III da sua obra *Equilibrium, stability and growth*, Oxford University Press, 1964, pp. 83-92 (que reproduz um artigo de 1960) apresenta a demonstração de que o sistema walrasiano completo — isto é, com formação de capital — tem solução «economicamente significativa». Porém, é precisamente este carácter significativo que suscita algumas dúvidas: Morishima obtém a igualdade das taxas de rendimento na condição de alguns «capitais novos» poderem não ser produzidos, isto é, terem valor nulo na solução (p. 91), embora esta condição não pareça aceitável para um sistema como o de Walras (sobre isto ver NAPOLEONI in *La Rivista Trimestrale*, n.º 7-8 Setembro, 1963, pp. 614-615).

à componente principal desta alternativa teórica, que é constituída pela formulação introduzida por Böhm-Bawerk ⁽¹⁹⁾.

A circunstância óbvia de que o capital, ao contrário dos outros «recursos produtivos», não é originário, mas produto, é o ponto de partida da teoria de Böhm-Bawerk. Porém, o carácter peculiar desta teoria reside na sua tentativa de *reduzir* o capital aos recursos originários, trabalho e «terra». Abstraindo, para simplificar (mas sem perda de carácter genérico) da «terra», a ideia central de Böhm consiste em substituir à consideração do capital como conjunto dos «meios de produção produzidos» a consideração do trabalho que em épocas anteriores ao período considerado foi empregue (ou «investido») na produção daqueles meios, tendo naturalmente em conta, como de resto já sucedia em Ricardo e Marx, toda a série de meios de produção que produziram os meios de produção, etc. ⁽²⁰⁾. Esta ideia nada teria de original se Böhm não tivesse em conta não apenas a quantidade global de trabalho investida na produção de uma mercadoria, mas também a época na qual cada quantidade de trabalho que faz parte do total foi investida, e não precisasse que quanto maior é a importância do capital relativamente ao trabalho dirigido para a produção de uma mercadoria, tanto mais elevadas serão as quantidades de trabalho investidas em épocas mais recuadas em comparação com as investidas em épocas mais recentes. Esta última consideração leva-o a procurar uma medida particular da quantidade de capital empregue na produção: se se considerar os períodos que decorrem entre a época em que cada quantidade de trabalho passado foi fornecida e o momento em que o produto ficou disponível, poder-se-á determinar um *período médio de produção*, calculando-o como média aritmética dos diferentes períodos referidos ponderados com as respectivas quantidades de trabalho — quanto maior for o período médio, tanto mais «capitalista» ou «indirecto» é o processo produtivo.

Posto isto, o problema da determinação do juro põe-se, para Böhm-Bawerk, nos seguintes termos: uma vez que o capital mais não é do que trabalho investido em épocas anteriores, porque é que o valor do produto não equivale simplesmente à soma dos valores de todas as quantidades de

⁽¹⁹⁾ A obra principal de BÖHM-BAWERK é *Positive Theorie des Kapitals*, 1.ª ed., 1888. Trad. it. da 4.ª ed. de 1921 (de von Wieser): *Teoria positiva del capitale*, de T. Bagiotti, UTET, Turim, 1957.

⁽²⁰⁾ *Teoria positiva*, cit., pp. 103-155.

trabalho directa e indirectamente empregues na produção do próprio produto, mas pelo contrário, contém uma «mais-valia» ou juro? Em suma, o que é que há na natureza do capital que dá lugar à mais-valia, estabelecendo assim uma diferença entre o contributo dado ao valor pelo produto do trabalho indirecto e o dado pelo trabalho directo? Como é que, se o trabalho é trabalho passado, ele confere ao produto um valor superior ao valor que lhe é conferido pelo próprio trabalho quando o trabalho é actual? Aquele que, mediante a poupança, adquire capital pretende um juro; e isso explica-se (para Böhm) pelo facto de ele renunciar a uma disponibilidade futura e por, devido a razões ligadas à psicologia humana, o presente ser mais valorizado do que o futuro, o que faz que uma riqueza futura só seja escolhida em detrimento de uma riqueza presente se for significativamente majorada. Mas a questão é a seguinte: o que permite ao utilizador do capital na produção pagar este juro? Böhm-Bawerk responde que os métodos «indirectos» de produção são mais produtivos do que os «directos», no sentido de que, por exemplo, 100 unidades de trabalho dão lugar a um produto tanto maior quanto maior for o período médio de produção, ou seja, quanto maiores forem no âmbito do total 100, os termos de trabalho fornecidos em épocas recuadas; e, assim como a poupança é precisamente o que permite a utilização de métodos «indirectos», e tanto mais «indirectos» quanto maior for a poupança, também os aforradores determinam modificações objectivas dos processos produtivos, os quais permitem a satisfação das suas pretensões subjectivas.

Nesta abordagem, o juro apresenta um duplo aspecto. Por um lado, é uma compensação da poupança e, dado o mecanismo psicológico a que se refere Böhm-Bawerk, é evidente que a poupança é uma função crescente da taxa de juro. Por outro lado, é a manifestação da «produtividade» do capital, isto é, dos métodos «indirectos» de produção; é necessário acrescentar, para completar o quadro, que o juro cresce quando cresce o capital (relativamente ao trabalho directo), mas o aumento do juro é menos rápido do que o do capital (que, portanto, tem uma produtividade decrescente), pelo que o uso de novo capital, ou investimento, é uma função decrescente da taxa de juro. Têm-se assim, graficamente, duas curvas em função da taxa de juro: uma crescente, que representa a poupança, e uma outra decrescente, que representa o investimento; elas são assimiláveis respectivamente a uma curva da oferta e a uma curva da procura. O ponto em que elas se encontram determina a taxa de juro de equi-

líbrio que, portanto, é o ponto no qual o preço da poupança coincide com a produtividade do capital. Veremos a seguir que críticas se poderão fazer a esta teoria, embora permanecendo no âmbito restrito do mercado relativo à taxa de juro. Por agora, interessa-nos a questão da possibilidade de utilização desta construção para uma teoria geral do valor no contexto de um modelo de equilíbrio económico geral.

A formulação desse modelo segundo a perspectiva bôhm-bawerkiana comporta uma diferença relevante em relação à formulação de Walras: se aquilo a que Walras chama «capitais propriamente ditos» se traduz em trabalho, tal como vimos, ou seja, se traduz numa entidade homogénea, então, quando se definem os *dados* do problema do equilíbrio, pode esperar-se *dar* o capital no seu conjunto, sem necessidade de fixar as suas componentes simples e deixando assim que a composição do capital global passe a fazer parte das coisas a determinar. Deste modo, um dos dois aspectos da contradição de Walras seria anulado, e todas as equações do sistema teriam a função de determinar, dentro do capital global, qual a composição compatível com a formação de uma taxa geral de rendimento e, assim, de uma taxa de lucro.

Existem dois modos implícitos de realizar esta operação e, embora sejam ambos inaceitáveis, é conveniente referi-los, quer para melhor esclarecer o problema, quer para abrir o caminho a uma solução mais elaborada (que aliás, como veremos, se revelará igualmente falível).

Em primeiro lugar, poderia pensar-se que o capital pode ser dado como uma quantidade global de trabalho, precisamente como a quantidade de trabalho destinada a incorporar-se num conjunto de bens de capital segundo modalidades determináveis pelas condições gerais de equilíbrio. Mas o que caracteriza a redução a trabalho de um bem qualquer não é apenas a quantidade de trabalho, mas também a distribuição desta quantidade pelos períodos em que cada uma das suas partes foi investida. Consequentemente, dividir uma quantidade total de trabalho, relativa ao sistema, em certas quantidades, não chega para caracterizar uma estrutura do capital. Por outras palavras, a quantidade total de trabalho a incorporar no capital global do sistema constitui uma informação insuficiente, pelo que, *dando-se*, o capital deste modo, o modelo ficaria indeterminado.

Em segundo lugar, poderia pensar-se em utilizar o conceito bôhm-bawerkiano de período médio de produção. Neste caso, *dar-se-ia* o período médio de produção *geral*, ou seja, relativo ao sistema no seu conjunto, e atribuir-se-ia ao modelo

a tarefa de determinar quais os períodos médios particulares de que aquele período geral constitui a média. Mas ainda aqui se pode objectar que um certo período médio de produção pode corresponder a estruturas do capital muito diversas, mantendo-se assim uma hipótese de indeterminação. E poder-se-ia demonstrar que a situação não melhoraria, isto é, não se evitaria a indeterminação se se procurasse combinar os dois critérios referidos.

Existe, todavia, uma forma mais exacta de utilizar a proposta de Böhm-Bawerk. Deve partir-se, quase paradoxalmente, do que seria o modo mais ingénuo de dar o capital como grandeza global: isto é, dá-lo como um valor. Isso não teria sentido pela razão evidente de que o valor do capital depende dos preços, os quais fazem parte das incógnitas do sistema de equilíbrio, não se podendo por isso, para determinar os preços, tomar como dada uma grandeza que deles depende; tratar-se-ia, em suma, de um círculo vicioso. Procurou-se todavia insistir nesta ideia, tentando escapar ao círculo vicioso mediante a utilização do período médio de produção que oportunamente se redefiniu. O método ⁽²¹⁾ consiste no seguinte: a) representa-se o valor do capital global como a soma de um certo número de termos, cada um dos quais é constituído pela quantidade de trabalho prestada numa certa época, avaliada pelo salário corrente e majorada dos juros acumulados até à época actual, à taxa corrente (veremos melhor em seguida como se efectua esta operação); b) iguala-se este valor do capital global a uma expressão que contém um único termo, constituído por uma única quantidade de trabalho oportunamente determinada, avaliada pelo salário corrente e majorada dos juros que se acumulam durante um período médio, que se toma como dado e ao qual se atribui o ónus de medir a quantidade de capital. Porém, pode objectar-se a este método que a igualdade em questão mais não é do que a definição, de uma forma implícita, do período médio, o qual passa assim a depender de todas as variáveis do sistema e, em particular, da taxa de juro, de tal modo que não pode ser tomado como dado para determinar preços e taxa de juro sem que de novo se caia num círculo vicioso.

Assim se conclui que a teoria böhm-bawerkiana do juro, embora (abstraindo de críticas de outra natureza que vere-

⁽²¹⁾ É o método seguido por E. LINDHAL, *Studies in the theory of money and capital*, Allen & Unwin, Londres, 1950, 3.^a parte. Para uma exposição da teoria do equilíbrio económico geral de Lindhal pode ver-se NAPOLEONI, *L'equilibrio economico generale*, cit., pp. 115-120.

mos depois) tenha um sentido quando isolada do resto, não pode servir de base para uma teoria geral do valor. Portanto, se a teoria de tipo walrasiano é logicamente invalidada por uma contradição, a de tipo böhm-bawerkiano é invalidada, também logicamente, por um círculo vicioso. E será interessante sublinhar que estas duas versões da teoria neoclássica falham justamente quanto ao problema que se revelara como um obstáculo para a coerência da teoria marxista: isto é, o problema da formação da taxa geral de lucro (que se apresenta como taxa de juro na abordagem neoclássica).

As razões indicadas para os fracassos quer de Walras quer de Böhm-Bawerk são apenas razões imediatas. Existe, porém, uma razão mais de fundo, comum a ambos, que procuraremos agora esclarecer. Do nosso ponto de vista, a questão é importante pelo facto de a teoria neoclássica do equilíbrio económico geral ser a primeira formulação explícita da teoria do valor decorrente do conceito de economia que Robbins viria a precisar mais tarde, mas que em Walras e Böhm era já muito claro. Surge assim o problema de saber se o facto de a teoria neoclássica do capital ser insustentável não comprometerá definitivamente quer aquele conceito de economia, quer a categoria do valor que lhe é homogénea.

A razão de fundo do fracasso da teoria neoclássica do equilíbrio encontra-se na insuficiência do tratamento do significado e do papel do capital no processo económico. Como se recordará, esta teoria considera que, no sistema, existem recursos produtivos *dados*, propondo-se examinar o modo como esses recursos são empregues para a obtenção dos fins determinados pelos sujeitos económicos. Não seria difícil esta abordagem ter em conta o facto de alguns destes dados se modificarem como consequência da mutação das circunstâncias *externas*: poderia ter em conta, por exemplo, uma modificação da oferta de trabalho em consequência de um aumento da população. Tratar-se-ia de aceitar do exterior essa modificação, fazendo variar o valor dos dados relevantes e determinando depois a nova configuração de equilíbrio. Resumindo, uma vez que o *dado*, é, pela sua natureza, uma circunstância externa, o facto de mudar devido a causas externas não suscita qualquer dificuldade particular dentro da lógica desta teoria do equilíbrio. Mas o *dado* relativo ao capital (não importa se definido como um conjunto de grandezas, à maneira de Walras, ou como uma grandeza única, à maneira de Böhm-Bawerk) tem a particularidade de as suas mutações não dependerem de factos externos, sendo antes a

consequência do que sucede *no interior* do sistema considerado pela teoria e, precisamente, da produção dos meios de produção. Deste modo, esta teoria encontra-se perante duas alternativas, que lhe são ambas funestas: a primeira consistiria em ter em conta a circunstância mais característica do capital, ou seja, o facto de este modificar o sistema que o produz, modificando-lhe o ponto de partida — mas deste modo a teoria em questão renunciaria à hipótese dos recursos dados, que no entanto é essencial à sua formulação; a segunda, consistiria em eliminar a característica típica do capital mencionada, considerando-o como um produto *qualquer*, desprovido de efeitos sobre o sistema que o produz e, uma vez que esta segunda alternativa foi efectivamente adoptada (nem poderia ser de outro modo, dado que, na primeira, a dificuldade se apresenta de uma forma *imediata*), convém precisar por que motivo conduz a um beco sem saída. A acção de modificação que o capital exerce sobre o sistema, esta espécie de *feedback* em que o produto aumenta a capacidade produtiva é naturalmente regida por regras, das quais a formação da taxa geral de lucro (ou de juro) representa o resultado global. Mas é evidente que esta regra não tem sentido e não pode realizar-se fora daquela acção; por isso, um esquema que, por um lado, elimina a acção do capital sobre o sistema e, por outro, pretende submeter o capital à regra da taxa geral de lucro, é um esquema necessariamente incoerente, e as dificuldades matemáticas que se lhe deparam mais não são do que a expressão desta incoerência.

4.5. A teoria do juro de Keynes

Como referiremos dentro em pouco, existe uma saída para esta situação, continuando embora dentro do conceito robbinsiano de economia, que se baseia, entre outras coisas, em retomar o conceito fisiocrático, smithiano e ricardiano de «produto líquido». Todavia, será oportuno considerar, antes disso, uma espécie de fase de passagem para esta solução, que é representada pela teoria do juro de J. M. Keynes⁽²²⁾. Este economista movimentava-se sem dúvida no seio da tradição neoclássica, se bem que na sua «variante inglesa», representada não pela teoria do equilíbrio económico geral,

(22) Referimo-nos à teoria do juro desenvolvido por Keynes em *General theory of employment, interest and money*, de 1936; tradução italiana *Occupazione, interesse e moneta. Teoria generale*, de A. Camponongo, UTET, Turim, 1947 (nova edição, 1974).

mas pela teoria dos equilíbrios «parciais» de Marshall. A sua construção teórica — importantíssima, como se sabe, noutros aspectos — não é directamente relevante para as questões do valor, a não ser justamente no que se refere ao conceito de juro subjacente a essa construção. Não podemos dar aqui uma síntese minimamente exaustiva da posição keynesiana, pelo que recordaremos apenas os pontos que se seguem.

Na tradição neoclássica, como vimos, o juro era concebido como o preço da poupança, isto é, como a compensação pela renúncia ao consumo presente, e assim como, por outro lado, a poupança era vista como um contributo essencial para a formação do capital, e, portanto, para o crescimento do sistema, o juro apresentava-se como o preço de um contributo produtivo na mesma medida que o salário. Ora Keynes sublinha que: a) a oferta de poupança não depende tanto da taxa de juro quanto do nível do rendimento; b) por consequência, cessa a função equilibradora da taxa de juro entre poupança e investimento, tanto mais que os investimentos são em geral rígidos relativamente à própria taxa de juro; c) daqui advém que, correspondendo a níveis de rendimento elevados e, portanto, a importantes formações de poupança, os investimentos, ainda que a baixa taxa de juro, são em geral insuficientes para absorver toda a poupança que se forma; d) por isso, o rendimento de equilíbrio (se não intervierem iniciativas de política económica para corrigir a situação: despesa pública) é em geral um rendimento inferior ao máximo permitido pela capacidade produtiva existente e, em particular, pela disponibilidade de trabalho (desemprego). Mas, nesse caso, se a poupança, ou pelo menos parte dela, é inútil ou até prejudicial, ao ponto de um desenvolvimento ordenado do sistema ao nível do pleno emprego requerer (contra a tese tradicional) não uma maior poupança, mas um maior consumo (e aqui encontramos explicitamente retomadas posições malthusianas), o juro deixa de poder ser concebido como o preço, ou compensação, de um acto essencial ao processo produtivo, adquirindo por isso a natureza de uma renda; o rendimento capitalista típico reduz-se ao nível de um rendimento pré-capitalista. A determinação do seu nível é remetida para um âmbito puramente monetário, onde é decisiva a presença e a função de uma figura particular, a do capitalista puramente monetário, isto é, do *rentier* ⁽²³⁾.

É claro que o desenvolvimento consequente desta posição exigiria um acto teórico ulterior que, todavia, Keynes não

(23) *Teoria generale*, cit., caps. 13, 14 e 15.

efectuou: retomar a ideia de que «os rendimentos não de trabalho» têm como origem um excedente, o produto líquido. E é igualmente claro, por outro lado, que a «atmosfera» teórica determinada pelo keynesianismo foi um dos factores que fizeram pressão neste sentido.

4.6. Os modelos de acumulação

Como vimos, existe uma via de saída das dificuldades neoclássicas, que foi já em parte percorrida. Trata-se agora de ver o que em particular a caracteriza, sobretudo no sentido da sua diferenciação relativamente à teoria neoclássica, e qual a sua relação com o conceito robbinsiano de economia. Essa via de saída revelou-se quando os modelos de equilíbrio económico geral foram reformulados pela atribuição ao capital de um lugar e um papel diferentes dos que lhe estavam reservados nos velhos modelos neoclássicos. Mais precisamente, quando todo o processo económico foi representado como estando encerrado dentro da formação de capital, a qual se tornou assim o ponto de partida e, ao mesmo tempo, de chegada do próprio processo. Isto é, enquanto na teoria neoclássica a representação do processo económico implica que o ponto de partida e o ponto de chegada, ou seja, respectivamente os meios e os fins, sejam heterogéneos entre si, uma vez que os meios são constituídos por recursos produtivos e os fins o são por consumos ou por bens de capital que, no entanto, não funcionam como recursos produtivos dentro do esquema de equilíbrio, nestas novas formulações da teoria do equilíbrio, pelo contrário, o início e o termo, os meios e os fins, são homogéneos entre si, dado que se trata em ambos os casos de capital — e a teoria torna-se o estudo da expansão do capital ao longo do tempo.

Este modo de encarar o problema comporta consequências de relevo. A primeira, de que se pode dizer que condiciona todas as outras, é a seguinte: sob uma forma naturalmente muito mais elaborada, retoma-se uma ideia que vimos estar presente na mente do jovem Ricardo, nomeadamente, que o processo produtivo tinha uma estrutura perfeitamente circular. Nos primórdios do seu trabalho teórico, Ricardo limitou esta estrutura à agricultura, considerada como uma actividade que produzia trigo com trigo, de tal modo que o seu produto líquido podia ser estabelecido em termos meramente materiais, como diferença entre o trigo produzido e o trigo empregue na produção. Retomar esta ideia sob uma forma mais elaborada significa, em primeiro lugar, reportar-se

a uma produção diferenciada numa multiplicidade de bens, e, em segundo lugar, considerar que o produto é constituído pelos mesmos bens que constituem o conjunto dos meios de produção e que cada um destes bens se encontra no produto numa quantidade superior (ou, pelo menos, igual) à quantidade em que estava presente no conjunto dos meios de produção; com a consequência, também aqui, de que o produto líquido pode ser determinado (retomando claramente a abordagem fisiocrática, oportunamente generalizada) em termos materiais, como um conjunto de bens em que cada um constitui a diferença (positiva ou, pelo menos, nula) entre a sua quantidade que se encontra entre os produtos e a sua quantidade que se encontra entre os meios de produção. A existência de um produto líquido (isto é, o facto de o produto líquido, calculado do modo referido, ser constituído por quantidades nem todas nulas) representa aqui uma «produtividade», cujas origens ou causas não se averiguam, mas que se considera como o atributo característico de um *estádio da tecnologia* tomado como *dado* no que respeita à análise económica. (E cabe aqui dizer que, sob esta perspectiva, a fisiocracia manifesta alguma inferioridade quanto a estes modelos, uma vez que, embora dentro de um limite sectorial inaceitável, podia ao menos referir-se a uma *causa* precisa da produtividade, isto é, a fertilidade da terra). No que respeita aos «recursos originários», se se trata de recursos naturais, pressupõe-se que estão disponíveis em quantidades «ilimitadas», no sentido de que a sua disponibilidade não põe limites à produção, e, se se trata de trabalho, pressupõe-se que ele pode ser considerado como uma mercadoria qualquer, ou seja, como o produto de um processo particular que tem como meios de produção os bens de consumo dos trabalhadores, sem que, também aqui, fenómenos externos, neste caso de carácter demográfico, impeçam a disponibilidade correspondente às necessidades da produção.

Deste modo, toda a categoria económica é reconduzida ao capital. Já não existem «factores de produção», entre os quais se conta o capital, nem existe um «produto» distinto daqueles factores; apenas existem os bens que constituem o capital, que são, segundo os momentos em que são tomados e considerados, meios de produção e produtos. É certo que terá cabimento perguntar a que título se chama ao conjunto destes bens *capital*, e a questão é tanto mais legítima quanto os autores dos modelos do tipo que estamos a discutir raramente usam este termo ou nem sequer o usam ou, até, negam a sua oportunidade. E efectivamente, nesse contexto, não se

pode falar de capital nem no sentido de Marx, isto é, como relação social de produção, nem no sentido dos neoclássicos, ou seja, como factor particular entre outros factores particulares. Todavia, o uso do termo afigura-se legítimo na medida em que a situação que estes modelos representam retêm, pelo menos, uma característica fundamental da categoria marxiana do capital (que, de resto, se encontra já em Ricardo com razoável clareza), o facto de a produção se justificar a si mesma e à sua auto-expansão, em suma, precisamente o facto de o produto ter sentido enquanto destinado a funcionar como meio de produção, como trâmite para a produção ulterior.

Naturalmente (e é isso que em particular nos interessa aqui), o facto de a circularidade do processo ser representada não ingenuamente, como «trigo que produz trigo», mas sob a forma da multiplicidade dos bens, obriga a incluir na própria representação uma teoria dos preços. É a análise desta teoria dos preços que permitirá determinar qual o destino da teoria do valor nestes modelos e, em particular, qual a sua relação com o conceito robbinsiano de economia. Com este fim, é imprescindível um exame circunstanciado do tipo de teoria que estamos a tratar. Faremos referência, para isso, ao modelo que de algum modo e em certa medida pode ser considerado o precursor dos outros, e que foi formulado nos finais dos anos 30 pelo matemático J. von Neumann⁽²⁴⁾.

Trata-se de um modelo de equilíbrio económico geral que, face a tudo aquilo que vimos até agora, é bastante diferente dos modelos de equilíbrio geral de tipo neoclássico. Seja como for, na (escassa) medida em que é possível estabelecer uma analogia, será mais fácil fazê-lo com a abordagem walrasiana do que com a de Böhm-Bawerk, e isso pelo facto de, como já sucedia em Walras, o capital ser representado em von Neumann como um conjunto de bens, sem qualquer tentativa (ao contrário do que sucede em Böhm-

(24) J. VON NEUMANN, «Über ein ökonomisches Gleichungssystem und eine Verallgemeinerung des brouwerschen Fixpunktsatzes», *Ergebn. mat. Kolloq.*, n.º 8, 1937; tradução italiana com base no texto inglês redigido por O. Morgenstern, in *Review of ec. studies*, 1944): «Un modello di equilibrio economico generale», *L'industria*, n.º 1, 1952. Exposições elementares: C. NAPOLEONI, *L'equilibrio economico generale*, cit., caps. 11, 12 e 13; J. HICKS, *Capitale e sviluppo*, Il Saggiatore, Milão, 1961, caps. XVIII e XIX; L. PASINETTI, *Lezioni di teoria della produzione*, Il Mulino, Bolonha, 1975, p. 235 e seguintes; T. C. KOOPMANS, «Sviluppo economico a un saggio massimo» (1964) na obra *Teoria dello sviluppo economico*, de G. Nardoggi e V. Valli, Etas-Kompass, Milão, 1971.

-Bawerk) de o reduzir a algo de mais «originário». Por outro lado, uma vez que este modo de representar o capital havia determinado, em Walras, dificuldades insuperáveis na identificação de uma única «taxa de rendimento» e, por isso, da taxa de juro, a primeira questão a que convém dar uma resposta é aquela com que de resto, iniciámos esta parte da exposição: de que modo von Neumann representa uma via de saída daquelas dificuldades? O facto é que von Neumann pode, enquanto Walras não podia, eliminar a hipótese de que os recursos (neste caso os bens de capital) são dados em quantidades determinadas. Walras não podia fazê-lo porque, pondo a par do capital outros recursos com natureza «originária», estes últimos, que por definição só podem ser tomados do exterior, não podem ser senão quantidades determinadas em relação ao problema do equilíbrio e, por razões óbvias de simetria, impõem também esta determinação aos recursos que fazem parte dos «capitais propriamente ditos». Mas em von Neumann este condicionamento não existe e, portanto, o seu modelo não impõe uma necessidade de considerar como dada a composição do capital, a qual se apresenta assim como uma incógnita que assumirá, na solução de equilíbrio, a configuração necessária para assegurar uma taxa geral de lucro. Tecnicamente, o problema é tratado do seguinte modo. A situação tecnológica é representada mediante um conjunto de *processos produtivos*, cada um dos quais, quando exercido a um nível definido unitário, se caracteriza por uma lista de *inputs* e uma lista de *outputs*; trata-se, naturalmente, dos mesmos bens, apresentando-se cada um deles quer como *input*, quer como *output*. Cada processo contém, em geral, todos os bens, com a ressalva de que o *input* e/ou o *output* de um certo bem podem ser nulos em certos processos. Efectuar um processo a um certo nível x significa multiplicar por x todos os seus *inputs* e *outputs*; mas os níveis a que se efectuam os processos fazem parte das incógnitas do problema, de tal modo que a composição do conjunto dos bens que constituem o sistema produtivo — isto é, o capital — é o *resultado* do equilíbrio e não um seu *pressuposto*. Este equilíbrio é analisado para uma sucessão indefinida de períodos, ligados entre si no sentido de que o conjunto dos *outputs* de um período constitui o conjunto dos *inputs* do período subsequente. Daqui decorre uma primeira condição de equilíbrio que representa uma limitação óbvia de carácter material: é necessário que, em cada período, os processos produtivos sejam efectuados a níveis tais que a quantidade de um bem que é necessário empregar na produção em todos os processos

não seja maior do que a quantidade que, no período precedente, foi produzida por todos os processos. Satisfeita esta condição, é possível que, no âmbito de um período e para cada bem, a quantidade produzida seja maior do que a quantidade utilizada como *inputs*; nesse caso o equilíbrio é de tipo expansivo. Reflectindo um pouco, ver-se-á claramente que, para esta possibilidade se verificar, é necessário que para cada bem exista pelo menos um processo no qual a quantidade de *output* seja maior do que a quantidade de *input*.

A referida condição de equilíbrio é, porém, insuficiente para tornar determinado o próprio equilíbrio. Com essa finalidade, von Neumann introduz uma nova condição segundo a qual as relações entre os níveis dos processos permanecem constantes de período para período. Isto pode também expressar-se dizendo que, na passagem de um período para o período subsequente, todos os níveis dos processos vêm multiplicados por um mesmo número (incógnita): este número, específico portanto do sistema no seu conjunto, mede a taxa de expansão do próprio sistema (por exemplo, se ele fosse igual a 1,1, teríamos uma taxa de expansão de 10%). Voltaremos em breve ao significado desta hipótese, que parece ser completamente irrealista.

Uma outra condição de equilíbrio diz respeito aos preços. Para cada processo é possível definir, na base dos preços, o valor dos seus *inputs* bem como dos seus *outputs*. O que a concorrência impõe é que cada processo consiga um lucro não maior do que o correspondente à taxa geral do lucro (incógnita); o que se traduz na condição de que, para cada processo, o resultado, correspondente ao valor dos *outputs* majorado do lucro à taxa geral, não seja maior do que o custo, correspondente ao valor dos *inputs*.

Todavia, isto não basta ainda para tornar o equilíbrio determinado: é igualmente necessário um elo entre o vínculo material imposto aos níveis dos processos e o vínculo concorrencial imposto aos preços. Este elo tem duas componentes. A primeira é a seguinte: se, para um certo bem, a quantidade produzida num período como *output* é maior do que a quantidade utilizada como *input* no período subsequente, o preço desse bem (que se apresenta como um bem «livre») é nulo, uma vez que é nula a sua escassez relativamente às necessidades da produção. Quanto à segunda, é a seguinte: se, para um certo processo, o resultado, definido como acima, é menor do que o custo, o nível deste processo é nulo, uma vez que não se apresenta como lucrativo relativamente aos requisitos da concorrência.

Von Neumann, e outros depois dele, demonstraram que todas estas condições podem ser satisfeitas simultaneamente, isto é, que elas identificam uma configuração de equilíbrio, na qual ficam determinados: os níveis relativos dos processos produtivos, os preços relativos, a taxa de expansão e a taxa de lucro. Além disso, resulta daqui que a taxa de expansão e a taxa de lucro são iguais. Esta última circunstância tem particular interesse, valendo a pena examiná-la mais em pormenor.

Se considerássemos separadamente a condição material imposta aos níveis dos processos e a condição concorrencial imposta aos preços, isto é, se prescindíssemos do elo que o modelo institui entre eles, teríamos o seguinte; 1) a taxa de expansão, no interior apenas do vínculo material, seria susceptível de tomar valores infinitos, que, porém, teriam um *máximo*; 2) a taxa de lucro, no interior apenas do vínculo concorrencial, seria susceptível de tomar valores infinitos, que, porém, teriam um *mínimo*; 3) o valor máximo da taxa de expansão é maior do que o valor mínimo da taxa de lucro, de tal modo que, na base do vínculo material e do vínculo concorrencial, existe um conjunto de valores *comuns* à taxa de expansão e à taxa de lucro, com um máximo e com um mínimo. Ora, se se impõe, como sucede no modelo, que sejam nulos os preços dos bens «livres» e nulos os níveis dos processos não lucrativos, daí decorre que, na configuração de equilíbrio, a taxa de expansão e a taxa de lucro pertencem ambas àquele conjunto de valores comuns e, além disso, que elas coincidem. Mas pode dizer-se ainda mais. Se se verificar uma determinada condição relativa à natureza dos processos produtivos (a qual, grosso modo, implica que não existem bens que sejam produzidos mas não sejam utilizados na produção), o conjunto dos valores comuns à taxa de expansão e à taxa de lucro reduzem-se a um ponto, que por isso é, obviamente, o valor máximo da taxa de expansão e o valor mínimo da taxa de lucro. É precisamente isto que se deve esperar do regime de concorrência que, por um lado, impulsiona ao máximo o desenvolvimento da produção e, por outro, forma uma taxa geral de lucro que não vai além do que é permitido pelo produto líquido em termos materiais. A circunstância de a uma estrutura de níveis produtivos que maximaliza a taxa de expansão estar associado um sistema de preços, que compreende uma taxa de lucro (mínima), designa-se pelo nome de «dualidade»: a parte da solução que se refere aos preços é «dual» da parte que se refere aos níveis produtivos (e inversamente).

Assim, o modelo de von Neumann dá a imagem de um processo económico que é essencialmente um processo *produtivo*, no qual o consumo apenas é um momento da produção e a estrutura da tecnologia prevê um produto líquido em termos materiais. Este produto líquido é inteiramente reinvestido na produção, dando assim lugar a um crescimento «equilibrado», isto é, o sistema mantém constantes as proporções entre as suas várias partes; estas proporções são determinadas pelo mecanismo concorrencial de modo a que a taxa (máxima) de crescimento permitida pela tecnologia coincida com a taxa (mínima) do lucro compatível com a concorrência. A hipótese do crescimento (equilibrado), como referimos, revela estar particularmente afastada da realidade, dado que esta última, numa análise mesmo superficial, apresenta economias que se desenvolvem com grandes mutações nas proporções internas: sectores que avançam mais velozmente e outros que avançam mais lentamente. Não obstante, não é difícil ver que esta crítica está, essencialmente, deslocada. As mutações nas proporções internas são quase sempre consequência de modificações tecnológicas: os sectores que se expandem mais rapidamente são os que *inovam* mais. Porém, a inovação tecnológica está excluída do modelo de von Neumann, em que a tecnologia se mantém inalterada de período para período; a hipótese mais conforme com esta ausência de mutações nos métodos de produção é, precisamente, aquela em que as proporções não variam. A crítica, quando muito, seria feita mais atrás, ou seja, quando da assunção da tecnologia dada; mas é uma característica de todos os modelos de equilíbrio, e não teria sentido atribuí-la especificamente ao modelo de von Neumann.

Podemos agora voltar à questão que consideramos essencial: qual é a relação desta teoria do equilíbrio com a definição de Robbins? Ou, por outras palavras; o facto de com o modelo de von Neumann se sair do esquema dos «recursos dados a utilizar para conseguir da melhor maneira fins, também eles dados», será uma razão válida para considerar que o próprio modelo realize um conceito de economia diferente do de Robbins? A resposta é negativa. Começemos por considerar que no modelo em questão o processo produtivo se desenvolve no interior de um vínculo que assenta no facto de os meios de produção serem, em certas alturas, limitados, ou escassos, precisamente porque são os produtos do período precedente; e se existe uma formulação da teoria económica em que seja claro que os preços são índices de escassez, ela é dada pelo modelo de von Neumann, no qual os preços

se anulam se os bens correspondentes forem superabundantes em relação às quantidades requeridas pela produção, e no qual, se se introduzisse uma mutação nos métodos produtivos que, mantendo-se todas as outras circunstâncias, aumentasse a disponibilidade de um bem, o preço deste diminuiria relativamente aos outros. Tudo isto chega para sugerir que, com esta teoria do equilíbrio, permanecemos dentro da lógica do conceito robbinsiano de economia. Tem-se a confirmação disso analisando a natureza do modelo e constatando que nele se encontra quer a relação meios-fins, quer o processo de maximização.

No que se refere ao primeiro aspecto, é certo que tanto a natureza dos meios como a dos fins se encontra aqui modificada em relação à abordagem neoclássica; já não temos, de um lado, como meios, trabalho, terra e bens de capital produzidos (ou, se se quiser, trabalho e terra directos e indirectos) e, do outro lado, como fins, as necessidades, isto é, os consumos. O carácter «circular» do modelo, já invocado, implica pelo contrário que o meio seja completamente homogéneo com o fim: trata-se sempre do capital, que é tomado em dois momentos ou funções diferentes, respectivamente como a riqueza herdada do passado e como o resultado da produção corrente. O facto de, num determinado momento, o que se apresenta como fim ser depois destinado a funcionar como meio não prejudica absolutamente nada a validade da distinção.

Posto isto, vejamos o segundo aspecto da questão, que pode definir-se do seguinte modo: tendo em conta a natureza dos meios e a natureza dos fins, tal como aparecem no modelo de von Neumann, em que consiste o processo das escolhas? Por outras palavras, o que é que se trata de maximizar e quais são as possibilidades entre as quais escolher para conseguir essa maximização? Vimos que a taxa de expansão identificada pelo equilíbrio do modelo é uma taxa máxima, podendo por isso sermos tentados a dizer que a grandeza máxima é justamente a taxa de expansão. Isso é efectivamente verdade, mas num sentido menos simples e imediato do que poderia resultar das considerações feitas até agora. De facto, recordemos que a taxa de expansão até agora considerada é determinada na base da hipótese do desenvolvimento equilibrado: é a taxa máxima de entre todas as taxas possíveis de desenvolvimento equilibrado, ficando portanto em aberto o problema de saber se não serão possíveis desenvolvimentos não equilibrados mais rápidos do que o equilibrado máximo. Deste modo, trata-se de mostrar que

existe um sentido em que o desenvolvimento de von Neumann pode ser considerado máximo relativamente a todos os outros, independentemente do facto de os outros serem ou não equilibrados.

A este respeito, está demonstrado que, em geral, é válido o que se segue. Sabemos que o equilíbrio de von Neumann comporta uma certa configuração dos níveis dos processos produtivos, caracterizada pelo facto de esses níveis terem certas relações entre si, destinadas a permanecerem inalteráveis de período para período. Suponhamos agora que, num determinado período «inicial», o sistema se encontra fora do equilíbrio de von Neumann, no sentido de que a configuração dos níveis é diversa da que corresponde ao referido equilíbrio. Suponhamos depois que, num período «final», distanciado do «inicial» um número não muito pequeno de períodos intermédios, se pretende conseguir uma outra configuração dos níveis produtivos, também ela diferente da configuração de equilíbrio de von Neumann e, em geral, da inicial. Pode agora demonstrar-se que, sob certas condições suficientemente gerais, para que a configuração que se pretende conseguir seja maximizada (isto é, para que, no âmbito das relações entre os níveis que definem a configuração final, o valor absoluto dos próprios níveis seja máximo), o sistema deve seguir um «caminho» que consiste em deslocar-se da configuração inicial, colocando-se no equilíbrio de von Neumann (que é aquele a que corresponde a máxima taxa de expansão *comum* a todos os níveis), seguir este equilíbrio para a maior parte dos períodos intermédios e, finalmente, afastar-se dele para conseguir a configuração final desejada. Esta tese é habitualmente designada pela expressão «teorema da auto-estrada» (*turnpike theorem*), para indicar a circunstância de o itinerário de von Neumann preencher uma função análoga à de uma auto-estrada, que, embora possa não ser o percurso mais directo entre duas localidades, pode apresentar vantagens em comparação com percursos mais directos, em virtude da maior velocidade que permite. Esta imagem justifica ainda, intuitivamente, o facto de a validade do teorema exigir que os períodos inicial e final não estejam demasiado próximos. É claro que este teorema dá uma justificação ulterior da hipótese do desenvolvimento equilibrado, o qual, quando se processa a uma taxa máxima, adquire o carácter de um desenvolvimento *optimal*: a limitação que parecia derivar de ele ser equilibrado revela-se, pelo contrário, como aquilo que o caracteriza como desenvolvimento máximo.

À nossa pergunta inicial podemos assim responder que o problema de escolha resolvido pelo modelo de von Neumann consiste em escolher, entre as diversas composições internas do capital, a que confere a esse mesmo capital a máxima taxa de desenvolvimento. Embora com um conteúdo diferente dos da economia neoclássica (e igualmente do que o próprio Robbins tinha em mente), a estrutura formal da definição robbinsiana é, com von Neumann, perfeitamente respeitada. Esclarecido este ponto, é necessário ver que consequências daí decorrem para o que diz respeito ao conceito de valor. Também aqui será necessário seguir a sugestão de Robbins e ver o que está «por detrás» dos preços. Recordemos que, se se tiver em conta apenas o vínculo material imposto aos níveis dos processos produtivos, são possíveis taxas de expansão infinitas. Se se quiser que a taxa de expansão seja a máxima de entre todas as possíveis, será necessário tomar como referência o sistema de preços; e isto em dois sentidos, que havíamos já posto em evidência: em primeiro lugar, os preços devem ser tais que neles se reflecta a escassez relativa dos bens e, portanto, sejam nulos os preços dos bens livres; em segundo lugar, estabelecido o equilíbrio de cada processo na base dos preços, é necessário que não tenham lugar os processos que obtêm menos do que a taxa geral de lucro. Deste modo, o sistema de preços de equilíbrio de von Neumann é, por assim dizer, o suporte do desenvolvimento máximo. Para além da sua natureza imediata de relações de troca entre as mercadorias, os preços revelam a sua natureza «profunda» de valores de eficiência, se por eficiência se entender desenvolvimento máximo. Deve acrescentar-se que, pondo de parte qualquer questão de coerência formal, a realização por von Neumann do conceito de valor implícito na definição de Robbins tem, relativamente à realização que dele se dá nas teorias neoclássicas, um elemento de superioridade que está ligado à sua maior adequação à natureza efectiva do capital. Aqui, teremos de novo de recorrer a Marx. Para a teoria neoclássica, o capital, como quer que seja concebido, representado e medido, tem essencialmente a natureza de um *instrumento* em relação ao consumo, ou seja, à satisfação das necessidades dos sujeitos (não importa se privados se públicos), os quais põem o problema do consumo, não como sendo de satisfação imediata, mas como projectando-se no futuro, e cuja resolução, no sentido da maximização, exige que, através da «poupança» e da conseqüente formação de capital, se tenha a melhor distribuição do próprio consumo no tempo. Esta perspectiva do processo económico é a conseqüência

directa do facto de o capital ser visto essencialmente como uma coisa, e não, para usar os termos de Marx, como uma relação de produção. Se o considerarmos deste segundo modo (o que, como vimos a propósito de Marx, implica a consciência de que na relação capitalista o trabalho é alienado, havendo uma separação do produtor relativamente ao seu produto e ao seu próprio trabalho), o capital apresenta-se como um fim em si mesmo e, portanto, como início e termo do processo económico (25). Isto não significa (e certamente não significa para Marx) que a natureza intrinsecamente instrumental do capital desapareça; mas significa que ela é colocada, e deve ser reconhecida, tão-só na função histórica do modo de produção capitalista, a qual faz do capital o instrumento de um desenvolvimento da riqueza material, que apenas é condicionado por vínculos internos e que acumula na história as condições objectivas para um fim ele próprio histórico, isto é, o desaparecimento da alienação. A circularidade do processo de von Neumann, o carácter homogéneo do fim e do meio, tornam assim esta teoria bastante mais próxima da natureza histórica do capital do que toda a teoria neoclássica. Não se pretende dizer com isto que a teoria da acumulação de von Neumann é a versão modernizada do marxismo; queremos simplesmente sublinhar que, no domínio do mero mecanismo acumulativo, o modelo em questão apresenta as coisas com um suficiente grau de realismo, se a realidade tem as características que Marx lhe atribui. E queremos dizer ainda que (mas sobre isto voltaremos a falar adiante com maior profundidade), se nos cingimos a esta caracterização marxiana do processo acumulativo, nem por isso o conceito de valor como índice de eficiência capitalista desaparece.

4.7. A planificação

Tínhamos já referido o facto de o modelo de von Neumann ser o precursor de uma série de outros tratamentos análogos (não importa aqui ver se eles se ligam ao de von Neumann de uma forma explícita e consciente ou implícita e inconsciente). Neste contexto não é evidentemente oportuno estar a expor esses tratamentos de uma forma particular; será, porém, conveniente debruçarmo-nos brevemente sobre

(25) Por exemplo: «A actividade finalista do capital só pode ser a do enriquecimento, ou seja, do incremento, da multiplicação de si próprio», (cit., «Principes d'une critique de l'Economie Politique», vol. II).

algumas características gerais destes modelos, importantes para o problema do valor.

Trata-se quase sempre de modelos que têm natureza programática mais do que descritiva⁽²⁶⁾. Eles têm por objectivo determinar programas eficientes de formação de capital, isto é, programas que tenham como fim atingir na máxima medida possível uma determinada estrutura da produção e, portanto, do próprio capital (estrutura definida exogenamente), estando subordinados a vínculos, dados não só, como é óbvio, pelo estágio da técnica, mas também por certos requisitos de consumo que se queiram garantir de período para período. O aspecto que mais nos interessa evidenciar aqui (e que já havíamos encontrado em von Neumann) é o que tem o nome de *dualidade*. Com este termo, repetimos, indica-se o facto de a todo o programa estar associado um sistema de preços (compreendendo a taxa de juro ou a taxa de lucro), de tal modo que o cálculo do programa óptimo, em termos de níveis produtivos, implica necessariamente a determinação dos preços associados a esse programa. Se imaginarmos agora que um modelo deste tipo é o instrumento operativo de uma autoridade planificadora, daí decorre que esta autoridade determina os valores de eficiência com a mesma operação com que calcula o programa eficiente.

Não é possível encarar aqui a questão da planificação em toda a complexidade dos seus aspectos; mas há um ponto que, numa exposição do conceito de valor, deverá ser esclarecido. Vimos que o conceito de economia como ciência da escassez, ou seja, como ciência que estuda o resultado das escolhas que se efectuam em presença de meios escassos, havendo utilizações alternativas, para atingir fins ordenáveis segundo a sua importância relativa, dá lugar a construções teóricas, que são logicamente coerentes na condição de se reconhecer que a subordinação do trabalho ao capital torna o consumo não um fim, mas um vínculo, configurando o fim como o crescimento do próprio capital. Vimos ainda que, nesta perspectiva, surge um conceito particular de valor ligado ao carácter «dual» dos processos de determinação das escolhas optimais. Tudo isto é válido independentemente do

(26) Na maior parte dos casos, estes modelos têm origem no «modelo dinâmico» de Leontief, reformulado como modelo de optimização por R. DORFMAN, P. A. SAMUELSON, R. M. SOLOW, *Linear programming and economic analysis*, McGraw-Hill, Nova Iorque, 1958, cap. 12. Pode ver-se NAPOLEONI, *L'equilibrio economico generale*, cit., cap. 10.

facto de a propriedade do capital ser pública ou privada e de as escolhas serem efectuadas através de um cálculo centralizado ou mediante decisões descentralizadas e coordenadas por um mercado. Deste modo, não deve admirar o facto de a categoria do valor, no sentido que estamos aqui a dar-lhe, estar igualmente presente nas economias planificadas, qualquer que seja o seu grau de centralização, e sempre que elas sejam geridas com critérios e métodos que se inspiram na «racionalidade» das escolhas. O movimento das «reformas» (27), que desde há alguns anos orienta as sociedades de economia planificada (a começar pela soviética) vem confirmar esta tese. É certo que isto implica um juízo bem determinado acerca destas sociedades e que, pelo menos no que se refere à esfera da produção e do consumo da riqueza material, se trata ainda de sociedades capitalistas, pois não basta, para retirar o carácter capitalista a essa esfera, a propriedade estatal das empresas; pelo contrário, é determinante para a confirmação desse carácter, o facto de o trabalho ser trabalho assalariado, isto é, separado do produto e avaliado com base nos custos da sua reprodução como força de trabalho. Também neste ponto poderemos apoiar-nos na opinião de Marx. Existe uma passagem dos *Fundamentos da crítica da economia política* em que ele discute a questão de se poder ou não dizer do trabalho que é «produtivo»: será útil referirmo-nos aqui a esta passagem, pois dela nos serviremos também para outras questões que veremos a seguir. Após haver recordado que, nas condições determinadas pelo modo de produção capitalista, o trabalho «só é produtivo na medida em que é assumido no capital, em que o capital constitui a base da produção e o capitalista é quem comanda a produção», e após ter sublinhado que, nas condições do trabalho assalariado, «o trabalho, tal como existe no operário, em antítese ao capital e, portanto, na sua existência imediata, separada do capital, não é produtivo», Marx, em polémica com aqueles (os «socialistas ricardianos») que imaginam que a relação capitalista implica simplesmente uma subtracção por parte do capital dos frutos da produtividade do trabalho, ao qual seria assim retirado o direito à apropriação integral do produto, e que, portanto, o capital e o lucro podem ser suprimidos permanecendo o trabalho na sua forma actual, conclui: «Deixar subsistir o trabalho assalariado e, ao mesmo tempo,

(27) Sobre isto, ver M. KASER, J. G. ZIELINSKI, *La pianificazione nell'Europa orientale*, Feltrinelli, Milão, 1975, e em particular a introdução de C. Boffito a esta obra.

suprimir o capital, é portanto uma reivindicação que se contradiz e se destrói a ela própria» (28). Poderá subsistir a dúvida sobre se Marx terá previsto que a tentativa de realizar esta operação contraditória reproduziria o «capitalista que comanda a produção» na forma do Estado capitalista, mas foi justamente isso que aconteceu, sendo portanto natural que na situação assim determinada, as categorias da produção capitalista se reafirmem como única saída possível para uma gestão da economia que pretenda ser submetida a regras.

4.8. Distribuição e desenvolvimento

Voltando agora aos modelos de acumulação de capital, põem-se três questões, todas elas relevantes para o problema do valor, que deverão ser tomadas em consideração. A primeira refere-se ao conceito de distribuição do rendimento que estes modelos implicam; a segunda refere-se aos obstáculos que podem ser postos à expansão da disponibilidade dos recursos naturais e de trabalho; a terceira (estritamente relacionada com a segunda) refere-se à inovação tecnológica.

Sobre o primeiro ponto já referimos que, em relação à tradição neoclássica, que vê um contributo produtivo específico por detrás de todas as formas de rendimento, o modelo de von Neumann implica uma retomada do conceito clássico de produto líquido ou excedente; este excedente é identificado em termos materiais, mediante a formulação do processo produtivo como um processo circular; dado o sistema dos preços que é determinado como componente da configuração de equilíbrio, esse excedente torna-se um lucro, e a solução do modelo precisa uma relação com o valor do capital, isto é, a taxa de lucro. Algo de semelhante se verifica nos outros modelos a que aludimos. O salário, na formulação original de von Neumann e nas de outros autores, reduz-se ao valor dos meios de subsistência, que se consideram determináveis sobre a mesma base em que se determinam os meios de produção necessários aos vários processos produtivos. Supõe-se que o lucro é inteiramente investido, isto é, transformado por inteiro em capital adicional, ao mesmo tempo que, obviamente, o salário é inteiramente consumido.

Mas nenhuma destas hipóteses é essencial: pode supor-se ou que o lucro é em parte consumido e em parte investido, ou

(28) *Fundamentos da crítica...*, *op. cit.*

que uma parte do salário participa no produto líquido e que essa sua participação é por sua vez em parte consumida e em parte poupada para o financiamento dos investimentos. O sistema dos preços e a taxa de desenvolvimento são naturalmente influenciados por esta alteração das hipóteses. É particularmente interessante mencionar o que se verifica quando o lucro é em parte destinado ao consumo. Neste caso, a taxa de desenvolvimento deixa de ser igual à taxa de lucro, mas é igual ao produto da taxa de lucro pela percentagem poupada do próprio lucro: assim, por exemplo, se a taxa de lucro é, em equilíbrio, de 20 %, e o lucro é poupado em 1,80 %, a taxa de expansão do equilíbrio será de 16 %⁽²⁹⁾.

Passemos ao segundo ponto. Fazendo de novo referência ao modelo de von Neumann, podemos dizer que a expansão que ele define poderia continuar até ao infinito, se não intervissem circunstâncias exteriores capazes de pôr obstáculos a essa expansão. Quais poderão ser esses obstáculos decorre imediatamente, como já observámos, da consideração de que a expansão definida pelo modelo requer duas condições: por um lado, uma disponibilidade ilimitada de recursos naturais e, por outro, um aumento da população activa capaz de fornecer a força de trabalho necessária. Examinemos separadamente estas duas condições. É claro que a disponibilidade ilimitada de recursos naturais está em contradição com a própria hipótese de tecnologia constante específica do modelo: efectivamente, no âmbito de uma certa técnica, os recursos naturais que se conhecem e se desfrutam são o que são e a sua disponibilidade é o que é; por isso, sempre no âmbito dessa técnica, chegará certamente um momento em que os recursos conhecidos terão sido desfrutados integralmente, e em que já não será possível uma expansão ulterior. Este obstáculo é naturalmente superável, mas para isso é necessário que a tecnologia do sistema se modifique e se ponha em condições de desfrutar outros recursos anteriormente desconhecidos ou que não se sabia como utilizar no processo produtivo. No que toca à segunda condição, é evidente que, se a taxa de crescimento da população activa for inferior ao que o estágio da tecnologia torna possível, surge um obstáculo à expansão em tudo análogo ao determinado pela disponibilidade de recursos naturais. Também este obstáculo não é insuperável, mas ainda aqui é necessária a introdução de

(29) Cf. M. MORISHIMA, *op. cit.*, cap. v; L. PASINETTI, *Growth and income distribution*, Cambridge University Press, 1974, ensaios IV, V e VI.

novos métodos produtivos; neste caso, eles devem ser tais que a quantidade de trabalho necessária para produzir a unidade de cada bem diminua. A acção destes dois limites far-se-ia sentir no sistema como uma queda da taxa de lucro devido ao aumento do custo dos recursos e/ou do trabalho, e as modificações técnicas necessárias para reconstituir a taxa de expansão seriam motivadas pela tendência para recuperar níveis superiores de taxa de lucro.

Porém, reportando-nos a uma economia capitalista com propriedade privada das empresas, existe um processo bem definido mediante o qual as modificações nos métodos de produção, as *inovações*, são introduzidas previamente e independentemente do facto de os limites impostos pela disponibilidade de recursos e de trabalho determinarem a sua necessidade.

Esta questão ocupou um lugar importante na história do pensamento económico; os economistas clássicos (Smith, de uma forma particular) e sobretudo Marx ocuparam-se longa e detalhadamente deste facto. Teremos aqui sobretudo presente o exame do processo inovador feito por um dos maiores economistas contemporâneos, J. Schumpeter ⁽³⁰⁾. É de assinalar, em especial, que Schumpeter considera a inovação como a rotura de um equilíbrio que ele descreve em termos essencialmente walrasianos. Todavia, na sua argumentação nada há de essencial que dependa deste tipo de referência, e pode-se perfeitamente imaginar que o processo representado na sua teoria tenha como ponto de partida um equilíbrio semelhante ao de von Neumann. Nesse equilíbrio, como sabemos, o crescimento é puramente quantitativo (pelo que o designámos pelo termo de «expansão»), no sentido de que no sistema se repetem até ao infinito sempre os mesmos eventos, embora em escala alargada, e também no sentido («dual» do precedente) de que o sistema dos valores económicos se mantém inalterável no tempo. Nestas condições, a actividade de quem dirige o processo produtivo (qualquer que seja a sua configuração institucional) é essencialmente uma actividade de rotina: as decisões, uma vez tomadas, são válidas para sempre, e nada mais resta fazer do que repetir

⁽³⁰⁾ A teoria schumpeteriana do desenvolvimento encontra-se exposta principalmente em duas obras: *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, primeira ed., 1911, quarta ed., 1934; trad. it. *Teoria dello sviluppo economico*, Sansoni, Florença, 1971; trad. ingl. *Theory of Economic Development*, Harvard Un. Press, Londres e *Business Cycles*, McGraw-Hill, Nova Iorque, 1939 (edição abreviada do mesmo editor, 1964).

a sua execução até ao infinito. O que falta, em termos schumpeterianos, é a actividade *empresarial*, se se indicar por este termo (num sentido naturalmente diferente do de Walras) uma actividade que determina *modificações* no processo produtivo e, portanto, no sistema dos valores económicos. As modificações produzidas pela actividade empresarial são, tipicamente, as seguintes: 1) produção de novos bens, 2) utilização de novos materiais, 3) utilização de novas fontes de energia, 4) introdução de novos tipos de máquinas, 5) adopção de novas formas de organização. A primeira questão a que é necessário responder é a seguinte: porque são introduzidas as inovações? O que leva o empresário a ser aquilo que é? A questão é muito complexa, e não pretendemos entrar aqui numa análise motivacional. Basta, por isso, pôr em evidência que a inovação é a fonte de um *lucro*, embora seja aqui necessário um esclarecimento terminológico. Vimos que também na configuração de equilíbrio existe um lucro, que tem origem no excedente ligado a um certo estágio da técnica produtiva. Schumpeter não lhe chamaria lucro, pelo contrário, contestaria mesmo a sua existência: uma reformulação do conceito schumpeteriano de equilíbrio que utilize uma teoria da produção contendo a ideia de excedente deveria, provavelmente, afirmar que o excedente, em equilíbrio, é todo consumido (salvo, eventualmente, o que é necessário para fazer face ao aumento da população), na medida em que se transformaria todo em rendimento de tipo salarial, incluindo aqueles que cabem aos directores-administradores do imutável processo produtivo. Pelo contrário, Schumpeter reserva o termo lucro para indicar o rendimento específico alcançado por um empresário devido ao facto de a sua inovação abalar o sistema de valores correspondente ao equilíbrio.

Este processo (que foi representado, em termos quase idênticos, por Marx ⁽⁴³⁾) pode ser descrito da seguinte forma. O empresário-inovador ou produz novos bens, anteriormente desconhecidos no mercado, ou produz bens já conhecidos a custos superiores aos suportados pelos velhos produtores. No primeiro caso, não tendo concorrentes, pode praticar preços de venda sem qualquer relação com os custos; no segundo caso, deve aceitar os preços de venda vigentes no mercado, mas suporta custos que não têm relação com aqueles preços; num e noutro caso, consegue uma diferença entre resultados e custos que constitui precisamente o lucro

(43) O *Capital*, Livro I.

ligado à inovação. Este lucro deriva portanto, em todos os casos, da rotura das relações que ocorrem, em equilíbrio, entre os valores económicos. Quando a inovação se generaliza, a posição particular do inovador é destruída e a concorrência produz um novo sistema de valores de equilíbrio que elimina o lucro. Trata-se, naturalmente, de uma eliminação relativa à empresa inovadora (ou melhor, ex-inovadora); mas relativamente ao sistema no seu conjunto, o lucro não desapareceu, antes se «difundiu» no próprio sistema, que o incorpora na nova situação de equilíbrio sob a forma de riqueza acrescentada em comparação com a antiga situação.

Tendo presente tudo o que acabámos de expor, o processo de *desenvolvimento* capitalista, descrito por Schumpeter, pode ser posto nos seguintes termos (que, repetimos, assumem como representação da configuração de equilíbrio não a teoria walrasiana, mas a teoria da produção como processo circular):

a) No âmbito de uma tecnologia dada, caracterizada por um certo excedente, o sistema expande-se de uma forma equilibrada, com uma taxa de expansão constante, que depende daquele excedente, e com um sistema de valores constante, que inclui uma taxa geral de lucro coincidente com a taxa de expansão. Este tipo de expansão dura até que surjam obstáculos derivados do esgotamento dos recursos naturais que a tecnologia dada consegue utilizar, ou de uma disponibilidade insuficiente de força de trabalho, e até ser interrompido por actos inovadores orientados para a obtenção de uma taxa de lucro superior ao que a expansão em questão normalmente consente.

b) Quando os recursos naturais acessíveis no âmbito de um certo horizonte tecnológico deixam de estar disponíveis devido a esgotamento material, ou só se tornam disponíveis a custos mais elevados, surge um obstáculo à expansão puramente quantitativa, que se manifesta por uma queda da taxa de lucro anteriormente prevalecente. Daí resulta um incentivo para introduzir todas aquelas inovações, que permitem utilizar recursos naturais novos e, portanto, elevar a taxa de lucro e as próprias possibilidades de expansão do sistema.

c) Se a taxa de crescimento da força de trabalho (uma vez esgotada a eventual disponibilidade de força de trabalho derivada do desemprego) é menor do que a taxa de expansão consentida pelo estágio da tecnologia, surge um segundo obstáculo à expansão puramente quantitativa, que de novo

se manifesta como queda da taxa de lucro. Daí resulta um incentivo para introduzir todas as inovações que reduzem a necessidade de trabalho por unidade de mercadoria produzida e, portanto, reconstituem a taxa de lucro e as possibilidades de expansão.

d) Mas a empresa capitalista apresenta também uma tendência para a inovação independentemente da necessidade de defender o lucro dos dois obstáculos agora mencionados. Isso deve-se ao facto de a empresa procurar todas as ocasiões possíveis para conseguir um lucro maior do que o correspondente à taxa geral de lucro da configuração de equilíbrio. As inovações, rompendo o sistema de valores correspondente ao equilíbrio, dão às empresas que as introduzem a possibilidade de conseguir ganhos diferenciais relativamente às outras empresas. Estes ganhos, por um lado, são continuamente anulados pela generalização dos novos bens e dos novos métodos e, por outro, renovam-se continuamente pela introdução incessante de outras inovações.

e) As inovações, qualquer que seja a sua origem, dão lugar a um processo de *desenvolvimento*, que contém conjuntamente e, pode bem dizer-se, em constante luta entre si, a tendência para a expansão equilibrada de carácter puramente quantitativo e a tendência para a mutação e para o salto qualitativo; é precisamente a esta segunda tendência que está ligado o carácter não equilibrado do desenvolvimento real. Estas duas tendências desenvolvem-se, como é óbvio, contemporaneamente. Todavia, proceder à sua distinção, mesmo que artificialmente, pode ajudar a compreensão do processo, que poderá ser agora representado da seguinte maneira: de uma certa expansão equilibrada, caracterizada por um sistema de níveis relativos dos processos produtivos, por um sistema de preços e por um certo valor da taxa de expansão e da taxa de lucro, passa-se, em virtude das inovações introduzidas pela actividade empreendedora, a uma nova configuração de equilíbrio, caracterizada por um novo sistema de níveis produtivos e por um novo sistema de preços, aos quais corresponde um novo valor da taxa de expansão e da taxa de lucro, valor este que se pode pressupor ser superior ao característico da precedente configuração de equilíbrio, em consequência das modificações acarretadas pelas inovações para a formação do excedente. Esta nova configuração de equilíbrio será uma vez mais perturbada pelas inovações, e assim por diante. A circunstância de a taxa geral de lucro, que tende a reafirmar-se mediante a reabsorção dos lucros diferenciais decorrentes das inovações, ser uma

taxa crescente, pode ser modificada pelo facto de ser igualmente crescente a participação do salário no produto líquido do sistema (o que se verificou historicamente).

f) No processo agora descrito a *concorrência* assume dois significados. Na configuração de equilíbrio, a concorrência tem por efeito a distribuição dos capitais entre as várias actividades de modo a que a taxa de lucro seja a mesma em toda a parte; isto é, o seu efeito é a formação da taxa geral, ou média, de lucro. Mas no processo de desenvolvimento emerge um outro tipo de concorrência, a que as empresas inovadoras fazem às empresas que ainda seguem vias tradicionais, e também aquela que as empresas que começam igualmente a aplicar as inovações fazem àquelas que primeiro encetaram novas vias. A concorrência que se processa no interior de um equilíbrio pode chamar-se *estática*, enquanto àquela que faz sair o sistema de um equilíbrio preexistente e tende a realizar um equilíbrio novo, pode chamar-se *dinâmica*. A ligação que se processa entre estes dois tipos de concorrência é clara: a actividade empreendedora, mediante a concorrência dinâmica decorrente das inovações, destrói a configuração de equilíbrio da concorrência estática, revolucionando o sistema de valores que lhe corresponde e, em particular, diversificando as taxas de lucro; a difusão das inovações utiliza a concorrência dinâmica para reconstituir no final uma situação de concorrência estática com um novo sistema de valores e com uma outra taxa de lucro.

4.9. Ainda sobre a planificação

O esquema schumpeteriano do desenvolvimento refere-se, como dissemos e como resulta claramente da exposição que dele fizemos, a uma economia de mercado, isto é, a uma economia em que o carácter descentralizado das decisões tem a possibilidade de se manifestar e de operar plenamente, em relação à introdução das inovações; o protagonista deste tipo de desenvolvimento é, em suma, o empresário individual, que se relaciona com o resto do sistema pela mediação do mercado. Como se coloca a questão das inovações relativamente a uma economia planificada? A relevância do problema decorre da consideração de que, no que se refere à situação de equilíbrio, a diferença entre mercado e plano é essencialmente evanescente: quando os acontecimentos se

repetem de uma forma imutável e as decisões, uma vez tomadas, devem ser repetidas até ao infinito, o modo como elas inicialmente se formaram, a partir do centro ou da periferia, deixa de ter importância. Mas quando se trata de tomar decisões inovadoras, que quebram a estaticidade dada dos acontecimentos, então esse modo adquire a máxima importância. O mecanismo dos lucros diferenciais como incentivo fundamental para as inovações, que vimos ser característico, de acordo com Schumpeter, da economia de mercado, deixa evidentemente de funcionar numa economia planificada, que, ao contrário do que sucedia no domínio do equilíbrio, deve exprimir neste domínio, métodos peculiares. Se está ou não em condições de o fazer, é uma questão que não podemos encarar aqui, nem sequer recorrendo à análise das experiências de planificação de que temos historicamente conhecimento. Limitamo-nos a recordar que, na doutrina, existem a esse respeito três posições principais.

Uma primeira posição foi expressa, ainda recentemente, pela velha tradição «liberal» que saiu derrotada do debate que, nos anos 20 e 30, se desenvolveu no Ocidente entre adversários e fautores da «planificação socialista»⁽³²⁾. Os primeiros foram derrotados por terem baseado a sua crítica na suposta «impossibilidade do cálculo económico» na economia planificada; a isto os segundos puderam contrapor (vitoriosamente) que a determinação da configuração de equilíbrio (seja no aspecto da «produção», seja no aspecto «dual» do valor) pode ser concebida quer como o resultado de um mecanismo de mercado, quer como o resultado de um cálculo em sentido estrito e literal, isto é, de um plano. Porém, a controvérsia foi conduzida, precisamente, em termos de equilíbrio, o que deixou aos «liberais» a possibilidade de

(32) A discussão iniciou-se com a negação da possibilidade de uma gestão racional da economia planificada por parte de L. VON MISES, «Die Wirtschaftsrechnung im sozialistischen Gemeinwesen», *Archiv für Sozialwissenschaften*, 1920, e *Die Gemeinwirtschaft. Untersuchungen über den Sozialismus*, Jena, 1922 (tradução inglesa *Socialism*, Londres, 1936). Contributos posteriores, conjuntamente com a tradução inglesa do artigo de von Mises de 1920, foram reunidos por Hayek em *Collectivist economic planning*, Londres, 1935. As respostas da parte «socialista» vieram de O. LANGE, «On the economic theory of socialism», *Review of ec. studies*, Outubro de 1936 e Fevereiro de 1937; H. D. DICKINSON, «Price formation in a socialist community», *Ec. Jour.*, Junho de 1933, e *Economics of socialism*, Oxford University Press, 1939; M. DOBB, *Political economy and capitalism*, George Routledge & Sons, Londres, 1937, capítulo viii.

objectarem que a conotação mais peculiar do mercado é a sua capacidade de inovação ligada à figura do empresário, e que neste domínio de confronto, muito mais importante, a planificação, ligada como está à simples administração, está inevitavelmente em decadência ⁽³³⁾.

A segunda posição é exactamente o contrário da primeira. Afirmar que a planificação, em virtude da possibilidade que a caracteriza de considerar o sistema económico no seu conjunto, são possíveis iniciativas empreendedoras, que já não seriam acessíveis aos empresários individuais. Estas iniciativas — de que é um exemplo típico e frequentemente citado a rápida industrialização de uma economia subdesenvolvida — requerem capacidades de coordenação das quais o mercado estaria completamente desprovido ⁽³⁴⁾. Por outras

⁽³³⁾ L. VON MISES, *Human action*, Yale University Press, Nova Iorque, 1949. Para sermos exactos devemos dizer que von Mises nunca se considerou derrotado na polémica que se desenvolveu antes da guerra. Pelo contrário, o facto de autores como Lange e Dickinson («que estão familiarizados com o pensamento económico») terem imaginado a economia socialista como a reprodução (para von Mises, impossível) dos mecanismos e das instituições do mercado, foi por ele considerado como a prova das suas teses negativas (*ibid.*).

⁽³⁴⁾ Ver, por exemplo, DOBB, «Pianificazione» in *Dizionario di economia politica*, Edizioni di Comunità, Milão, 1956: «Em conclusão, pode dizer-se que numa economia planificada o desenvolvimento pode ser empreendido de uma maneira mais contínua e estável (ou seja, sem as interrupções devidas a crises periódicas e flutuações), e com uma maior economia de meios para atingir determinados objectivos. Isto torna-se possível precisamente porque o desenvolvimento, sendo planificado com antecipação, está afectado por uma menor incerteza, não podendo ser afastado do seu curso normal pelas tendências de carácter acumulativo que actuam num sistema de individualismo atomista — quer sejam inerentes à mecânica (por assim dizer) desse sistema mal ele se afaste de uma linha de desenvolvimento de «equilíbrio», como defendem certos teóricos modernos do ciclo económico, quer derivem das influências especulativas radicadas nas vagas irracionais e auto-reforçadas da psicologia do mundo dos negócios. Além disso, certos tipos de desenvolvimento, que dificilmente se concebe possam ser empreendidos por um sistema individualista não planificado (a menos que surja uma coincidência fortuita de circunstâncias favoráveis), tornam-se factíveis em regime de planificação. Entre estes tipos de desenvolvimento contam-se justamente aqueles que possuem num grau máximo um carácter de revolucionarização e que mais se afastam da rotina tradicional. Isto sucede quer porque a coordenação *ex ante*, determinada pela planificação à escala nacional, reduz (como vimos) a incerteza de que está afectada toda a acção económica, quer porque a unidade no âmbito da qual são tomadas as decisões económicas é suficientemente vasta para poder considerar todas as consequências sociais do desenvolvimento (enquanto o empresário individual de uma

palavras, segundo esta posição, o mercado poderia determinar processos de desenvolvimento caracterizados pelo facto de os acréscimos de capital serem relativamente modestos em função do capital já acumulado, enquanto a planificação se tornaria indispensável quando se pretende um desenvolvimento tão rápido que os acréscimos de capital devam assumir ordens de grandeza análogas às do capital existente. Esta tese contém, em nossa opinião, elementos de verdade muito importantes, que poderiam perder-se se ela não for reformulada de modo a ter em conta um problema muitas vezes subestimado pelos seus defensores. Já referimos que o equilíbrio e o desenvolvimento são dois momentos do processo económico que só de uma forma muito abstracta se poderão considerar separados: o esquema segundo o qual o desenvolvimento rompe um equilíbrio preexistente, inova, e tende depois para um novo equilíbrio, por sua vez destinado a sucumbir por outras acções de desenvolvimento, isto é, o esquema que prevê uma *alternância* pura e simples entre os dois momentos, é um artifício que pode ter grande valor expositivo e didático, mas que está muito longe da realidade das coisas. Para o problema em discussão, isto significa que todo o processo de desenvolvimento, qualquer que seja a sua origem e natureza, altera com continuidade, e não por saltos, os dados do cálculo económico, que se torna por isso tanto mais difícil quanto mais intenso é o próprio desenvolvimento. Torna-se agora razoável a tese segundo a qual um processo de decisões descentralizadas, como o mercado, possui capacidades de *adaptação a essa mutação contínua* muito superiores às duma planificação centralizada. Deste modo, os defensores de que a planificação está em condições de promover acções inovadoras de grande importância e que vêem aí a sua superioridade, correm o risco de verem reaparecer um motivo de inferioridade da planificação num domínio em que de bom grado teriam considerado os problemas como resolvidos.

economia não planificada, ao decidir se vale ou não a pena empreender uma acção económica, só pode ter conhecimento de uma pequena parte destas consequências — as que lhe dizem directamente respeito). Todos estes elementos constituem, seja como for, a superioridade potencial da planificação como mecanismo económico; essa potencialidade poderá ser aproveitada por qualquer sistema planificado particular numa medida maior ou menor, de acordo com o sucesso e eficiência com que o próprio sistema é conduzido». Ver ainda de Dobb, *On economic theory and socialism*, Routledge & Kegan Paul, Londres, 1957.

Existe, naturalmente, um modo muito simples de evitar semelhante risco: consiste em *negar importância ao problema do cálculo*. A tese, no seu essencial, é a seguinte: o cálculo tem a ver com a melhor utilização dos recursos; mas o problema fundamental da planificação não é empregar do melhor modo determinados recursos, mas aumentar e modificar os próprios recursos através da acumulação; portanto, o cálculo não é um aspecto relevante da planificação. Esta tese teve, até há relativamente pouco tempo, um certo sucesso, especialmente entre alguns economistas ocidentais que se reclamam do marxismo⁽³⁵⁾. Todavia, perante a urgência com que os problemas do cálculo (e, portanto, do valor) se puseram em todas as sociedades de economia planificada, também estes economistas tiveram posteriormente de rever as suas posições⁽³⁶⁾. Aqui interessa-nos, sobretudo, procurar pôr em evidência as razões de princípio que tornam pouco rigorosas essas posições. Uma primeira objecção, muito simples, que se pode adiantar, é a seguinte: o aumento e a modificação dos recursos constitui por si um objectivo particular, que, como tal, está em concorrência com outros objectivos igualmente possíveis, por exemplo, um consumo presente maior do que aquele que se teria se se acumulasse muito para aumentar e modificar os recursos. Por outro lado, a acumulação pode, em geral, ser efectuada de mais de uma forma, sobretudo se comportar mutações qualitativas. Portanto, surge em qualquer caso um problema de escolha e, por conseguinte, de cálculo. Mas uma sistematização conceptual suficiente desta questão parece requerer uma definição clara da relação entre a optimização num contexto de equilíbrio e o espírito empreendedor-inovador. Essa relação pode ser configurada do seguinte modo: a optimização consiste em escolher, entre várias alternativas de uso de determinados meios, aquela que realiza um fim num grau máximo; o espírito empreendedor consiste, em primeiro lugar, num alargamento do leque dos fins susceptíveis de serem alcançados e, em segundo lugar, num alargamento do campo das alternativas e meios que permitam atingir os fins em maior grau, em comparação com os meios anteriormente existentes. O desenvolvimento — mesmo no sentido forte, isto é,

(35) M. DOBB, «Pianificazione», cit., pp. 1119-1122.

(36) M. DOBB, *Welfare economics and the economics of socialism*, Cambridge University Press, 1969; *Argument on socialism*, Lawrence & Wishart, Londres, 1966.

qualitativo, deste termo — não é, portanto, uma saída do problema da relação meios-fins, e, conseqüentemente, do problema das escolhas maximizantes; pelo contrário, é um processo de modificação dos termos em que aquele problema se põe. Se as coisas são assim, então o risco a que nos referimos anteriormente não pode ser evitado, tendo antes de ser encarado frontalmente.

É isto que caracteriza especificamente a terceira posição acerca do problema da relação entre planificação e actividade empresarial. Esta apresenta-se, até aos nossos dias, como uma posição essencialmente ecléctica, na medida em que é uma combinação das duas posições precedentes, mesmo que porventura encerre a possibilidade de desenvolvimentos teóricos relevantes capazes de lhe conferir maior autonomia e rigor. Essencialmente, ela propõe uma coexistência de decisões centralizadas e de decisões descentralizadas e, assim, de planificações e de relações de mercado, de modo que pelo menos as grandes escolhas, que poderiam chamar-se de «estratégia do desenvolvimento», permanecem confiadas à autoridade planificadora, enquanto as escolhas mais particulares são remetidas para centros periféricos, dos quais as empresas constituiriam a estrutura fundamental. Às empresas seria assim reconhecida uma autonomia de acção comportando necessariamente, como elemento de reunificação e de coordenação, o mercado e, portanto, a formação «concorrencial», e não pela via do cálculo em sentido restrito dos valores económicos; por outro lado, tratar-se-ia de um mercado fortemente condicionado pelas escolhas estratégicas centralizadas⁽³⁷⁾. Não é aqui possível aprofundar este argumento. Todavia, parece-nos útil mencionar um aspecto com algum interesse, pelo menos para esta exposição da história do conceito do valor. Vimos, a propósito dos modelos de produção de carácter circular, que neles a taxa de expansão depende, para além da importância do produto líquido permitido pela tecnologia, também da porção desse produto que é poupada. Ora, uma tendência quase constante na teoria da planificação mas que caracteriza de uma forma particular a terceira posição referida, consiste na afirmação de que, entre as tarefas mais naturalmente imputáveis à decisão da

(37) É uma posição frequente nos promotores e nos estudiosos das «reformas» na Checoslováquia, Hungria e Polónia. Veja-se o livro citado na nota 27, bem como J. WILCKZYNSKI, *L'economia dei paesi socialisti*, Il Mulino, Bolonha, 1973.

autoridade planificadora, se conta a fixação da taxa de expansão através da determinação da percentagem poupada do produto líquido. A justificação desta tese reside em que apenas a comunidade está verdadeiramente em condições de avaliar a importância relativa da riqueza futura em relação à riqueza presente, e, portanto, se existe algo que *deve* ser subtraído às decisões individuais, é precisamente o valor da taxa de expansão. Por outro lado, se se pensar que, como vimos, deste valor depende todo o sistema dos valores económicos dos bens produzidos, verificar-se-á como a questão é importante.

5. A TEORIA DOS PREÇOS DE PIERO SRAFFA

5.1. Produção de mercadorias com mercadorias

Mas, chegados a este ponto — depois de termos visto qual é o âmbito de aplicação destes modelos de produção circular, ou de acumulação, como se queira dizer, e qual a sua relação com a questão do desenvolvimento — surge um problema de extrema importância. Efectivamente, por um lado, estes modelos contêm um conceito de valor, que, com base na categoria da «dualidade» já referida, deriva directamente da definição da economia que Robbins caracterizou como uma definição absolutamente geral, isto é, não ligada a situações sociais historicamente delimitadas. Mas, por outro lado, vimos também que os modelos em questão conseguem a necessária coerência interna e portanto, considerando o que aqui nos interessa, conseguem identificar realmente uma noção de valor, na condição de romper com a tradição neoclássica, isto é, na condição (não importa se consciente ou não) de se ligar a um conceito de capital de tipo marxiano, segundo o qual o capital está tanto do lado dos meios quanto do lado dos fins, e em conformidade, portanto, com uma conotação do processo económico que Marx definira como específica de uma sociedade historicamente determinada. Torna-se assim clara a existência de um problema que, no fundo, é o da verificação da pretensão de universalidade com que a definição robbinsiana se apresenta. E é igualmente claro que os resultados teóricos que referimos sugerem que essa verificação tenha lugar mediante referência a Marx.

Antes de considerar esta última questão, é indispensável, todavia, uma exposição das polémicas, quer sobre o marxismo, quer sobre a economia neoclássica, suscitadas pela obra de

Sraffa *Production of commodities by means of commodities* (Cambridge Un. Press) de 1960. Como se recordará, esta obra foi referida quando afirmámos constituir ela a conclusão (mas no sentido da supressão) do problema marxiano da «transformação». Vamos agora examiná-la em pormenor.

Trata-se, também aqui, de um modelo de produção circular no sentido que já esclarecemos a propósito de von Neumann, isto é, no sentido de que os produtos são também meios de produção e não existem outros meios de produção fora dos produtos. O trabalho (à excepção do que referiremos dentro em pouco) é transformado nos seus meios de subsistência, que, no lugar do trabalho, surgem como meios de produção entre os outros meios de produção. No entanto, o que caracteriza o esquema de Sraffa e o diferencia do de von Neumann e de outros autores análogos, é o facto de nele as quantidades de bens (produtos e meios de produção) serem tomadas como *dados*, em vez de tratadas como incógnitas. Portanto, enquanto noutros esquemas o que se pressupõe é uma tecnologia, em Sraffa é uma *configuração produtiva*. Com isto elimina-se não só o problema da determinação das quantidades, mas também o de assumir determinadas hipóteses sobre a natureza da tecnologia. E é precisamente a possibilidade de prescindir deste segundo problema que leva Sraffa a tomar quantidades dadas dos bens: efectivamente, é assim que se realiza a sua intenção declarada de apenas tratar as propriedades de um sistema económico que são independentes da natureza da tecnologia. Trata-se de um problema com uma longa história, que não iremos contar aqui; bastará observar que já neste aspecto da sua teoria Sraffa assume uma atitude polémica frente à tradição neoclássica, que, pondo-se, sob qualquer forma, um problema de optimização, devia necessariamente introduzir hipóteses relativas ao estágio da técnica produtiva (e devia, portanto, interrogar-se sobre se os «rendimentos» eram constantes, crescentes ou decrescentes, isto é, se as quantidades dos meios de produção eram proporcionais, menos que proporcionais ou mais que proporcionais à quantidade do produto). Ora, Sraffa pretende demonstrar que, desligando o problema da determinação dos preços do problema geral do equilíbrio, se realiza uma operação dotada de sentido, uma vez que os preços resultam igualmente determináveis. Portanto, sob a eliminação do problema da determinação das quantidades produzidas, verifica-se em Sraffa a intenção de se demarcar do conceito de economia como ciência da escassez e da noção de valor que este conceito implica.

Assim, tomando como referência a configuração produtiva dada, pode definir-se um produto líquido ou excedente em termos fisiocráticos e ricardianos: este é um conjunto de bens, cada um dos quais é a diferença entre a quantidade em que o mesmo bem aparece entre os produtos e a quantidade em que ele aparece entre os meios de produção (basta que apenas uma destas diferenças seja positiva para que haja excedente). Supondo que cada «indústria» produz um único bem, chega-se a um sistema de equações como aquele que já referimos na nossa exposição do problema da transformação, com a advertência de que agora os coeficientes das equações são quantidades físicas e não quantidades de trabalho. Assumindo um dos preços como unidade de medida, estas equações determinam os preços e a taxa de lucro, apresentando-se esta última como a relação entre o valor do produto líquido e o valor global dos meios de produção; o «salário» fica implicitamente determinado, bem como o valor dos meios de subsistência.

O que são os preços neste contexto? Tenha-se presente que as equações são equações de equilíbrio, que estabelecem que, para cada indústria, o valor dos meios de produção, majorado do lucro à taxa geral, é igual ao valor do produto. Isto significa que os preços devem ser tais que: a) aquilo que uma indústria obtém do seu produto, com base no seu preço, lhe permita adquirir os meios de produção necessários aos preços destes meios; b) o valor do excedente, com base nos preços dos bens que o constituem, seja distribuído entre as indústrias de modo que cada uma delas obtenha a taxa geral de lucro.

Porém, esta apenas é uma primeira forma de Sraffa formular o seu esquema. A segunda consiste em pôr em evidência o trabalho, distinguindo-o dos meios de produção (com a consequência de os meios de subsistência se encontrarem agora entre os produtos e não entre os meios de produção); isto implica pôr-se também em evidência o salário, que se torna numa percentagem do produto líquido. Poderá parecer que deste modo se compromete a natureza circular do processo produtivo, em consequência do que poderia surgir como o advento de um «factor originário» no sentido da teoria neoclássica. Na realidade, não é esse o caso, uma vez que a única função desempenhada pelo trabalho neste esquema é a de participar na repartição do produto líquido, pelo que ele não tem um preço de «factor originário» que deva ser relacionado com os preços dos outros «factores». O ponto essencial é que, nesta segunda formulação do

esquema, o sistema adquire um «grau de liberdade», no sentido de que não é possível determinar as incógnitas se uma das variáveis distributivas (salário ou taxa de lucro) não for tomada como dada. Deste modo, a distribuição do produto líquido não é uma circunstância determinada pelo modelo, mas uma circunstância que o modelo toma do exterior. E o próprio modelo é, por isso, compatível com qualquer hipótese que se queira pôr a este respeito: por exemplo, que se fixe o salário, ou na base de mecanismos que o reduzam a um nível qualquer de subsistência, ou na base do resultado de um conflito ou de uma contratação sindical; ou que se fixe a taxa de lucro na base, digamos, do «nível das taxas de juro monetário». Seja como for, uma vez fixada pelo exterior uma das duas variáveis distributivas, o modelo determina a outra variável e o sistema dos preços, que resultam assim funções da variável que se toma como exterior.

Naturalmente, dever-se-á também fixar uma unidade de medida para os preços e para o salário, que poderá ser constituída por um preço qualquer, mas também, mais significativamente, pelo próprio produto líquido. Sraffa propõe, todavia, a utilização de uma unidade de medida particular, à qual já havíamos feito referência quando falámos de Ricardo; uma vez que esta unidade se destina, na realidade, a resolver um problema colocado por Ricardo, devemos, para compreender o seu significado, ligá-la à questão da «medida invariável» do valor ricardiana. Recordar-se-á que Ricardo propõe, como unidade de medida dos valores, o valor de uma mercadoria que tenha a dupla característica de ser produzida sempre com a mesma quantidade de trabalho (isto é, sempre nas mesmas «condições») e de ser mercadoria «média», no sentido de ser produzida com uma relação entre trabalho directo e trabalho indirecto igual à relação do sistema global. Desse modo, como então se disse, obtinha-se o seguinte resultado duplo: esta mercadoria, enquanto produzida em condições constantes, estaria apta a medir as mutações de valor das outras mercadorias, na medida em que se modificarem as condições em que estas são produzidas, e, enquanto mercadoria «média», estaria apta a medir as mutações de valor que, em virtude de variações do salário, se verificarem para as outras mercadorias em consequência do facto de a relação capital-trabalho ser, para estas outras mercadorias, diferente da média do sistema. Disse-se também que, vindo deste modo a taxa geral de lucro a coincidir com a taxa de lucro da mercadoria média, Ricardo obtinha

como resultado a determinação da taxa geral de lucro em termos materiais, como já o fizera no início da sua carreira, mediante a simples substituição do trigo pelo trabalho; e que, com este tipo de determinação da taxa de lucro, se escapa ao círculo vicioso que advém do facto de, por um lado, a taxa de lucro se apresentar como dependente dos valores e, por outro, os valores se apresentarem como dependentes da taxa de lucro. Além disso, vimos que em Ricardo a mercadoria média é definida de uma forma incorrecta, uma vez que a relação capital-trabalho é determinada com base na hipótese de que o valor do capital não muda quando se modifica o valor do salário, hipótese cuja falsidade é tanto mais relevante quanto é utilizada no problema que tem por objectivo medir as variações do valor devidas a mutações do salário.

Ora, Sraffa coloca o problema de se esta unidade de medida ricardiana não poderá ser reformulada sem os defeitos que tinha na formulação de Ricardo, e encontra, no seu esquema de produção circular, o meio de lhe dar solução. Trata-se de realizar as seguintes operações: 1) começa-se por considerar uma modificação do salário, por exemplo, uma diminuição. Isso implicaria uma nova taxa geral de lucro, maior do que a inicial. Mas, se os preços permanecessem os mesmos, as indústrias com baixa proporção entre trabalho e meios de produção seriam relativamente menos beneficiadas pela diminuição de salário, enquanto as indústrias com uma proporção mais elevada entre trabalho e meios de produção seriam mais beneficiadas por ela. Formar-se-ia assim todo um leque de taxas de lucro. Por outro lado, existiria uma «proporção crítica» entre trabalho e meios de produção, ou seja, uma proporção tal que a indústria que a empregasse conseguiria exactamente a taxa de lucro geral correspondente ao novo nível do salário. 2) Por isso, esta última indústria não necessitaria de uma modificação dos preços para conseguir a nova taxa geral de lucro, sendo porém essa modificação exigida pela necessidade de levar as outras indústrias a conseguir esse resultado. Por outro lado, não se pode dizer (como se poderia ser tentado a fazer) que os preços dos produtos das indústrias de baixa proporção entre trabalho e meios de produção devam aumentar e que os preços dos produtos das indústrias em que aquela proporção é elevada devam diminuir, e isto porque a taxa de lucro de cada indústria depende não só do preço do seu produto, mas também dos preços dos seus meios de produção. Por exemplo, de uma indústria com baixa proporção

entre trabalho e meios de produção, com uma taxa de lucro inferior à permitida pela hipotética diminuição do salário, não se diz que tenha de aumentar o seu preço para conseguir a taxa geral de lucro, uma vez que poderia dar-se o caso de o valor dos seus meios de produção diminuir de tal forma que o próprio preço da indústria em questão devesse diminuir. Ou seja, os movimentos dos preços necessários para restabelecer, ao novo nível, a taxa geral de lucro podem processar-se nas direcções mais variadas, justamente porque aquilo que conta para esse fim não é simplesmente a proporção entre trabalho e meios de produção que tem lugar nos meios de produção que cada indústria utiliza e, depois, nos meios de produção que produziram esses meios de produção, e assim por diante. 3) São feitas considerações análogas quando se pretende precisar as características de uma indústria cujo produto não deva mudar de preço em consequência de modificações do salário: é necessário que a proporção que assegura a taxa geral de lucro seja *recorrente*, isto é, se encontre nos seus meios de produção, nos meios de produção destes meios de produção, e assim por diante. 4) Uma mercadoria dotada desta propriedade é uma mercadoria *compósita*, que se constrói *ad hoc*: trata-se de um conjunto de mercadorias caracterizado pela circunstância de as mesmas mercadorias que compõem o produto se encontrarem, e nas mesmas proporções, nos meios de produção do conjunto. Numa mercadoria dessas, designada por Sraffa mercadoria-tipo, existe assim homogeneidade física entre o produto e os meios de produção, já que se trata de dois conjuntos com a mesma composição merceológica. Consequentemente, na mercadoria-tipo pode determinar-se a taxa do produto líquido (que coincide com a taxa de lucro quando o salário é nulo, isto é, com a taxa de lucro máxima) em termos materiais, independentemente dos preços, como sucedia com o trigo do jovem Ricardo. 5) Se se imaginar que o salário é uma porção do produto líquido da mercadoria-tipo, o produto líquido-tipo, no sentido de que o salário compreende uma determinada percentagem de cada mercadoria que compõe o produto líquido-tipo, então a taxa de lucro, mesmo para níveis abaixo do nível máximo, determinar-se-ia imediatamente em termos materiais. Efectivamente, para a mercadoria-tipo, a dependência da taxa de lucro relativamente ao salário (indicando por: r a taxa de lucro, R a taxa do produto líquido-tipo, ou taxa máxima de lucro ou, como lhe chama ainda Sraffa, «relação-tipo», w o salário, no sentido de salário pago a todo o trabalho empregue) é indicada

pela relação linear: $r = R(1 - w)$; por exemplo, se a relação-tipo fosse de 20 % e o salário absorvesse 3/4 do produto líquido-tipo (no sentido dado acima, isto é, absorvesse 3/4 de cada mercadoria do produto líquido-tipo), a taxa de lucro seria igual a 5 %. 6) Porém, sucede que aquela relação é válida não só para «o sistema-tipo imaginário», como também para o sistema real, mas apenas na condição de que o salário (e, portanto, os preços) seja medido em termos de produto líquido-tipo, ou seja, de este último ser tomado como unidade de medida. Neste caso, pôr, por exemplo, $w = 3/4$ significa simplesmente que o salário é igual a 3/4 do valor do produto líquido-tipo, sem quaisquer implicações para a sua composição merceológica. Mesmo assim, a taxa de lucro é igual a 1/4 da relação-tipo; o que significa que, dado o salário em termos de produto líquido-tipo, o sistema de preços será de molde a assegurar para cada indústria uma taxa (geral) de lucro igual a uma certa fracção (isto é, o complemento para 1 do salário) da relação-tipo.

Deste modo, o problema ricardiano da determinação da taxa de lucro antes dos valores, de forma a evitar o raciocínio em círculo vicioso, fica resolvido. E parece natural que, tendo adoptado um conceito de excedente de tipo ricardiano, se deva depois resolver o problema que para Ricardo era o principal problema decorrente daquele conceito. Todavia, surge aqui uma situação singular: o círculo vicioso é já evitado pelo facto de o modelo de Sraffa determinar *simultaneamente* a taxa de lucro e os preços (dado o salário). Por isso, é o próprio modelo que evita a necessidade de encontrar uma unidade de medida *particular*. O ponto essencial a sublinhar é que a determinação simultânea exige a eliminação da teoria do valor-trabalho, uma vez que esta, como vimos, implica um conceito de valor *absoluto*, e este conceito é exactamente o contrário da determinabilidade simultânea de preços e taxa de lucro. No que consiste então a operação realizada por Sraffa? Ela consiste: 1) em retomar a teoria ricardiana sob o ponto de vista da definição do excedente; 2) por outro lado, no abandono de qualquer pretensão de ligar a formação dos preços às quantidades de trabalho objectivadas nas mercadorias; 3) consequentemente, na aquisição da possibilidade de eliminar todo o raciocínio em círculo vicioso mediante a determinação simultânea da taxa de lucro e dos preços. Neste ponto, a resolução do problema ricardiano da medida torna-se, ao mesmo tempo, possível e supérflua. Resta-lhe o mérito (que decorre do

facto de ser, algebricamente, linear) de tornar muito simples, e por isso particularmente transparente, a relação existente entre taxa de lucro e salário. Porém, naquilo que Sraffa tem para dizer nada existe de essencial que dependa da construção da mercadoria-tipo.

É natural que um esquema como o de Sraffa se preste particularmente bem para ilustrar em que termos se põe a questão da relação entre os preços, por um lado, e as quantidades de trabalho contidas nas mercadorias, por outro. É o próprio Sraffa que se encarrega de fornecer esta explicação, mediante uma operação que ele define como «redução [dos preços] a quantidades de trabalho distintas por época de prestação». Tendo já aludido a isto anteriormente, vejamos agora mais em pormenor do que se trata. Consideremos uma dada mercadoria, por exemplo, a mercadoria 1 de que se produz a quantidade A_1 . Sejam depois A_{11} , A_{21} , ..., A_{n1} , as quantidades respectivamente da primeira, da segunda, ..., da enésima mercadoria necessárias para produzir a quantidade A_1 da primeira mercadoria; seja, ainda, L_1 a quantidade de trabalho necessária para produzir A_1 . A equação relativa à produção da primeira mercadoria (isto é, a primeira equação do sistema de equações de Sraffa) apresenta-se, supondo que o salário é pago ao fim do ano e que, portanto, sobre ele não se deva calcular lucro, do seguinte modo:

$$(A_{11}p_1 + A_{21}p_2 + \dots + A_{n1}p_n) (1 + r) + L_1w = A_1p_1$$

Existirão tantas equações como esta quantas as mercadorias, isto é, n . A primeira operação consiste em tomar todos os meios de produção da primeira mercadoria, isto é, A_{11} , A_{21} , ..., A_{n1} , e em substituí-los pelos seus próprios meios de produção e quantidades de trabalho. (Consideremos, por exemplo, o termo $A_{21}p_2$: tratar-se-á de o substituir por uma expressão na qual apareçam, em primeiro lugar, o valor dos meios de produção necessários para produzir a quantidade A_{21} da segunda mercadoria, multiplicado pelo factor de lucro $1 + r$, e, em segundo lugar, a quantidade de trabalho necessária para produzir a mesma quantidade A_{21} da segunda mercadoria multiplicada por w). Posto isto, reúnem-se todas as quantidades de trabalho assim obtidas, multiplicando a sua soma por $1 + r$. Neste estágio, a situação apresenta-se do seguinte modo:

$$M (1 + r)^2 + L_{11}w (1 + r) + L_1w = A_1p_1$$

onde M é o valor de um determinado conjunto de meios de produção que devem ser ainda «reduzidos» e $L_{1,1}$ é a quantidade de trabalho que serviu para produzir os meios de produção dos meios de produção da primeira mercadoria. Neste ponto, recomeça-se o processo relativamente a M , e depois repete-se novamente no que respeita ao novo «resíduo» de mercadorias, e assim por diante, reunindo, em cada fase, as quantidades de trabalho obtidas. Ter-se-á assim uma «equação de redução» da primeira mercadoria, que se apresentará do seguinte modo:

$$L_{1,1}w + L_{1,11}w(1+r) + \dots + L_{1,t}w(1+r)^t + \dots = A_1p_1$$

onde o termo genérico $L_{1,t}$ indica a quantidade de trabalho obtida na fase t do processo, e onde não aparece o inevitável «resíduo de mercadorias», uma vez que este (salvo para $w = 0$) pode tornar-se tão pequeno quanto se desejar, prolongando a «redução». A equação de redução pode ser interpretada de dois modos perfeitamente equivalentes. Pode pensar-se que as quantidades de trabalho que nela aparecem pertencem a épocas passadas (onde o tempo é naturalmente tomado em sentido lógico, e não histórico), dando, neste caso, os expoentes a que são elevados os factores de lucro o número de períodos que decorreram desde o momento em que foram prestadas as respectivas quantidades de trabalho até ao momento em que se desenvolve o processo produtivo relativamente ao qual se efectua a «redução». Ou também se pode pensar que todos os processos que fornecem meios de produção se desenvolvem contemporaneamente, referindo-se neste caso as quantidades de trabalho da equação não a períodos sucessivos, mas a fases ou estádios simultâneos, mais ou menos «distantes» da fase final. Neste caso, os expoentes dos factores de lucro indicam o número de passagens de uma fase a outra. De acordo com Sraffa, podemos indicar com a palavra «período» (entre aspas) quer os períodos da primeira interpretação, quer as fases da segunda.

A redução a quantidades de trabalho pode ser utilizada em duas direcções: como crítica à teoria do valor-trabalho e como crítica à teoria do capital de tipo böhm-bawerkiano (esta segunda crítica é a única mencionada explicitamente por Sraffa). Do primeiro ponto de vista, resulta imediatamente da equação de redução que o preço de uma mercadoria depende não só da quantidade de trabalho globalmente contida nela, mas também da distribuição desta quantidade por «períodos»: decorre daqui (a menos, naturalmente, que a

taxa de lucro seja nula) que as razões de troca entre as mercadorias não coincidem com as relações entre as quantidades de trabalho contidas, e que, ao mudar o salário, e portanto a taxa de lucro, aquelas razões de troca variam, embora permanecendo imutáveis as quantidades de trabalho. A razão exacta das dificuldades de Ricardo e da impossibilidade de resolver o problema da «transformação» fica assim esclarecida. Assim, é de Sraffa que provém a confirmação, em termos rigorosos, do facto não só de os preços se poderem determinar independentemente das quantidades de trabalho globalmente contidas nas mercadorias, mas também de ser impossível determiná-las na base dessas quantidades. Do segundo ponto de vista, a equação de redução mostra exactamente por que motivo o «período médio de produção» não pode ser tomado como medida da quantidade de capital. Naturalmente que, para cada mercadoria, é possível determinar um período médio (que é a média aritmética dos períodos, ponderando cada um com a quantidade de trabalho que lhe pertence), mas o seu preço não está mais ligado a este período médio do que à quantidade de trabalho nela contida globalmente. Deste modo, ao mudar a taxa de lucro, variam as relações entre os preços dos bens de capital e varia, portanto, em geral, o valor do capital, mesmo que todos os períodos médios de produção permaneçam sem alteração.

5.2. Sraffa e a questão do valor

Não é necessário analisar aqui os outros argumentos desenvolvidos na obra de Sraffa. A questão essencial a que devemos procurar dar uma resposta é a seguinte: existe em Sraffa uma teoria do valor? Para responder, é necessário precisar quais são as relações (só parcialmente já consideradas) de Sraffa com os três momentos principais da história da teoria do valor: Ricardo, Marx e a «economia da escassez».

No que respeita a Ricardo (¹), dissemos já que Sraffa retoma o seu conceito de excedente e, reformulando-o mediante a generalização do esquema do «trigo que produz trigo», consegue determinar simultaneamente os preços e

(¹) Cf. L. MELDOLESI, «La derivazione ricardiana di 'Produzione di merci a mezzo di merci'», *Economia internazionale*, Novembro de 1966, republicado in *Il dibattito su Sraffa*, de F. Botta, De Donato, Bari, 1974, e in *Prezzi relativi e distribuzione del reddito*, de P. Sylos Labini, Boringhieri, Turim, 1973.

aquela das duas variáveis distributivas que não é tomada como dada. Dissemos também que a eliminação da categoria valor-trabalho, que decorre deste esquema, implica a eliminação de um conceito, que, embora estando implícito em Ricardo, ou só em parte explícito, nele estava bem presente, pois é intrínseco ao valor-trabalho, isto é, o conceito de valor absoluto.

Isto significa que não se encontra em Sraffa justamente aquela parte de Ricardo que será retomada e desenvolvida por Marx. Logo este facto põe imediatamente o problema da relação entre Sraffa e Marx, relação esta que, efectivamente, tem sido longamente analisada na literatura recente. É conveniente, porém, recordar que o início da polémica sobre este ponto está ligado à tese segundo a qual Sraffa havia resolvido o problema da transformação. Podemos considerar esta tese em Dobb, que a expressou com maior insistência e amplitude de argumentação.

Na sua Introdução (1964) a uma edição italiana do Livro primeiro de *O Capital*, Dobb, após ter evocado resumidamente os termos e a história do problema da transformação, diz: «A primeira demonstração (do conhecimento de quem escreve) da possibilidade de uma solução mais geral para um número qualquer de mercadorias — para o caso de n produtos — foi dada por Francis Seton (de Oxford) num artigo publicado na *Review of Economic Studies* de 1956-57. [Recordamos que se trata do sistema de equações que apresentámos em 3.5]. Este concluía que a sua análise havia demonstrado que a ‘superestrutura lógica’ da teoria de Marx ‘era bastante sólida’: uma demonstração que a alguns pode parecer pouco convincente pelo facto de o seu autor se ter esforçado constantemente por se libertar das implicações da teoria da mais-valia de Marx. Uma tal demonstração (elaborada muitos anos antes nos seus elementos essenciais) está também implícita nas equações que formam o ponto central da derivação dos preços das condições da produção e da relação entre lucros e salários na Parte I da *Produzione di merci a mezzo di merci* de Piero Sraffa». E conclui: «O resultado da polémica, que se prolongou por mais de meio século, é, por conseguinte, que Marx tinha razão ao supor que os preços de produção, como os ‘preços de equilíbrio’ efectivos de uma economia capitalista de concorrência, podiam ser considerados como determinados pelas condições e pelas relações de produção, compreendendo nestas últimas a taxa de exploração, fundamental, que em termos de valor se expressa como taxa da mais-valia.

A estrutura lógica da análise da produção capitalista de Marx e o desenvolvimento desta análise desde a teoria do valor do Livro I até à teoria dos preços do Livro III, permanece intacta após todo um século de crítica violenta, por vezes aguda, mas, a maior parte das vezes, longe de ser global»⁽²⁾.

Esta tese de Dobb é manifestamente falsa. Baseia-se num duplo equívoco: por um lado, que o conceito marxiano de «trabalho objectivado nas mercadorias» pode ser reduzido ao conceito de «condições de produção»; por outro, que o conceito marxiano de «taxa da mais-valia» ou «taxa de exploração» pode ser reduzido ao conceito de «relação entre lucro e salário dentro do produto líquido». Porém, a primeira redução não pode ser feita, pois as condições de produção que aparecem em Sraffa são condições *técnicas ou materiais*, isto é, são um conjunto de métodos de produção definidos por uma matriz de *inputs* e *outputs* de carácter físico, enquanto o trabalho objectivado de Marx é um facto *social*, ou seja, é um trabalho que, tornado abstracto pela sua contraposição ao capital, produz um produto também abstracto, isto é, o valor. Do mesmo modo, não se pode proceder à segunda redução, pois a relação entre mais-valia e capital variável é em Marx a relação entre duas quantidades de trabalho, sem o que não teria sentido chamar-lhe taxa de exploração, enquanto a relação entre lucro e salário é simplesmente, em Sraffa, a relação entre as duas partes em que se divide uma grandeza, o produto líquido, também de carácter material. Valerá a pena, porém, voltar a insistir mais tarde sobre a impossibilidade desta segunda redução. Poderíamos ser tentados, considerando o esquema de Sraffa, a estabelecer pelo menos uma analogia com Marx, dizendo que deste esquema resulta não existir outra origem possível para o lucro fora do facto de o salário ser inferior ao produto líquido; o único modo possível de interpretar o lucro seria então considerá-lo, por assim dizer, como derivado de um «minus-salário». Mas esta tese poderia ser rebatida, na medida em que também se poderia considerar o salário como tendo origem unicamente no facto de o lucro não absorver todo o produto líquido (passando assim o salário a ser interpretado como derivado de um «minus-lucro»). É certo que se

(2) O *Capital*, Livro I, ed. port. cit. De Dobb, ver ainda «Un libro che farà epoca» in *Economia politica e capitalismo*, Boringhieri, Turim, 1972. Para uma crítica circunstanciada destas posições de Dobb, ver MARINA BIANCHI, *La teoria del valore dai classici a Marx*, Laterza, Bari, 2.^a edição, 1972, pp. XXX e seguintes.

poderia objectar a indefensabilidade desta posição, dado que, se não é concebível um processo produtivo sem remuneração do trabalho, pode perfeitamente conceber-se um processo produtivo sem lucro. Mas nem sequer esta linha de defesa é aceitável. Para decidir se se pode ou não conceber um salário nulo, é determinante a distinção (que o próprio Sraffa considera o único modo rigoroso de tratar o salário, mesmo se depois não o insere no seu esquema) entre a parte do salário que cobre a subsistência e a parte que excede a subsistência e invade o produto líquido. Na realidade, só a primeira parte é essencial, enquanto a segunda pode muito bem ser nula. Se, portanto, o produto líquido é definido para além dos meios de subsistência, podemos admitir imediatamente que o lucro absorve todo o produto líquido; assim, pelo menos para a parte que excede a subsistência (mas que seria a única a ter em conta quando se analisa a repartição do produto líquido), a afirmação de que o salário provém do minus-lucro é no mínimo tão significativa quanto a afirmação oposta de que o lucro provém de um minus-salário.

Por outro lado, um outro argumento poderia ainda ser avançado para demonstrar a analogia entre a taxa de mais-valia de Marx e a relação lucro-salário de Sraffa. Este consistiria no seguinte: assim como o trabalho é «obviamente» aquilo que produz, isto é, assim como só ao trabalho pode ser conferido o atributo da *produtividade* (ver A. Smith), também o produto líquido só pode ser considerado como o resultado da produtividade do trabalho, com a consequência de que, havendo uma parte do produto líquido que não vai para o trabalho, estamos em presença de uma «subtracção». Ora, não interessa discutir aqui se esta tese (tipicamente smithiana) é verdadeira ou não; a questão é que ela não é a tese de Marx e, portanto, não pode ser utilizada para estabelecer uma relação de continuidade entre Sraffa e Marx. Referimos já uma passagem de Marx dos *Fundamentos*, em que se afirma que o trabalho, considerado independentemente da relação com o capital, não é produtivo (se se trata, naturalmente, de trabalho assalariado). A tese que estamos a discutir reduz-se essencialmente à afirmação, estranha a Marx, de que o salário é *natural*, ao contrário do lucro.

Voltando a Dobb: dado que não é defensável quer que as «condições de produção» possam substituir o «trabalho objectivado», quer que a relação lucro-salário possa substituir a taxa da mais-valia, não há nenhuma base para afirmar que Sraffa resolveu o problema da transformação. Fica assim confirmado o que havíamos dito, isto é, que, embora, o

resultado sraffiano seja inevitável, ele consiste na supressão ou na negação do problema, e não na sua resolução.

Porém, a discussão em torno do significado da obra de Sraffa para as categorias marxianas desenvolveu-se (e desenvolve-se) também fora da questão da transformação. Uma posição muito generalizada é aquela segundo a qual o facto de Sraffa determinar os preços e a taxa de lucro fora da teoria do valor-trabalho não determina qualquer modificação nas conclusões essenciais de Marx e, em particular, na tese de que a relação capitalista é uma relação de desfrute. Esta posição expressa-se de várias maneiras. Iremos analisar aqui as que nos parecem mais importantes.

R. L. Meek, por exemplo, sublinhou que na fórmula sraffiana $r = R(1 - w)$ a grandeza R , isto é, a relação-tipo, é uma relação entre quantidades de trabalho: efectivamente, uma vez que R , sendo por construção determinável, em termos físicos, não varia quando variam os preços, dado que, para $r = 0$, os preços são iguais aos trabalhos contidos, R coincide, quaisquer que sejam r e os preços, com a relação entre a quantidade de trabalho contida no produto líquido-tipo e a quantidade de trabalho contida nos meios de produção da mercadoria-tipo. Isto significa, para Meek, que a dificuldade encontrada por Marx para transformar os valores em preços são reais, mas irrelevantes: basta tomar como unidade de medida a mercadoria-tipo para ver que a taxa de lucro é precisamente aquilo que Marx pensava que era, isto é, uma relação entre quantidades de trabalho⁽³⁾. Mas Meek, singularmente, não tem em conta o facto de a mercadoria-tipo não ser uma mercadoria real, mas uma mercadoria construída *ad hoc*, isto é, construída de modo a que nela a taxa de lucro seja independente dos preços, e dependente apenas de quantidades físicas e, portanto, de quantidades de trabalho. Deste modo, considerar esta mercadoria como demonstração do facto de a taxa de lucro ser uma relação entre quantidades de trabalho significa raciocinar num círculo vicioso.

Outras posições, orientadas para a defesa da possibilidade de reconhecer a exploração capitalista, no sentido de Marx, dentro do esquema de Sraffa, são essencialmente variantes da tese da «produtividade», de que já falámos a propósito de Dobb. Limitamo-nos aqui a nomear uma, que é formulada, mais do que as outras, em termos que se reclamam das categorias de Marx. Efectivamente, esta posição

(3) R. L. MEEK, *Economics and ideology and others essays*, Chapman & Hall, Londres, 1967.

parte da ideia de que os produtos da economia capitalista são valores anteriores à troca e independentes da modalidade como esta se efectua. Daqui se conclui que, abstraindo do facto de a troca se processar ou não em conformidade com as quantidades relativas de trabalho, continua a ser perfeitamente possível afirmar que os produtos mais não são do que objectivações de trabalho e que, portanto, o excedente é uma objectivação de sobretrabalho. A troca — segundo esta tese — intervém num segundo tempo, para redistribuir o valor do produto líquido ou mais-valia entre os diferentes capitais: mas isto não tira nem acrescenta nada à constituição do valor como trabalho objectivado (*). Vendo bem, a operação que assim se realiza é a eliminação da análise da categoria do *valor de troca*, no sentido de que o valor e o preço aparecem situados em esferas separadas, de tal maneira que nem o primeiro se prolonga no segundo, nem o segundo tem o seu pressuposto no primeiro. Não há dúvida de que, para Marx, a categoria do valor precede a do valor de troca, e precisamente no sentido de que, para ele, não é verdade, como toda a teoria económica afirma, que as mercadorias tenham valor porque se trocam, sendo pelo contrário verdade que as mercadorias se trocam porque são valores; mas, por outro lado, sem o valor de troca como «forma fenoménica necessária» do valor, o valor também não existiria para Marx. Porém, se assim é, se não é possível prescindir do valor de troca como forma do valor, coloca-se necessariamente o problema da relação do valor com o preço, que é também uma relação de troca, e a esperança de retomar a teoria da exploração, como se também não existisse a relação valor-preço, surge assim desprovida de fundamento.

Em Sraffa, essencialmente, já não se encontra nada da teoria do valor de Marx e daquilo que é consequência dessa teoria. E nem sequer podemos entrincheirar-nos nessa última linha de defesa que consiste em dizer que a teoria dos preços de Sraffa não é incompatível com a teoria do valor de Marx; efectivamente, esta *deve* ser completada por uma teoria dos preços, e a de Sraffa *não* pode fazê-lo, pois não tem qualquer relação com a categoria marxiana do valor. Tudo quanto dissemos anteriormente sobre Marx deveria ser suficiente para aclarar este ponto. Aqui, limitamo-nos a pôr em evi-

(*) Quem melhor expressou esta posição foi F. VIANELLO, *Valore, prezzi e distribuzione del reddito*, Edizioni dell'Ateneo, Roma, 1970 (fora do mercado) e «Pluslavoro e profitto nell'analisi di Marx», in *Prezzi relativi e distribuzione del reddito*, cit.

dência uma questão que, seja como for, resume todas as outras: a questão do *dinheiro*. A teoria do dinheiro constitui uma demarcação nítida entre Marx e o pensamento económico clássico (Ricardo em particular) ⁽⁵⁾. Para a ciência económica clássica, o dinheiro é um simples «intermediário das trocas» (ou, pelo menos, essa é considerada a sua função fundamental, da qual derivam as outras que porventura existam — depósito de valor, etc.); o que significa que a troca, mesmo se monetária, continua a ser no essencial uma troca entre valores de uso, que a presença da moeda *facilita*, eliminando os obstáculos ligados à permuta pura. Nesta perspectiva, a mercadoria é um valor de uso que *tem* um valor de troca, porque o *recebe* do mercado. É óbvia a relação entre este conceito de dinheiro e a ideia (de que toda a economia está impregnada, de Smith até aos nossos dias) de que a sociedade mercantil é a sociedade natural: a produção, ainda que orientada para o mercado, continua a ser essencialmente uma produção de valores de uso, os quais recebem *depois* o atributo de valor de troca numa esfera, a da circulação, que se sucede à da produção. Naturalmente que o facto de estar orientada para a troca influencia profundamente a produção; mas isso não obsta a que a produção seja concebida como o lugar em que se forma o valor de uso e a circulação como aquele em que se forma o valor de troca. Ora, a proposta de Marx é bastante diferente. Em relação ao seu conceito de troca e de sociedade mercantil (ao qual não voltaremos aqui, dado que já o expusemos em pormenor), Marx concebe o valor de troca como o próprio produto (melhor, como a «forma fenoménica necessária» do produto: o valor), e isto em virtude do carácter *genérico* que o produto assume, sobretudo quando o capital tornou universal a produção mercantil; e, por essa razão, concebe o dinheiro, ou seja, o valor de troca tornado autónomo do valor de uso, não como aquilo que intervém quando a produção é realizada, mas como aquilo que constitui o resultado particular da própria produção, quando esta é especificada socialmente como produção capitalista. Trata-se de um modo particularmente eficaz para avaliar a distância que vai de Marx a Ricardo. Esta distância não só não é abolida, como é mesmo confirmada por Sraffa: sob este ponto de vista (a que poderíamos chamar de «primado do valor de uso»),

(5) Ver a este respeito C. BOFFITO, *Teoria della moneta*, cit.

a proximidade de Sraffa em relação à teoria ricardiana confirma a divergência de inspiração em relação a Marx.

Abordemos agora o último ponto respeitante às relações de Sraffa com os outros autores: a sua relação com o conceito robbinsiano de economia como ciência da escassez e das escolhas, ou seja, com a teoria «moderna» do valor.

A este respeito, há dois pontos importantes. Em primeiro lugar, não pode subsistir qualquer dúvida de que Sraffa representa a confirmação definitiva do fracasso da chamada teoria neoclássica, que expusemos atrás em dois dos seus maiores representantes: Walras e Böhm-Bawerk. Por outro lado — e este é o segundo ponto —, vimos que a economia neoclássica é tão-só um dos dois modos em que se manifesta a teoria do valor como expressão das escolhas maximizantes; o outro — isto é, o dos modelos de acumulação que se reportam, directa ou indirectamente, a von Neumann —, por um lado não apresenta, ao contrário do primeiro, contradições internas e, por outro, não é minimamente afectado pelo esquema de Sraffa. Os preços de Sraffa não são, naturalmente, preços ligados a um processo de optimização, e não o são justamente porque pressupõem uma configuração produtiva dada; mas não são absolutamente incompatíveis com os preços que resolvem um problema «dual» no sentido anteriormente referido; tudo o que, deste ponto de vista, Sraffa pode dizer já está, de resto, contido naqueles modelos, isto é, que os preços se podem determinar mesmo fora de uma configuração optimizante.

A conclusão (se se pode falar de conclusão relativamente a um debate que está ainda em curso) parece então ser a seguinte: o esquema de Sraffa constitui a primeira teoria dos preços totalmente formulada fora de uma teoria do valor, ou pelo menos das duas teorias do valor que estiveram presentes na história do pensamento económico: a teoria marxiana do valor-trabalho (precedida pelo «valor absoluto» de Ricardo) e a teoria do valor como índice de maximização. Existe, porém, uma diferença: é que a posição de Sraffa é incompatível com a primeira, mas compatível com a segunda. Por outro lado, o que é uma teoria dos preços não ligada a uma teoria do valor? Para responder a esta questão, basta pensar que o conceito de valor mais não é do que a expressão necessária do modo como se concebe a economia: consoante a concebamos como ciência da exploração ou como ciência da escassez, ter-se-á um ou outro dos dois conceitos de valor acima referidos. Assim, isto significaria que a teoria dos preços de Sraffa não está incluída em qualquer teoria eco-

nómica, o que será confirmado se pensarmos no modo como estes preços são determinados. Para os determinar apenas é necessária uma circunstância de carácter técnico-material, isto é, a configuração produtiva, e uma circunstância que se poderia dizer sociológica, a repartição do produto entre salários e lucros. Sobre este último ponto, será útil acrescentar um esclarecimento. O facto de a distribuição do produto ser recebida do exterior, fazendo que a teoria «económica» se limite a estudar os efeitos, sobre a taxa de lucro e sobre os preços, de acontecimentos que têm lugar na esfera das relações sociais de classe; isto é, o facto de não se dar uma explicação «económica» da distribuição, não implicaria, por si só, uma limitação; esta posição é intrínseca ao conceito de produto líquido e, de resto, encontramos-la em todos os modelos de acumulação, uma vez que se abandone a hipótese de o salário ser redutível a bens de subsistência identificáveis do mesmo modo que os meios de produção. Mas, se se proceder assim, torna-se — parece-nos — essencial a análise de todas as reacções económicas a este facto exterior e, em particular, dos efeitos das mutações da taxa de lucro sobre os movimentos dos investimentos e do emprego. Se nos limitarmos aos efeitos da distribuição sobre os preços e sobre a taxa de lucro, parecem possíveis todas as variações da distribuição, isto é, parece que os efeitos económicos das mutações da distribuição não actuam, por sua vez, sobre a própria distribuição, o que é manifestamente falso. Por outro lado, tomar em consideração os outros acontecimentos (investimentos, emprego) significa, em primeiro lugar, passar do pressuposto da configuração produtiva dada ao pressuposto da tecnologia dada e, em segundo lugar, introduzir quaisquer critérios de acção, em termos (o que parece inevitável) de maximização de qualquer coisa. Porém, assim sair-se-ia das conotações características do esquema de Sraffa. Por isso dissemos que este esquema confina a distribuição a uma esfera «sociológica».

6. CONCLUSÕES

Este resultado da teoria do valor (como quer que ela seja concebida) e a consequente negação da economia por parte de uma posição que vem obtendo consensos cada vez mais amplos, talvez em virtude, precisamente, da sua «neutralidade», poderia ser considerado como o fim desta história que estivemos a escrever. E se considerarmos que esta história é, finalmente, uma história de fracassos, verificar-se-á um incentivo neste sentido. A própria teoria do valor com a qual não é incompatível a determinação sraffiana dos preços, isto é, a que está contida nos modelos de acumulação, padece de um defeito que se torna bem evidente se a confrontamos com a teoria marxiana do valor: nesta última há uma explicação (não importa aqui se aceitável ou não) do excedente (do sobreproduto, em termos de Marx) — o excedente ou sobreproduto tem origem na exploração; na outra, pelo contrário, o sobreproduto apenas é pressuposto, não se sabendo nada quanto à sua origem. O mesmo, naturalmente, sucede em Sraffa; mas, ocorre perguntar, a ignorância em que permanecemos relativamente à origem e, portanto, à natureza de um facto como o sobreproduto, que, por outro lado, é o pressuposto fundamental do problema que se pretende resolver, o da formação dos preços, não aconselha talvez a tomar para com este problema uma atitude mais «neutra» ou «menos comprometedoras», que é justamente a de Sraffa, em comparação com a de quem anda à procura de «caminhos óptimos» dentro de um território que não se sabe bem o que é? É possível que a resposta deva ser positiva; mas nós pensamos não dever encerrar esta história sem acrescentar algumas considerações ulteriores sobre a relação entre as duas teorias do valor a que nos referimos; isto é,

pensamos não dever excluir a possibilidade de, através de um exame da sua relação, chegar a algum contributo para a superação das respectivas dificuldades.

Retomemos um problema que surgiu no final do nosso tratamento dos modelos de acumulação. Vimos, por um lado, como eles são uma realização do conceito robbinsiano de economia como teoria da escolha ou da optimalidade, mas, por outro lado, como se ligam objectivamente a um conceito de capital de tipo marxiano. Este facto, por si só, poderia significar simplesmente que, tendo o capital as conotações que Marx lhe atribui, é de qualquer forma, como qualquer outra coisa, uma manifestação da acção humana, cabendo por isso na sua dimensão económica universal, tal como se encontra definida em Robbins. Mas — sobretudo se se tiver em conta que o princípio de Robbins não deu lugar a tratamentos formalmente correctos quando foi aplicado a esquemas de comportamento que pareceriam mais «naturais», como os comportamentos típicos da economia neoclássica —, pelo contrário, poder-se-ia ser levado a submeter a verificação o carácter universal daquele princípio, com o objectivo de confirmar se a sua capacidade de tratar um fenómeno historicamente determinado, como é o capital no sentido de Marx, não se deverá a ser ele também um princípio historicamente determinado.

A definição de Robbins pretende fornecer, como sabemos, uma certa imagem do homem na sua dimensão económica. Para repetir esta imagem resumidamente, mas de modo a evidenciar aquilo que nos parece ser o seu carácter essencial, diremos que tudo aquilo que nessa definição e nos exemplos que a acompanham pertence à categoria dos «meios» é mais ou menos directamente redutível a *trabalho*, enquanto tudo aquilo que se integra na categoria dos «fins» é mais ou menos directamente redutível a *necessidades*. Qualquer coisa que seja utilizada pelo homem para conseguir determinados fins deve ser, efectivamente, construída, adquirida ou de algum modo tornada disponível, mediante trabalho, ou, por outras palavras, *produzida*. Por outro lado, qualquer que seja o fim que o homem se proponha atingir, tratar-se-á sempre de um modo em que o próprio homem tende a realizar-se, ou seja, a satisfazer uma necessidade mediante o *consumo*. Portanto, a relação meios-fins, vista concretamente, mais não é do que a relação trabalho-necessidade ou a relação produção-consumo.

Ora, Robbins vê esta relação do seguinte modo: 1) o trabalho, isto é, a soma dos «meios», não tem valor ou sentido

por si só, mas retira valor e sentido (como, de resto, está implícito no próprio conceito de meio) dos fins a que se destina. Dentro desta perspectiva, pode também dizer-se que o trabalho mais não é do que um *custo*, um sacrifício, ou uma perda, em suma, uma realidade relativamente à qual se põe, efectivamente, o problema da sua redução ao mínimo. 2) De uma forma correspondente, a necessidade é vista como uma realidade independente do trabalho, no sentido de que as fontes de que ela provém, sejam elas consideradas de natureza biológica ou psicológica, não se constituem em ligação com a actividade laboriosa, mas são-lhe preexistentes, e, se também a sociedade e a história influenciam a sua formação, trata-se de uma sociedade e de uma história cuja estrutura e movimento dependem de outros factores, que não o trabalho. Isto implica que o homem se realiza na medida em que satisfaz, mediante o consumo, aquela esfera de necessidades que está *para além* do trabalho e que o trabalho deve simplesmente servir.

Deste modo, o *homo oeconomicus* desta ciência económica realiza-se entre um termo *positivo* e um termo *negativo*: entre as necessidades, que representam a sua verdadeira humanidade, e o trabalho, que representa, por assim dizer, o elemento *inferior* da vida do homem, o elemento meramente instrumental, em suma, o «suor do rosto», mal necessário, apenas resgatado pela situação de não-trabalho na qual o homem se encontra quando consome.

Esta concepção é, de resto, já antiga na ciência económica (e, naturalmente, ainda mais antiga se se sair do âmbito da ciência económica). Com vista a defender que uma certa quantidade de trabalho tem sempre o mesmo *custo* para o trabalhador, «em qualquer época e lugar», Smith exprimia-se assim: «No seu estado normal de saúde, força e ânimo, ao nível normal da sua arte e da sua destreza, ele tem de sacrificar sempre a mesma parte do seu repouso, da sua liberdade e da sua felicidade» (1). Assim, o trabalho é não só a renúncia ao repouso, mas também à liberdade e à felicidade; a tal ponto que não basta para modificar esta situação o facto de o trabalhador exprimir no seu trabalho a sua «arte» e a sua «destreza». A riqueza é constituída pelo repouso, pela liberdade e pela felicidade, que, embora se obtenham com base naquilo que o trabalho produziu, se adquirem realmente *após* o trabalho ter sido realizado. Aquilo

(1) *A Riqueza das Nações.*

que Robbins diz em 1932 mais não é, portanto, do que a sistematização em termos rigorosos de uma antiga tradição do pensamento, que faz uma separação nítida entre o trabalho e a riqueza, entre a perda de humanidade no trabalho e a reacquirição da humanidade na liberdade e na felicidade do não-trabalho. Ora, tanto Smith como Robbins pensavam desta condição que ela era *natural*, isto é, pertencia ao homem enquanto tal, à sua natureza, e por isso era eterna, a-histórica: qualquer que seja a situação histórica em que o homem se encontre ou possa encontrar-se, ele terá sempre de resolver este problema «económico» — extrair do trabalho, isto é, do seu sacrifício, o mais possível, para tornar máxima a zona de ausência de trabalho, onde se desfruta de liberdade e felicidade.

Ora, a crítica de Marx à economia política pode muito bem ser considerada como uma crítica a esta concepção. Começemos por ver, antes de mais, como Marx comenta o passo de Smith que referimos:

«Trabalarás com o suor do teu rosto! foi a maldição que Jeová lançou sobre Adão. É assim, como maldição, que A. Smith considera o trabalho. O 'repouso' figura como o estado adequado, que se identifica com a 'liberdade' e a 'felicidade'. A ideia de que o indivíduo 'no seu estado normal de saúde, força, actividade, habilidade e destreza' tem também necessidade de uma porção normal de trabalho e de eliminar o repouso, parece nem sequer aflorar a mente de A. Smith. Sem dúvida que a medida do trabalho se apresenta como um dado exterior, que diz respeito ao objectivo a atingir e aos obstáculos que, para o atingir, terão de ser superados mediante o trabalho. Mas que o facto de ter de superar obstáculos seja em si mesmo uma manifestação de liberdade — e que, além disso, os objectivos exteriores estejam despidos da aparência da pura necessidade natural exterior, e sejam colocados como objectivos pelo próprio indivíduo — ou seja, como realização de si próprio, objectivação do sujeito e, por isso, como liberdade real, cuja acção é justamente o trabalho, isso, Adam Smith ainda o suspeita menos. Sem dúvida que ele tem razão pelo facto de nas formas históricas do trabalho, que são o trabalho escravagista, o trabalho servil e o trabalho assalariado, o trabalho se apresentar sempre

como algo de repelente, como trabalho coercivo externo, perante o qual o não-trabalho se apresenta como 'liberdade' e 'felicidade'. Trata-se de duas coisas: de trabalho antitético e, ligado a ele, do trabalho que ainda não criou as condições subjectivas e objectivas (ou também, relativamente à condição da pastorícia, etc., que perdeu), para que o trabalho seja trabalho atraente, auto-realização do indivíduo, o que na realidade não significa que seja um puro passatempo, um puro divertimento, segundo a concepção ingénua e frívola de Fourier. Um trabalho realmente livre, por exemplo a criação artística, é ao mesmo tempo a coisa mais terrivelmente séria deste mundo, o esforço mais intenso que existe. O trabalho de produção material só pode adquirir este carácter: 1) se assume um carácter social, 2) se é de carácter científico e ao mesmo tempo é trabalho universal, se é esforço do homem não como força natural expressamente adestrada, mas como sujeito que no processo da produção não se apresenta sob uma forma meramente natural, primitiva, mas como actividade reguladora de todas as forças naturais» (2).

Nesta crítica, parece-nos serem os seguintes os pontos a sublinhar: a) Smith crê falar do trabalho em geral, de trabalho em si, e, pelo contrário, fala de um trabalho historicamente determinado, do trabalho de uma sociedade determinada; b) o trabalho em si tem características opostas às que Smith lhe atribui; embora mantendo a natureza de actividade orientada para superar obstáculos a fim de atingir objectivos, o trabalho, se existem certas condições subjectivas e objectivas, é uma manifestação de liberdade, quer porque a superação de obstáculos é uma realização de si próprio, uma objectivação do sujeito e não a simples operação de uma força natural, quer porque os objectivos são objectivos interiores, que o sujeito se coloca, e não a consequência de uma necessidade natural exterior. Daqui uma primeira conclusão: para Marx, em condições de trabalho livre (ou liberto), fins e meios não são realidades separadas e contrapostas, mas momentos intrínsecos à actividade.

(2) *Lineamenti fondamentali*, cit. vol. II, pp. 277-279.

Mas podemos ir um pouco mais além. Se se tiver presente a forma como Marx vê a relação capitalista, da sua crítica decorre que, se se troca o trabalho particular (especificamente, o trabalho assalariado) pelo trabalho em geral, não só se comete o erro de considerar como absoluta uma realidade que é relativa, como também se dá desta realidade relativa uma representação errada. Se, efectivamente, o trabalho está subordinado ao capital e se, portanto, é trabalho abstracto, sendo por isso o seu produto riqueza também abstracta, isto é, valor, então sim, ele é custo, ou sacrifício, ou momento negativo, não em relação às necessidades mas ao próprio capital, à sua «valorização»; e, naturalmente, não no sentido de que na situação capitalista as necessidades não sejam de algum modo satisfeitas, mas no sentido de que a sua satisfação, e elas próprias como necessidades *particulares*, não passam de um vínculo em relação à valorização do capital.

Dito isto, a crítica a Smith pode ser transferida para Robbins. Neste autor encontra-se o mesmo erro de Smith, porquanto o trabalho (os «meios») de que ele fala não é o trabalho em geral, antes é o trabalho a que foi retirada a característica de «manifestação da liberdade»; mas, por outro lado, se o discurso se reporta à forma «perfeita» deste trabalho não livre, isto é, ao trabalho assalariado, então ele não pode sequer ser considerado como «meio» no interior de um processo que tenha como fim as necessidades: efectivamente, o protagonista desse processo não é o homem, mas a coisa, isto é, o valor, e é no interior desta coisa que a relação meios-fins se desenvolve. Aqui radica (é de crer) a impossibilidade de fazer derivar de Robbins a teoria de um processo económico com conotações que tenham a pretensão da «naturalidade» (como nos neoclássicos) e, portanto, a necessidade de atingir, com base na sua definição, a representação de um processo em que o capital ocupe ambas as faces da relação meios-fins.

Por outro lado, esta representação teria um interesse particular. Ainda com referência ao trabalho em si, o processo económico teria (se se aceitar a caracterização de Marx) a propriedade da homogeneidade entre meios e fins. Portanto, o capital seria a imagem invertida deste processo, ou, se se quiser, reificada: o «comunismo» seria, por sua vez, a transformação da relação capital-capital na relação trabalho-trabalho. Mas, nas condições actuais, este é ainda um discurso de Utopia. Por isso o deixamos aqui.

GUIA BIBLIOGRÁFICO

Notas orientadoras

1. Introdução

Em todas as histórias gerais do pensamento económico encontram-se, naturalmente, histórias da teoria do valor. E, essencialmente, nas três histórias que podem ser consideradas como clássicas e fundamentais: *Teorias sobre a mais-valia* de Marx, *História e crítica das teorias do juro* de Böhm-Bawerk e *História da análise económica* de Schumpeter.

Nas *Teorias sobre a mais-valia*, escritas entre 1862 e 1863 e publicadas postumamente, pela primeira vez, entre 1905 e 1910, Marx passou em revista as teorias económicas precedentes utilizando o critério de análise que lhe era específico, ou seja, dar conta da categoria central do «modo de produção capitalista», a mais-valia. Com este objectivo, procedeu a uma reconstrução muito pormenorizada e fundamentada do pensamento dos economistas clássicos e, depois, dos economistas que definia como «vulgares», na medida em que, ao contrário dos primeiros, se detinham nos fenómenos «superficiais» do mercado capitalista, sem chegarem à «fisiologia» do sistema burguês. A obra deve ser lida integralmente; mas existem nela passagens de particular interesse, que passamos a assinalar: a reconstrução do pensamento fisiocrático, a análise da categoria do «trabalho produtivo» de A. Smith, o confronto entre as teorias do valor de Smith e de Ricardo, o seu juízo sobre Malthus, a análise da crítica de Bailey a Ricardo, que ocasiona importantes precisões sobre a sua teoria do valor, o tratamento das crises económicas e

o das categorias do juro. Veja-se, na edição italiana da Newton Compton, a introdução de L. Colletti.

A *História* de Böhm-Bawerk (1884) é uma reconstrução circunstanciada e mesmo pormenorizada das teorias do capital e do juro (mas, através destas, também do valor), concebida como introdução à sua *Teoria positiva do capital* (1888). Encontramos aqui a primeira formulação da crítica à teoria marxiana da exploração, que viria a ser desenvolvida em 1896 numa obra especial. A *História* poderá ser lida em francês ou inglês (na edição inglesa, *Capital and Interest*, 1890, reeditada por Kelly e Millman, Nova Iorque, 1957, é interessante a introdução de W. Smart).

A *História* (*History of Economic Analysis*, Allen & Unwin, Londres) de Schumpeter, publicada postumamente em 1954, quatro anos depois da morte do autor, é a mais completa e erudita história do pensamento económico escrita na época contemporânea. A sua utilidade consiste sobretudo na informação vastíssima que proporciona; o seu valor historiográfico é desigual, devido a um certo gosto pelo paradoxal por parte do autor, que o leva, por exemplo, a menosprezar os economistas clássicos, em particular Smith, relativamente a economistas habitualmente considerados de segundo plano. Mas mesmo nestas ocasiões as suas análises nunca deixam de ser estimulantes. Em alguns casos, as suas reformulações têm um notável relevo teórico, como no caso de Senior, de J. S. Mill, de Böhm-Bawerk, de Walras, de Marshall.

Outras histórias gerais (naturalmente a um nível diferente das três precedentes) a consultar são, essencialmente, as duas de Cannan, hoje desactualizadas mas ainda muito úteis. Particularmente a primeira, de 1893, é muito útil como orientação para a leitura de economistas (*vide* Smith) que frequentemente são complexos e obscuros. Além disso, vejamos a *História* de Roll (escolástica, mas boa) e a de Blaug, bastante vasta, dotada de uma rica bibliografia e de úteis referências para a leitura de muitas obras clássicas; esta — como, de resto, muitas outras — tem a limitação de considerar as teorias clássicas à luz das modernas, sem por esse motivo conseguir apreender a sua especificidade (no caso de Marx chega-se quase à banalidade); mas contém passagens preciosas, à medida que vai abordando épocas mais recentes: por exemplo, Marshall, Keynes, a economia do bem-estar, etc.

Para as histórias específicas da teoria do valor, ver sobretudo a história muito recente (1973), de Dobb, de grande nível, e que recomendamos dado que contém fre-

quentemente opiniões muito diversas das apresentadas na presente obra (por exemplo, sobre Marx e sobre Sraffa). Sobre a teoria do valor-trabalho, exposta com a precisão filológica que caracteriza este autor, veja-se os *Estudos* de Meek, que podem ser utilmente completados com os ensaios de natureza histórica contidos em *Ciência económica e ideologia*. Sobre a teoria neoclássica, o livro de Stigler (1946), continua a ser um óptimo instrumento de trabalho; ele analisa os seguintes economistas: Jevons, Wicksteed, Marshall, Edgeworth, Menger, von Wieser, Böhm-Bawerk, Walras, Wicksell, J. B. Clark.

2. A teoria clássica

No que respeita aos economistas clássicos, é riquíssimo de sugestões o livro de Pietranera sobre Smith, que se debruça particularmente sobre o nexó smithiano entre valor e desenvolvimento, que nós também procurámos aclarar. No que toca a Ricardo, dever-se-á ver sobretudo a *Introdução* de Sraffa à sua edição de Ricardo. A interpretação de Sraffa, segundo a qual Ricardo se apoia constantemente no princípio do trabalho contido (salvo hesitações não essenciais), contrapõe-se à interpretação tradicional — de que são representantes Hollander (1904) e Cannan (1929) — para a qual Ricardo se vem afastando cada vez mais daquele princípio. Meldolesi (1966), falando da influência de Ricardo em Sraffa, apresenta uma exposição muito lúcida daquele. Também se deve consultar a exposição em termos matemáticos da teoria ricardiana feita por Pasinetti (1960). O livro de Myint (1948) é útil no que respeita ao ponto de vista original sob que é considerada a teoria clássica. Finalmente, consultar o livro de Garegnani (1960) para o estabelecimento rigoroso das diferenças entre a teoria clássica do valor e da distribuição e a neoclássica.

3. Marx

Sobre a teoria do valor de Marx tornaram-se decisivos os escritos de L. Colletti. Na mesma linha interpretativa, vejam-se igualmente Bedeschi (1972) e Marina Bianchi (1972). Uma interpretação muito diversa da teoria marxiana do valor (que tende a conceber a relação entre o primeiro e o terceiro Livro de *O Capital* como uma série de aproximações sucessivas) é representada por Dobb (1937). Para o problema

da «transformação», veja-se, fundamentalmente, a crítica de Böhm-Bawerk e a resposta de Hilferding na obra organizada por Sweezy (tradução italiana: *Economia borghese ed economia marxista*, ver bibliografia geral). Vejam-se, também, os contributos do primeiro autor que se ocupou da «transformação», Bortkiewicz, no volume organizado por Meldolesi (1973). Leia-se em seguida o próprio Sweezy, cuja nova edição da Boringhieri inclui em apêndice os contributos mais importantes para o problema, incluindo aquele, de certo modo definitivo, de F. Seton que introduz a «solução» de Sraffa. Sobre Marx em geral (evidentemente que sem pretender abordar, nem sequer marginalmente, a sua vastíssima obra) limitamo-nos a aconselhar: Korsch, cuja obra *Karl Marx* contém importantes intuições no sentido da interpretação do valor a que nos referimos neste volume; Pietranera (1961) especialmente as partes II e III; S. Veca (1973); Vygotskij, cuja obra sobre os *Grundrisse* tem um prefácio de S. Pennavaia cuja leitura pode ser útil; Rosdolsky (1971).

4. A teoria moderna

O conceito de valor deduzível da definição de Robbins encontra-se lucidamente interpretado no ensaio de Koopmans «Allocation of resources and the price system», que é o primeiro dos três contidos no volume de 1957. Sobre este ponto, consultar ainda: Lange, trad. ital. *Economia politica*, vol. I, pp. 199-222, e o capítulo sobre a economia do bem-estar de *Foundations* de Samuelson. Em todos estes textos mostra-se (por meio de instrumentos matemáticos não elementares) como surge a categoria do «preço» no interior dos processos de escolha maximizante.

Sobre a teoria do equilíbrio económico geral pode consultar-se a abordagem muito ampla de Kuenne (1963), que apresenta as suas diversas versões. Em italiano: C. Napoleoni (1965) e P. C. Nicola (1973). As dificuldades desta teoria, no que se refere à formação de capital, são exploradas em Garegnani (1960).

Actualmente, existem muitas exposições elementares do modelo de von Neumann. Ver: *Capital and Growth*, de Hicks, o artigo de Koopmans de 1964, as *Lezioni* de Pasinetti e *L'equilibrio economico generale*, de Napoleoni. Outras leituras recomendáveis são: Dorfman, Samuelson e Solow, *Linear programming and economic analysis*, pp. 381-388 e Vanek (1968) que apresenta uma exposição geométrica útil do

modelo. O livro de Dorfman, Samuelson e Solow proporciona, nos capítulos 11 e 12, uma informação essencial sobre os modelos da acumulação; a este respeito, ver ainda as *Lezioni* de Pasinetti, cap. VII e *L'equilibrio economico generale* de Napoleoni, cap. 10.

5. A teoria dos preços de Piero Sraffa

Sobre Sraffa, além das obras citadas nas notas ao texto, vejamos Dobb (1962) e J. Robinson (1965). A revista *Problemi del socialismo*, n.º 21-22 de 1974 publicou uma importante polémica sobre a situação teórica determinada pelo livro de Sraffa, a partir de um artigo de Robinson (1972) e de M. A. Lebowitz (1973-1974). Seja como for, encontra-se uma bibliografia completa dos escritos de Sraffa até 1975 in A. Roncaglia, *Sraffa e la teoria dei prezzi*, Laterza, Bari, 1975.

Bibliografia geral

G. BEDESCHI

Alienazione e feticismo nel pensiero di Marx, Laterza, Bari, 1968, 2.ª ed. ampliada, 1972.

M. BIANCHI

La teoria del valor dai classici a Marx, Laterza, Bari, 1970, 2.ª ed. ampliada, 1972.

M. BLAUG

Economic theory in retrospect, Richard D. Irwin, Homewood, Ill., 1968.

E. VON BÖHM-BAWERK

Geschichte und Kritik der Kapitalzins Theorien, Innsbruck, 1884. *Zum Abschluss des Marxschen Systems*, Berlim, 1896; tradução italiana no volume *Economia borghese ed economia marxista*, organizado por P. M. Sweezy, La Nuova Italia, Florença, 1971. *Trad. ingl. Karl Marx and the close of his system*, Augustus M. Kelley Publishers, Nova Iorque, 1966.

L. VON BORTKIEWICZ

La teoria economica di Marx e altri saggi su Böhm-Bawerk, Walras e Pareto, sob a orientação de L. Meldolesi, Einaudi, Turim, 1973.

E. CANNAN

A history of the theories of production and distribution in english political economy from 1776 to 1848, Londres, 1893, 3.ª ed., 1917.
A review of economic theory, Londres, 1929.

L. COLLETTI

Bernstein e il marxismo della Seconda Internazionale, Introdução a Bernstein, *Socialismo e socialdemocrazia*, Laterza, Bari, 1968 (reeditado in *Ideologia e società*, Laterza, Bari, 1969).
Marxismo e dialettica, in *Intervista politico-filosofica con un saggio su «Marxismo e dialettica»*, Laterza, Bari, 1974.

M. DOBB

Political economy and capitalism, G. Routledge & Sons, Londres, 1937.
Welfare economics and the economics of socialism, Cambridge University Press, 1969.
«An epoch-making book», in *Labour Monthly*, Outubro 1961.
«The Sraffa system and critique of the neo-classical theory of distribution», in *The Economist*, 4, 1970.
Theories of value and distribution since Adam Smith, Cambridge University Press, 1973. Trad. port. *Teorias do Valor e Distribuição desde Adam Smith*, Editorial Presença, Lisboa, 1977.

R. DORFMAN, P. A. SAMUELSON, R. M. SOLOW

Linear programming and economic analysis, McGraw-Hill, Nova Iorque, 1958.

P. GAREGNANI

Il capitale nelle teorie della distribuzione, Giuffrè, Milão, 1960.

J. HICKS

Capital and Growth, Oxford University Press, 1965.

R. HILFERDING

Böhm-Bawerks Marx-Kritik, Viena, 1904; tradução italiana *La critica di B.-B. a Marx*, no vol. *Economia borghese ed economia marxista*, organizado por P. M. Sweezy, La Nuova Italia, Florença, 1971.

J. H. HOLLANDER

«The development of Ricardo's theory of value», in *Quarterly Journal of Economics*, 1904.

T. C. KOOPMANS

Three essays on the state of economic science, McGraw-Hill, Nova Iorque, 1957.
«Economic growth at a maximal rate», in *Quarterly Journal of Economics*, 1964.

K. KORSCH

Karl Marx, Europäische Verlagsanstalt, Francoforte-Viena, 1967; tradução italiana *Karl Marx*, Laterza, Bari, 1969.

R. E. KUENNE

The theory of general economic equilibrium, Princeton University Press, 1963.

O. LANGE

«The foundations of welfare economics», in *Econometrica*, Julho-Outubro, 1942.

«On the economic theory of socialism», in *Review of ec. studies*, Outubro 1936 e Fevereiro 1937.

Teoria marxista, economia política e socialismo, Franco Angeli, Milão, 1975.

Economie Politique, P.U.F., Paris.

M. A. LEBOWITZ

«The current crisis of economic theory», in *Science and Society*, n.º 4, 1973-74.

G. LUNGHINI

«Teoria económica ed economia política: note su Sraffa», Introdução ao vol. *Produzione, capitale e distribuzione*, ISEDI, Milão, 1975.

A. MACCHIORO

«Premesse a una critica della teoria economica e il sistema tipo» in *Studi di storia del pensiero economico*, Feltrinelli, Milão, 1970, reeditado in *Il dibattito su Sraffa*, de F. Botta, De Donato, Bari, 1974.

K. MARX

Theorien über den Mehrwert. Esta obra foi publicada por Kautsky em três volumes, entre 1905 e 1910. Com base na edição kautskiana foi realizada a tradução italiana de E. Conti, *Storia delle teorie economiche*, Einaudi, Turim, 1954-58. Em 1954, 1957 e 1961 foi publicada a edição crítica a cargo do Instituto Marx-Engels-Lénine de Moscovo, reproduzida pela Diez Verlag, Berlim, 1972. Com base na edição crítica foi realizada uma tradução italiana dos dois primeiros volumes nos Editori Riuniti, e uma nova tradução na Newton Compton, 1974, com Introdução de L. Colletti. Ver também os 2 vols. de *Oeuvres de K. Marx*, «Bibliothèque de la Pléiade», N.R.F., Paris. Ver ainda a tradução de Vital Moreira e Teixeira Martins do Livro I de *O Capital*, publicado pela Centelha, Coimbra, 1974, bem como *Contribuição para a Crítica da Economia Política*, Editorial Estampa, Lisboa, 1971, que corresponde ao texto dos *Grundrisse*. Nas Editions Sociales, Paris, pode encontrar-se *Théories Sur la Plus-Value* (Livre II du «Capital»), em 3 vols.

R. L. MEEK

Studies in the Labour theory of value, Lawrence & Wishart, Londra 1956.

Economics and ideology and other essays, Chapman & Hall, Londra 1967.

L. MELDOLESI

«La derivazione ricardiana di 'Produzione di merci a mezzo di merci» in *Economia Internazionale*, Novembre, 1966, reeditato in *I dibattiti su Sraffa*, de F. Botta, De Donato, Bari, 1974, e in *Prezzi relativi e distribuzione del reddito*, de P. Sylos Labini, Boringhieri, Torino, 1973.

Introdução a Bortkeiwicz, cit.

H. MYINT

Theories of welfare economics, Londres, 1948.

C. NAPOLEONI

L'equilibrio economico generale. Studio introduttivo, Boringhieri, Torino, 1965 (reimpresso em 1975).

Lezioni sul capitolo sesto inedito di Marx, Boringhieri, Torino, 1972.

P. C. NICOLA

Equilibrio generale e crescita economica, Il Mulino, Bologna, 1973.

L. PASINETTI

«A mathematical formulation of the Ricardian system», in *The Review of economic studies*, 1960.

Lezioni di teoria della produzione, Il Mulino, Bologna, 1975.

G. PIETRANERA

Capitalismo ed economia, Einaudi, Torino, 1961.

La teoria del valore e dello sviluppo capitalistico in Adam Smith, Feltrinelli, Milano, 1963.

J. ROBINSON

«A reconsideration of the theory of value», in *New Left Review*, Junho 1965.

«The second crisis of economic theory» in *American ec. review*, Maio 1972.

E. ROLL

A history of economic thought, Faber & Faber, Londra, 1945.

A. RONCAGLIA

Sraffa e la teoria dei prezzi, Laterza, Bari, 1975.

ANDRUSKY

Struttura del Capitale di Marx, Laterza, Bari, 1971.

D. L. SMELSON

Foundations of economic analysis, Cambridge University Press, Cambridge Mass., 1948.

F. A. SIMPETER

Foundations of economic analysis, Oxford University Press, Nova Iorque, 1951.

F. S. JACKLE

Essays of high theory, Invention and tradition in economic thought 1919-1939, Cambridge University Press, 1967.

L. TAYLOR

Essays on Works and Correspondence of David Ricardo, vol. I, Cambridge University Press, 1951.

C. J. TIGER

Production and distribution theories, The formative period, MacMillan, Nova Iorque, 1946.

I. V. VEZY

Theories of capitalist development, Oxford University Press, Nova Iorque, 1942. Tradução brasileira *Teoria do Desenvolvimento Capitalista*, Zahar Editores, 1967.

J. VAN DER WERF

Economic growth. A geometrical approach to von Neumann's growth theory and the turnpike theorem, Cornell University Press, Nova Iorque, 1968.

L. VECCHI

Teoria critica dell'economia politica, Il Saggiatore, Milão, 1973.

F. S. WOODSKY

Teoria econômica de Marx, Editori Riuniti, Roma, 1975.
Introdução ai «Grundrisse» de Marx, La Nuova Italia, Florença, 1974.