

A MEDIDA DAS TROCAS: A EVOLUÇÃO DO VALOR DE TROCA NA HISTÓRIA DO PENSAMENTO ECONÔMICO

Juliana Naléssio Leme¹

Larissa Cristofolletti Castro²

RESUMO

Apresentaremos, nessa comunicação, um breve panorama da evolução do conceito de valor de troca e da teoria do valor, antes e após o surgimento da ciência econômica, analisando as principais contribuições de alguns dos mais importantes pensadores da história do pensamento econômico: Aristóteles, São Tomás de Aquino, William Petty, Adam Smith, David Ricardo, Karl Marx, Alfred Marshall e Vilfredo Pareto.

Palavras-chaves: teoria do valor, valor de troca, valor-trabalho, valor-utilidade, economia política.

1. Introdução

As transformações ocorridas na Europa Ocidental com o declínio do feudalismo foram responsáveis por modificar profundamente as relações econômicas, políticas e sociais no continente, ao final da Idade Média. Testemunhou-se o nascimento de um mundo inundado de mercadorias feitas exclusivamente para a troca e em busca de ganhos individuais. Entender o significado do valor e, conseqüentemente, a medida das trocas, tornou-se fundamental diante dessa nova realidade mercantil.

Uma das pedras angulares da economia política, a teoria do valor permitiu compreender os custos, preços e valores do que se era produzido em uma sociedade capitalista comercial. O objetivo desta investigação é, portanto, fornecer uma apresentação sobre as principais teorias econômicas surgidas sobre a questão e, por conseguinte, resgatar uma discussão aparentemente em desuso nas últimas décadas.

No desenvolvimento deste trabalho, abordaremos, resumidamente, algumas das observações mais relevantes de autores que, ao longo da história do pensamento econômico, se dedicaram a investigar mais profundamente os conceitos de valor de troca e de construção do valor. Destacamos,

¹ Graduanda em Ciências Econômicas na ESALQ – USP.

² Graduanda em Ciências Econômicas na ESALQ – USP.

em especial, as reflexões sobre o assunto de filósofos pré-modernos como Aristóteles e São Tomás de Aquino; de economistas clássicos (adeptos do valor-trabalho) como William Petty, Adam Smith, David Ricardo e Karl Marx e de economistas neoclássicos (que não viam o trabalho como fonte invariável do valor), como Alfred Marshall e Vilfredo Pareto.

2. Padrão ético grego e a troca justa

Ainda que anterior ao surgimento da ciência econômica, Aristóteles (384-322 a.C.), filósofo grego considerado como um dos fundadores da filosofia ocidental, formulou um “conceito econômico” derivado do padrão ético em vigor na Grécia Antiga: a troca justa. Para os antigos gregos, o pleno desenvolvimento do cidadão era proporcionado somente por uma vida volta para a pólis. A vida em sociedade levaria ao florescimento das virtudes do indivíduo e a sua participação na vida política, culminando no bem-estar comum. Para que isso ocorresse, contudo, também era necessária uma disponibilidade de bens úteis, os quais lhes garantiriam sua condição como homens livres.

A satisfação das necessidades individuais e, conseqüentemente, a manutenção da liberdade, requer trocas. Aristóteles fez considerações sobre o duplo valor que um objeto poderia possuir: o valor de troca e o valor de uso. Um objeto teria seu valor de uso ao atender a finalidade para qual foi pensado e feito, assim como também incluiria um valor de troca. A troca, quando visava tão somente atender uma necessidade, não representava mal algum; constituía apenas uma das finalidades da propriedade.

Toda propriedade possui dois usos: que ambos lhe pertencem sem, todavia fazê-lo do mesmo modo: um é especial e outro não. Um sapato serve ao mesmo tempo para calçar o pé ou fazer uma troca. Pode-se pelo menos fazer dele este duplo uso (ARISTÓTELES, 2006, p. 175).

Entretanto, com o crescimento das relações comerciais e surgimento da moeda como mediador das trocas, a acumulação tornou-se a principal finalidade das atividades comerciais. Aristóteles reconheceu a potencialidade do comércio em criar fortunas, mas salientou que, nesse caso, a promoção das necessidades não seria mais a finalidade das trocas.

Com a moeda, originária das primeiras trocas indispensáveis, nasceu também a mercancia, outra forma de aquisição, excessivamente simples de início, mas logo aperfeiçoada pela experiência que, na circulação desses objetos revelou fontes e meios de lucros consideráveis. Eis porque a aquisição de bens parece ter por

principal objetivo a moeda e consentir seu fim sobretudo em seu poder descobrir os meios de multiplicá-la [...] (ARISTÓTELES, 2006, p. 187).

O acúmulo de moedas era condenado por Aristóteles devido às suas características intrínsecas: reserva de valor, meio de troca e meio de enriquecimento. O acúmulo de metais não podia constituir a verdadeira riqueza, segundo o filósofo. A prosperidade oriunda do comércio tem valor determinado apenas pelo costume e, em si mesmo, o metal não era capaz de satisfazer as necessidades humanas.

E se coloca, muitas vezes, a opulência na abundância do dinheiro por girarem a aquisição e a mercancia em torno do dinheiro; e, entretanto, este dinheiro, em si mesmo, é coisa absolutamente vã, tendo valor apenas em função dos usos e costumes e não por sua natureza, pois, uma mudança nas convenções feitas entre os que deles fazem uso, pode depreciá-lo completamente e torná-lo de todo incapaz de satisfazer a qualquer de nossas necessidades. De fato, a despeito de todo o seu dinheiro, não poderá vir a faltar a um homem os objetos de primeira necessidade? E bem singular riqueza não é essa, cuja abundância não se evita que se morra de fome, tal como Midas da mitologia, cujo desejo cuspidor fazia transformar em ouro todas as iguarias de sua mesa? (ARISTÓTELES, 2006, p. 187).

Além de uma riqueza estéril, a atividade comercial com o único fim de enriquecimento desvirtuaria o cidadão, ao substituir o progresso de suas qualidades pela ambição de multiplicar sua fortuna. O comércio, porém, essencial para atender as necessidades básicas das pessoas, não poderia deixar de ser praticado. No entanto, ele condenava a troca com o objetivo exclusivo de acumulação e, igualmente, outras formas de multiplicação de dinheiro, como a usura.

A aquisição das coisas sendo, como vimos dupla, isto é, ao mesmo tempo comercial e doméstica – esta necessária e com razão apreciada, aquela com não menos razão, desprezada como contrária à natureza e de formação toda mediata – tem-se sobretudo motivo para execrar a usura por ser um modo de aquisição nascido do próprio dinheiro, sem lhe dar o destino para o qual foi criado. O dinheiro deveria servir exclusivamente para a troca e o juro dele extraído multiplica-o sozinho [...] [...] O juro é o dinheiro proveniente do dinheiro, e a menos natural de todas as aquisições (ARISTÓTELES, 2006, p. 198).

Para se manter a virtude nos cidadãos gregos, Aristóteles sugeriu um padrão para as relações comerciais: a troca justa. Assim, se asseguraria que a finalidade não seria apenas a acumulação e sim o atendimento de uma necessidade específica. Portanto, a medida de troca estabelecida pelo autor corresponderia ao respeito pela equivalência e pela proporção entre os produtos trocados, sem que houvesse perda ou ganho para nenhum dos lados ao final desse mesmo processo.

3. Influência de Aristóteles no preço justo de São Tomás de Aquino

Um dos maiores expoentes da filosofia e teologia católicas e do pensamento medieval, São Tomás de Aquino (1225-1274) foi fortemente influenciado pela tradição aristotélica, manifestada em diversos aspectos, inclusivamente em seu “pensamento econômico”, ao adequar o conceito de troca justa às transformações promovidas pelo Renascimento Comercial na Europa. Assim como Aristóteles, São Tomás de Aquino considerava o comércio como um mal necessário, justificado apenas se provesse o sustento do comerciante e de sua família e gerasse benefício para a sociedade e ao Estado.

[...] a negociação, em si mesma, não visando nenhum fim honesto ou necessário implica em certa vileza. Quanto ao lucro, que é o fim do negócio, embora não implique por natureza nada de honesto ou necessário, também nada implica de vicioso ou de contrário à virtude [...] nada impede um lucro ordenar-se a um fim necessário ou mesmo honesto. E, desse modo, a negociação se torna lícita. Assim, quando buscamos, num negócio, um lucro moderado, empregando-o no sustento da casa ou mesmo ao socorrer os necessitados (AQUINO, 1900, p. 87)

A influência de Aristóteles manifestou-se também em sua análise a respeito do preço. O princípio de equivalência e justiça nas trocas, desenvolvido por Aristóteles e em vigor até então, foi rompido por Aquino, ao considerar o lucro do comerciante como parte do preço justo do produto. O lucro era justo, argumentou, se equivalesse a uma remuneração que permitisse a subsistência do mercador.

A adequação do conceito de equivalência e justiça nos preços é, sobretudo, fruto das transformações que o Renascimento Comercial provocou no seio da sociedade europeia feudal. O comércio se desenvolveu e a classe mercantil tornou-se substancialmente relevante. As alterações na doutrina da Igreja Católica foram fundamentais para adequação dessa instituição ao novo contexto histórico estabelecido. Após São Tomás de Aquino, a usura também recebeu concessões. Aos poucos, a ampliação das possibilidades de investimentos tornou-se uma justificativa para a cobrança de juros.

4. O valor como trabalho incorporado de William Petty

Médico, poeta, cientista, estatístico e economista, Sir William Petty (1623-1687), foi um dos pioneiros da economia política clássica. Partindo da distinção entre o preço político e o natural (como, aliás, Adam Smith observou anos mais tarde) definiu uma diferença essencial entre dois tipos de valores de bens: o primeiro, definido pela oferta e procura e o segundo, definido pelo

tempo de trabalho necessário para a produção, ou melhor, incorporado (OLIVEIRA e GENNARI, 2009).

Nessa mesma linha de raciocínio, William Petty fez considerações sobre o valor do trabalho e a subsistência dos trabalhadores, ao considerar que, em uma jornada de trabalho, se produzia mais que o equivalente ao pagamento recebido pelos funcionários. O valor produzido que ultrapassava o salário era, portanto, a origem do lucro.

Afirma, ainda, que o valor do trabalho corresponde ao valor dos meios de subsistência necessários à reprodução do trabalhador e que ele sempre tenderá a trabalhar apenas o número de horas necessárias para obter a sua subsistência; assim, se ele trabalhar apenas esse número de horas, não haverá excedente (OLIVEIRA e GENNARI, 2009, p. 45-46).

Dessa maneira, o autor explicava porque os donos do capital e dos meios de produção tendiam a explorar o trabalhador para que se alcançasse um superávit, gerando ganhos. Por consequência, apenas a produção do excedente resultaria capaz de desenvolver a economia. Esse mesmo excedente, por sua vez, constituía a renda que poderia ser dividida em duas formas: a renda da terra e o juro.

A renda da terra consiste no produto total, isto é, no valor da colheita, menos as despesas com as sementes e a remuneração do trabalhador. A agricultura, diz, é o único setor no qual o trabalho realizado pelo produtor direto gera um excedente, isto é, um produto que supera as necessidades de consumo do trabalhador. O valor monetário dessa colheita é igual a uma dada quantidade de ouro ou prata que consumiu o mesmo tempo de trabalho para ser produzida (OLIVEIRA e GENNARI, 2009, p. 46).

O juro seria, nessa concepção, o equivalente de uma determinada quantidade de capital aplicada na compra de uma porção de terra. Dessa definição surgiu um problema fundamental para o analista: como calcular o valor da terra?

Ele avalia que, para se determinar o valor da terra, é necessário avaliar o rendimento médio da área e multiplicá-lo por um certo número de anos. O rendimento médio pode ser obtido considerando-se um período de dez anos, com o resultado de boas e más colheitas. Esse rendimento deve ser multiplicado pelo número de anos que corresponde ao período médio de vida do proprietário e de seus descendentes diretos, período durante o qual eles esperariam receber os benefícios da terra. A renda média, portanto, multiplicada pelo número de anos que compreende esse período, resulta no valor da área (OLIVEIRA e GENNARI, 2009, p. 47).

5. Adam Smith

Em sua investigação sobre a origem da riqueza das nações, Adam Smith (1723-1790) utilizou-se do valor-trabalho para demonstrar que o acúmulo de patrimônio dependia, essencialmente, da divisão do trabalho. A divisão do trabalho levaria à especialização e, conseqüentemente, a uma maior disponibilidade de produtos, aumentando-se o capital financeiro. (SINGER apud OLIVEIRA e GENNARI, 2009).

Considerado como fundador da Economia Política, Smith concebia a divisão do trabalho, base da economia humana, como necessária para a “propensão de barganhar, permutar e trocar” (SMITH, 1996, p. 75) inerente à natureza dos seres humanos. Nessa perspectiva, a troca e a divisão do trabalho estariam não somente ligadas, como formariam os pilares de uma sociedade. Eram, assim sendo, formas universais da vida econômica. Dessa forma, a ciência econômica correspondia à ciência da produção de mercadorias voltadas exclusivamente para as trocas. Nessa perspectiva, era, portanto, crucial se compreender o valor de troca (SWEEZY, 1956).

O trabalho consistiria no gerador de valor nos bens produzidos. Dessa forma, ele propôs que o valor de um bem era dado pelo tempo de trabalho que se leva para obtê-lo ou produzi-lo. A base da produção de bens e a renda de uma sociedade deveria ser localizada no esforço humano. O preço de um produto levaria em consideração seu valor natural, que era conferido pelo trabalho exercido em sua confecção e o grau de instrução necessária. Logo, o trabalho constituiria o determinante de valor e um padrão que permitiria comparar os valores de diferentes mercadorias.

Se, em uma nação de caçadores, abater um castor custa duas vezes mais trabalho do que abater um cervo, um castor deve ser trocado por – ou, então, vale – dois cervos. É natural que aquilo que normalmente é o produto do trabalho de dois dias ou de duas horas valha o dobro daquilo que é produto do trabalho de um dia ou uma hora (SMITH, 1996, p. 101)

Assim sendo, o trabalho refletiria a verdadeira medida do valor, ou, em suas próprias palavras, “o preço real de todos os bens” (SMITH, 1996, p. 85). Entretanto, como evidenciou Maurice Dobb (1973), Smith não se dedicava somente ao princípio do valor gerado pelo trabalho, mas ao padrão de medidas que permitiam avaliar o valor de todos os bens de uma determinada economia em questão.

[...] somente o trabalho, pelo fato de nunca variar em seu valor, constitui o padrão último e real com base no qual se pode sempre e em toda parte estimar e comparar o valor de todas as mercadorias. O trabalho é o preço real das mercadorias; o dinheiro é apenas o preço nominal delas (SMITH, 1996, p. 90).

Adam Smith distinguiu, ainda, dois tipos de valor: de uso e de troca. O primeiro, dado pela utilidade de um determinado objeto e o segundo, pelo poder de compra que o referido objeto possuiria em relação a outras mercadorias.

O valor de uso foi explicado por Smith, baseando-se no famoso paradoxo da água e do diamante e no conceito de utilidade marginal. Quando estamos com sede, argumentou, o primeiro copo de água pode nos trazer grande satisfação, mas, à medida em que bebemos e nos saciamos, a vantagem acrescida por cada copo adicional vai decrescer naturalmente, até chegarmos a um ponto em que, estando satisfeitos, não consumiremos mais líquidos. Dessa forma, poderia se concluir que algumas coisas que tinham muito valor de uso possuíam pouco ou nenhum valor de troca e vice-versa (SMITH, 1996).

A comparação entre o preço da água e do diamante permite a compreensão do paradoxo analisado por Smith. A água, dada sua abundância e pequena utilidade marginal, possui um preço consideravelmente baixo. O diamante, dada a satisfação que pode conceder ao seu possuidor e sua raridade na natureza, tem grande demanda e, conseqüentemente, altíssimos preços. Ou, como salientou o autor:

Não há nada de mais útil que a água, mas ela não pode quase nada comprar; dificilmente teria bens com os quais trocá-la. Um diamante, pelo contrário, quase não tem nenhum valor quanto ao seu uso, mas se encontrará frequentemente uma grande quantidade de outros bens com o qual trocá-lo (SMITH, 1996, p. 85)

Entretanto, o valor de uma mercadoria (que determinaria seu preço real ou natural) somente poderia ser estabelecido pelo preço atingido quando a oferta fosse completamente absorvida pela demanda, sem gerar excedentes ou carência (OLIVEIRA e GENNARI, 2009).

Os princípios que definem o valor de troca dos bens de consumo significavam, portanto, a verdadeira medida do valor. O preço real de todas as mercadorias sofreria, por consequência de diversas circunstâncias, alterações que fazem o preço de mercado ficar acima ou abaixo do preço natural. Essas alterações são as responsáveis pela não coincidência entre o preço de mercado e o preço natural dos produtos.

Os preços das mercadorias, embora pudessem estar acima ou abaixo do preço natural, por conta de quaisquer “obstáculos que os impeçam de fixar-se nesse centro de repouso e continuidade” (SMITH, 1996, p.), sempre tenderiam a se igualar com o preço natural, adequando, assim, a oferta e a demanda.

6. David Ricardo

Para o economista David Ricardo (1772-1823), assim como para os demais pensadores da escola clássica de economia, o valor tinha como determinante uma única fonte original: o trabalho, incorporado durante o processo produtivo, tanto agrícola, como industrial.

Entretanto, esse autor discordava sobre a importância da utilidade como medida do valor de troca. A utilidade (apesar de essencial para que um produto fosse, de alguma forma, proveitoso na vida dos indivíduos), não consistiria no determinante do valor.

Se um bem não fosse de um certo modo útil – em outras palavras, se não pudesse contribuir de alguma maneira para a nossa satisfação – seria destituído de valor de troca, por mais escasso que pudesse ser, ou fosse qual fosse a quantidade de trabalho necessária para produzi-lo. [...] (RICARDO, 1996, p. 23-24)

Partindo do pressuposto de que todas as mercadorias possuem alguma utilidade, Ricardo estabeleceu que o valor de troca era dado, em sua opinião, pela escassez e pela quantidade de trabalho. Entretanto, como ressaltou o autor, a quantidade de trabalho não poderia ser um fator decisivo na formação do valor de troca dos bens suscetíveis de reprodução limitada, como quadros, livros e moedas, os quais teriam seu valor determinado apenas pela escassez. Os bens de reprodução ilimitada (a grande maioria das mercadorias), porém, teriam seu valor determinado tanto pela quantidade de trabalho, como pela escassez.

Em suas considerações, o autor também fez críticas sobre o duplo papel de medida padrão do trabalho: o valor na medida do trabalho empregado na produção e a quantidade de mercadorias que o trabalho poderia comprar no mercado.

David Ricardo criticou Adam Smith sobre a equivalência que esse autor atribuiu para ambas as medidas. A não equivalência, segundo Ricardo, se daria em virtude de a produtividade do trabalho não ser uma medida fixa, podendo sofrer ganhos e perdas de produtividade, por vários e diferentes motivos.

[...] quantidade que este pode comprar no mercado, como se ambas fossem expressões equivalentes e como se, em virtude de se haver tornado duas vezes mais eficiente o trabalho de um homem, podendo este produzir, portanto, o dobro da quantidade de uma mercadoria, devesse esse homem receber, em troca, o dobro da quantidade que antes recebia (RICARDO, 1996, p. 25).

O autor defendia ainda que a quantidade de trabalho era modificada pelo emprego de máquinas que diminuiriam o valor das mercadorias: quanto mais fácil de se produzir ou quanto menor a quantidade de trabalho necessária para se fabricar um produto, mais barato ele seria em

relação aos demais outros no mercado. Afirmava, além disso, que o trabalho despendido nas ferramentas e suportes que contribuem na execução desse mesmo produto deveria ser igualmente considerado.

[...] pela descoberta de uma mina nova e mais rica, ou pelo emprego de maquinaria mais eficiente, uma dada quantidade de ouro pode ser obtida com menor quantidade de trabalho, podemos dizer, com razão, que a causa da mudança do valor do ouro, relativamente a outras mercadorias, foi a maior facilidade de produzi-lo ou a menor quantidade de trabalho necessário para obtê-lo [...] (RICARDO, 1996 p. 28).

A análise de David Ricardo sobre a composição do valor, entretanto, deveria ser apropriada somente para curtos prazos. Conforme o economista buscou deduzir, o valor se modificava em virtude de alterações nas seguintes componentes: salário e capital (SILVA, 2003). Os aumentos salariais afetariam mais as mercadorias que empregavam maior volume de capital circulante do que aquelas que empregavam capital fixo. Dessa forma, uma medida invariável de valor seria, na verdade, impossível de ser alcançada.

[...] os preços relativos das mercadorias nas quais se utiliza o capital durável deverão variar inversamente em relação aos salários [...] ao contrário, as mercadorias produzidas principalmente com o trabalho e com menos capital fixo [...] aumentarão quando os salários aumentarem e diminuirão quando os salários diminuam (RICARDO, 1996, p. 43).

7. Karl Marx e a interpretação social da teoria valor-trabalho

Ainda que também identificasse a fonte de valor no trabalho, o enfoque marxista era mais focado em aspectos sociais, pois seu sistema econômico baseou-se nas relações entre as pessoas no processo de produção mercantil.

Pai do socialismo científico e um dos mais ferozes críticos do sistema capitalista, os trabalhos, pensamentos e opiniões de Karl Marx (1818-1883) sempre dependeram necessariamente do chamado materialismo histórico, que serviu como fundamento para todo o “sistema econômico” marxista. O materialismo histórico, de um modo simplificado, é uma interpretação da história baseada no pressuposto de que todas as relações e aspectos da vida humana estariam determinadas pela esfera material e, conseqüentemente, pelos meios de produção de uma determinada sociedade. A evolução histórica de todas as sociedades, desde o início dos tempos, ocorreu, dessa forma, pelo confronto entre as classes sociais, uma luta pautada primordialmente na exploração de uma classe sobre a outra.

A concepção materialista da história parte da tese de que a produção, e com ela a troca dos produtos, é a base de toda a ordem social; de que em todas as sociedades que desfilam pela história, a distribuição dos produtos, e juntamente com ela a divisão social dos homens em classes ou camadas, é determinada pelo que a sociedade produz e como produz o pelo modo de trocar os seus produtos (ENGELS, 2011, p. 13).

Marx não considerava a divisão do trabalho como intrínseca às trocas. A produção de mercadorias não poderia ser considerada como historicamente condicionada, ou como natural a todas as sociedades humanas, pois a divisão do trabalho também esteve presente, argumenta o autor, em sociedades sem produção mercantil. Dessa forma, a produção de mercadorias deveria ser investigada pelas relações sociais relacionadas às trocas e não apenas como um fenômeno natural da economia humana (SWEEZY, 1956).

No conjunto dos diferentes valores de uso ou corpos de mercadorias [*Warenkörper*] aparece um conjunto igualmente diversificado, dividido segundo o gênero, a espécie, a família e a subespécie, de diferentes trabalhos úteis – uma divisão social do trabalho. Tal divisão é condição de existência da produção de mercadorias, embora esta última não seja, inversamente, a condição de existência da divisão social do trabalho (MARX, 2008, p. 118).

A partir dessa breve elucidação sobre o materialismo histórico e a não naturalidade das trocas, podemos compreender melhor como funcionava a teoria do valor para Karl Marx. Segundo Isaak Rubin (1987), um dos maiores estudiosos da doutrina do valor marxista, a base para a compreensão dessa teoria estaria no chamado “fetichismo das mercadorias”. De um modo geral, o fetichismo das mercadorias poderia ser explicado pela obrigatoriedade da forma material nas relações humanas, culminando na dominação do capital sobre o homem.

Numa sociedade mercantil, os produtores são diretamente independentes e não possuem nenhuma comunicação durante o processo produtivo. Entretanto, é por meio das trocas que as diversas unidades produtivas se conectam e se regulam. Consequentemente, para o autor, as trocas não apenas ocultariam as relações de produção entre as pessoas, mas também as organizariam e, portanto, modelariam todas as relações sociais. Por conseguinte, a mercadoria adquiriria as propriedades, como o valor, não por características naturais intrínsecas, mas por causa das relações sociais de produção (RUBIN, 1987).

O valor, no pensamento marxista, seria gerado pelo trabalho socialmente necessário, isto é, o trabalho homogêneo em determinadas condições tecnológicas daquela mesma sociedade. Entretanto, a mercadoria possuiria ainda outros aspectos, como o valor de uso.

Mercadoria resumir-se-ia a tudo aquilo que se produz para a troca. O valor de uso deveria ser, por sua vez, a utilidade de uma coisa, que se realiza no uso ou no consumo humano. Constituiria o conteúdo material da riqueza, qualquer que fosse a formação social em que se vivesse. Uma coisa poderia ser útil e produto do trabalho humano, sem ser necessariamente uma mercadoria.

Assim, um valor de uso ou bem só possui valor porque nele está objetivado ou materializado trabalho humano abstrato. Mas como medir a grandeza de seu valor? Por meio da quantidade “substância formadora de valor”, isto é, da quantidade de trabalho nele contida. A própria quantidade de trabalho é medida por seu tempo de duração, e o tempo de trabalho possui, por sua vez, seu padrão de medida em frações determinadas de tempo, como hora, dia, etc. (MARX, 2008, p. 118).

Para Marx, o valor era, antes de tudo, uma substância social-histórica. O valor de troca exigiria um valor de uso, mas não dependeria dele. O valor de troca apareceria primeiramente como relação quantitativa; a proporção na qual as mercadorias se trocam, não havendo um valor de troca sem uma mercadoria. Esse valor quantitativo consistiria apenas em uma forma externa de relação social entre os donos das mercadorias, ou entre produtores, já que eles trabalham isoladamente, ainda que em função do outro. Sendo assim, somente com as trocas dos produtos de seus trabalhos eles conseguiriam satisfazer suas necessidades, expressando, desse modo, uma associação entre as mercadorias.

Possuindo valor de troca relativo entre si, as mercadorias evidenciam sua característica ímpar. É somente como mercadoria, numa sociedade onde a troca seja um método regular de realizar a finalidade da produção social, que os produtores têm valor de troca [...] o valor de troca parece ser uma relação quantitativa entre as coisas, entre as próprias mercadorias [...] (SWEEZY, 1956, p. 55)

Segundo Marx, o trabalho era o “valor oculto” no valor de troca, aquele que definiria e qualificaria a mercadoria e produziria os valores de uso particular de diferentes mercadorias. Os modos concretos dos trabalhos que criavam valores de uso e a mercadoria como um valor de uso corresponderiam, segundo esse raciocínio, ao trabalho útil. O trabalho abstrato seria, por sua vez, aquele que determinaria o valor de troca, onde as diferenças de qualidade dos vários tipos de trabalho útil eram abstraídas.

O valor dos produtos manufaturados, entretanto, teriam sofrido alterações negativas com o advento da tecnologia. As inovações técnicas aplicadas à produção capitalista aumentaram a produtividade do trabalho socialmente necessário naquele grupo em questão. O aumento da produtividade do trabalho, portanto, diminuiu o valor por ele criado, pois reduziu o tempo necessário para a produção das mercadorias.

Tempo de trabalho socialmente necessário é aquele requerido para produzir um valor de uso qualquer sob as condições normais para uma dada sociedade e com o grau social médio de destreza e intensidade do trabalho. Após a introdução do tear a vapor na Inglaterra, por exemplo, passou a ser possível transformar uma dada quantidade de fio em tecido empregando cerca da metade do trabalho de antes. Na verdade, o tecelão manual inglês continuava a precisar do mesmo tempo de trabalho para essa produção, mas agora o produto de sua hora de trabalho individual representava apenas metade da hora de trabalho social e, por isso, seu valor caiu para a metade do anterior (MARX, 2008, p. 118).

Para o autor, haveria sempre uma correspondência necessária entre as relações de produção e o caráter das forças produtivas, posto que com a divisão do trabalho houve uma especialização e, com o tempo, surgiram fábricas que separaram a força produtiva do fator de produção, deixando que a máquina tivesse o poder de determinar qual era o ritmo e qualidade do trabalho. A capacidade de trabalho da classe operária era igualmente considerada como uma mercadoria, vendida por aqueles que não possuem os meios de produção, mas são essenciais para a produção, ainda que mantidos por meio de baixos salários.

O valor da capacidade de trabalho é determinada, como no caso de qualquer outra mercadoria, pelo tempo de trabalho necessário à produção e consequentemente também à reprodução desse artigo especial [...] é o valor de subsistência necessário para a manutenção do trabalhador (SWEETZ, 1956, p. 88)

Marx acreditava que o empresário comprava fatores para a produção e vendia produtos ao preço de equilíbrio, mas, ainda assim, conseguia auferir lucros nesse processo. O lucro, partindo dessa observação, não surgia simplesmente do aumento dos preços, mas sim da capacidade de trabalho. Ao “explorar” a capacidade de trabalho comprada, o capitalista faria com que a produção aumentasse e, assim, ao fim do dia, o trabalhador arrecadaria apenas parte do que produziu, já que ele sempre receberia uma quantia fixa por dia, independentemente da produção realizada e geraria um valor excedente, acima do necessário para se cobrir os meios de subsistência do trabalhador. Esse ganho sobre o trabalho alheio foi denominado de mais-valia.

A lógica desse raciocínio pode ser expressa de maneira simples. Num dia de trabalho o operário produz mais do que o necessário para um dia de subsistência. Consequentemente a jornada pode ser dividida em duas partes, trabalho necessário e trabalho excedente. Nas condições da produção capitalista, o produto de trabalho necessário retorna ao trabalhador em forma de salário, ao passo que o produto de trabalho excedente fica em poder do capitalista, na forma de mais-valia (SWEEZY, 1956, p. 90-91)

A mais-valia seria a origem do lucro, do juro e da renda da terra, na medida em que o excedente econômico só poderia se originar na esfera da produção e, portanto, não do comércio, nem da usura. A taxa da mais-valia poderia ser determinada por três fatores: a extensão do dia de trabalho (mais-valia absoluta), a quantidade de mercadorias que participam do salário e a produtividade do trabalho (caso houvesse a redução de um desses dois fatores, consistir-se-ia apenas em uma mais-valia relativa).

A mais-valia pode ser absoluta, se sua origem for a extensão da jornada de trabalho, ou relativa, se nascer da redução do trabalho necessário. O trabalho necessário é aquele relativo ao valor da mercadoria força-de-trabalho, isto é, o tempo que os trabalhadores gastam para produzir a si mesmos [...] Assim, para Marx, os capitalistas podem se apropriar de um trabalho excedente maior em razão de os investimentos recaírem relativamente mais em tecnologia ou em capital constante do que em capital variável (OLIVEIRA e GENNARI, 2009, p. 132).

8. Alfred Marshall

O rompimento com o conceito de valor-trabalho se deu com a Revolução Marginalista na Escola Neoclássica, ao abandonar a teoria do valor de troca e redirecionar o foco para a utilidade, que passou a ser considerada como o determinante do valor de um bem. Entre os economistas marginalistas, Alfred Marshall (1842-1924) pode ser considerado como aquele que representou a síntese do pensamento da Escola Marginalista e da tradição neoclássica, ao afirmar que o valor seria determinado pela oferta (custos de produção dos clássicos e o valor-trabalho) e demanda (utilidade marginal dos marginalistas).

Marshall partiu de pressupostos estabelecidos pela primeira geração dos marginalistas, como o princípio da utilidade e teoria da utilidade marginal decrescente de William Stanley Jevons (1835-1882) e a teoria do equilíbrio geral de Marie-Esprit Leon Walras (1834-1910).

O princípio da utilidade, formulado por Jevons, atribuiu o valor de um bem à função da utilidade proporcionada pelo consumo. A teoria da utilidade marginal decrescente relacionou a satisfação e a utilidade proporcionadas por um bem, que diminuiriam à medida em que se consumissem unidades adicionais.

A teoria do equilíbrio geral de Walras adicionou, igualmente, a raridade na determinação do valor, além da utilidade e o preço de equilíbrio dado pela intersecção das curvas de oferta e demanda.

Marshall também adotou a teoria da escolha racional, segundo a qual o consumidor sempre consumiria da maneira mais racional possível, buscando a maior utilidade nesse mesmo consumo. A partir desses conceitos, Marshall desenvolveu sua teoria do valor baseada na demanda, acreditando que o valor deveria ser analisado tanto pela demanda, como pela oferta (custos de produção).

Os marginalistas anteriores depararam-se com o problema de como comparar diferentes desejos e aspirações que variavam de consumidor para consumidor. Marshall propôs-se a analisar o preço que o consumidor estaria disposto a pagar por um bem:

Da mesma forma, se pusermos de lado por um momento o fato de que a mesma soma de dinheiro representa diferentes quantidades de prazer para diferentes pessoas, podemos medir o excedente de satisfação que a venda do chá proporciona, por exemplo, no mercado de Londres, pelo agregado das somas em que os preços relacionados numa lista completa de preços da procura do chá excedem seus preços de venda (MARSHALL, 1996, p. 192).

A análise de Marshall levou em consideração os custos de produção para a formação do valor, continuando, de certa forma, a tradição dos economistas clássicos, como David Ricardo e Adam Smith.

Como os preços seriam dados pelo mercado, Marshall inseriu a noção do tempo na análise, pois o valor de um bem deveria ser relativo ao lugar e o tempo onde esse era consumido. Dessa forma, com a introdução do critério do tempo, ele conseguiu reconciliar o princípio clássico dos custos de produção com o princípio da utilidade marginal, atribuída pelos demais economistas marginalistas.

O valor, isto é, o valor de troca de uma coisa em termos de outra num lugar e tempo qualquer, é a quantidade da segunda coisa que pode ser obtida ali e na ocasião dada, em troca da primeira. Assim, o termo valor é relativo e exprime a relação entre duas coisas num lugar e tempo determinados (MARSHALL, 1996, p.124-126).

Ao distinguir curtos e longos períodos, Marshall buscou determinar a importância do custo objetivo de produção na composição do valor de um bem. A análise que considerou o longo período relacionava-se com a composição dos custos de produção no valor, uma vez que se poderia alterar a

escala de produção, alterando-se, assim, a oferta de produtos. O curto prazo relaciona-se com a utilidade marginal e a sua contribuição para a composição do valor.

9. Vilfredo Pareto

Vilfredo Pareto criticou a definição do conceito de utilidade, defendendo a não existência de uma teoria capaz de explicar o valor, pois a satisfação e o bem-estar estariam, segundo o autor, baseados na subjetividade do indivíduo. A mensuração e comparação da utilidade, entretanto, seriam extremamente difíceis. Dessa forma, Pareto evidenciou a ideia de que era possível algo gerar bem-estar mesmo sem ter nenhuma utilidade. Para isso, ele empregou não um conceito cardinal, mas sim ordinal sobre a escolha baseada na preferência do bem-estar.

As várias combinações de bens estariam ordenadas segundo as preferências do consumidor, e sua escolha se resumiria em selecionar a combinação com o maior índice — a preferida — entre aquelas acessíveis a sua renda [...] Pareto constatou que, ao quantificar o bem-estar dos agentes econômicos associado a cada combinação de consumo, a função utilidade atribuía a elas um número que, em última instância, ordenava o conjunto das combinações de consumo do agente; e isto era suficiente para os fins a que a teoria se propunha (PARETO, 1996, p. 10).

Pareto acreditava que o mercado era formado por diferentes agentes que buscavam a satisfação máxima de seus interesses, de acordo com suas preferências e restrições. Ao analisar uma sociedade, ele destacou que, além da relação entre utilidade e preço, era necessária avaliar que “os gostos e os obstáculos referem-se a cada um dos indivíduos que se considera. Para um indivíduo os gostos dos outros homens com os quais ele se relaciona figuram no número dos obstáculos” (PARETO, 1996, p. 129).

Além disso, Pareto demonstrou que o equilíbrio de uma economia em concorrência perfeita elevaria a felicidade de uma determinada população em geral. Assim, ele tornou mais preciso o clássico conceito de “mão invisível”, anteriormente elaborado por Adam Smith: a capacidade de os agentes econômicos atingirem, de forma descentralizada e não intencional, a completa satisfação das pessoas em uma sociedade. Dessa forma, justificou-se a ideia de que o livre-comércio entre as nações levaria, portanto, suas economias ao conforto e ao máximo bem-estar de seus cidadãos. (PARETO, 1996).

A respeito do valor, Pareto acreditava que não existia apenas uma causa que gerasse o valor de um objeto. As teorias, porém, deveriam considerar o equilíbrio econômico e pesquisar como ele nasceria na oposição entre os gostos e as restrições.

A coisa indicada pelas palavras valor de troca, taxa de troca, de preço, não tem uma causa; e podemos dizer, daqui para diante, que todo economista que procura a causa do valor demonstra que não entendeu nada do fenômeno sintético do equilíbrio econômico (PARETO, 1996, p.196).

Quanto à renda, ele identificou que a distribuição de riqueza não se dava de maneira uniforme, havendo grande concentração nas mãos de uma pequena parcela da população. Pareto destacou alguns aspectos dessa distribuição da renda tais como: a existência de um padrão universal de distribuição da renda, a constatação de que o crescimento da renda não era proporcional em todos os níveis de renda e que o fato de a renda crescer de forma desigual decorreria da distribuição desigual do talento intelectual e da iniciativa empreendedora no interior das comunidades humanas. Qualquer possibilidade de mudança só poderia ocorrer, nessa perspectiva, com o aumento da renda média.

A investigação de Pareto teve um grande impacto na época, pois se acreditava que a distribuição da renda variava de acordo com as particularidades de cada sociedade. Esse estudo, ao evidenciar uma grande estabilidade no perfil da distribuição, legitimava a desigualdade existente e confrontava os movimentos sociais que se organizavam para atenuá-la (OLIVEIRA e GENNARI, 2009, p. 173)

Pareto elaborou, ainda, o chamado “Ótimo de Pareto”, um gráfico onde se demonstraria a maximização da utilidade do consumidor e do produtor, na qual existiria a alocação ótima dos recursos. Esse ponto estaria identificado no encontro da linha de restrição orçamentária e a quantidade de produtos para o consumidor e no encontro da linha de isocusto (produção) com a linha de isoquanta (fatores de produção) para o produtor.

10. Considerações finais

De grande primazia, o conceito de medida de trocas e as diferentes concepções sobre o valor evoluíram, desde a Grécia Antiga ao período contemporâneo. Antes mesmo da economia ser considerada como uma ciência, ou mesmo como um fim em si mesma, diferentes autores já se debruçavam sobre o tema, revelando claramente uma íntima conexão entre suas épocas e suas explicações sobre o assunto.

Posteriormente, no decorrer da história da economia, o conceito de valor sempre foi de fundamental importância no desenvolvimento do pensamento econômico, influenciando, direta, ou indiretamente, as diferentes teorias econômicas surgidas ao longo do tempo. De ângulos diferentes,

vimos aqui algumas das principais considerações sobre o valor e que também foram centrais para o desenvolvimento da economia política e de importantes teorias econômicas, como o liberalismo, o marxismo e o marginalismo.

O presente artigo, longe de pretender extinguir essa discussão, procurou tão somente demonstrar uma amostragem suficientemente ampla sobre a questão ora abordada, com o objetivo de dar seguimento a uma investigação que julgamos ainda merecer ser debatida.

11. Referências bibliográficas

AQUINO, S.T. São Tomás de Aquino. In: HUGON, P. **Economistas Célebres**. 1 ed. São Paulo: Atlas, 1955, p. 50-72.

ARISTOTELES. **Política**. 1 ed.. São Paulo: Martin Claret, 2006.

DOBB, M. **Teorias do valor e distribuição desde Adam Smith**. Lisboa: Presença, 1977.

ENGELS, F. **Do socialismo utópico ao socialismo científico**. 2 ed. São Paulo: Edipro, 2011.

OLIVEIRA, R.; GENNARI, A. M. **História do pensamento econômico**. São Paulo: Saraiva, 2009.

MARX, K. **O Capital: crítica da economia política**. 25 ed. Volume 1. São Paulo: Civilização Brasileira, 2008.

MARSHALL. A. **Princípios de economia: um tratado introdutório**. São Paulo: Nova Cultura, 1996.

PARETO, V. **Manual Economia Política**. São Paulo: Nova Cultura, 1996.

RICARDO, D. **Princípios de economia política e tributação**. São Paulo: Nova Cultura, 1996.

RUBIN, I.I. **A teoria marxista do valor**. São Paulo: Polis, 1987.

SMITH, A. **A Riqueza das Nações: investigação sobre a sua natureza e suas causas**. Volume I. São Paulo: Nova Cultura, 1996.

SWEEZY, P. M. **Teoria do desenvolvimento capitalista: princípios de economia política marxista**. 4 ed. Rio de Janeiro: Zahar, 1956.