

AS DUAS FACES DE A. MARSHALL*

Maura Lúcia Montella Carvalho**

Quando se fala em Alfred Marshall é comum associá-lo à abordagem *ceteris paribus*; ao conceito de firma representativa; ao estudo da concorrência perfeita e do monopólio; à distinção entre curto, médio e longo prazos; e, sobretudo, à adaptação da lei dos rendimentos decrescentes de David Ricardo à realidade capitalista do final do século XIX.

Por estes e outros preceitos e pelo cunho matemático adotado em seus *Princípios de Economia*, é que Marshall foi enquadrado no bloco de economistas “neoclássicos” ou “subjettivistas”, onde encontram-se, dentre outros, Jevons, Menger e Walras.

A questão que se coloca é que, a despeito da contemporaneidade com estes economistas, Marshall talvez esteja muito mais próximo de Adam Smith, David Ricardo e Stuart Mill, isto é, dos “clássicos” ou “objetivistas”, do que possa parecer.

1 - O OBJETIVO E O SUBJETIVO EM ECONOMIA

Por muito tempo, a explicação para os fenômenos econômicos esteve calçada na análise da mercadoria. Assim, fosse para descobrir a causa e a origem da riqueza das nações, como em Smith (1776); fosse para determinar as leis que regiam a distribuição do produto entre as classes sociais, como em Ricardo (1817); ou para “penetrar o conjunto real e íntimo das relações de produção na sociedade burguesa”¹, como em Marx (1867); o fato é que a mercadoria esteve, até o terceiro quartel do século XIX, no centro das investigações econômicas.

Por este fato, diz-se que para os clássicos, e também para Marx, os fenômenos econômicos eram considerados “manifestações da realidade exterior”², isto é, manifestações de um objeto (no caso, a mercadoria) que, embora conhecido, independia do sujeito que o observava. Consequentemente, os fenômenos econômicos eram considerados fenômenos sociais, ou seja, fenômenos alheios às atitudes e vontades individuais, e, por isto mesmo, diferentes delas.

Este raciocínio rendeu aos clássicos o título de “objetivistas”, quer dizer, fundadores de uma teoria que “acentua os elementos externos da realidade que trata de interpretar, desinteressando-se quase por completo do subjetivo ou mental”³.

As correntes de pensamento que surgiram no último quartel do século XIX, tomaram o rumo contrário: sugeriram que os fenômenos econômicos eram justamente fenômenos individuais, baseados, portanto, na conduta particular dos indivíduos. Desde então, os fenômenos sociais passaram a ser interpretados como somas algébricas das decisões e ações individuais, o que eliminava a existência de qualquer diferença qualitativa entre as atitudes do indivíduo em particular e as da sociedade como um todo.

Esta linha de pensamento resultou na chamada “teoria ‘subjettivista’”, ocupada em primeiro termo com o sujeito como tal, com o indivíduo isolado, assim como tudo que lhe concerne, lhe pertence ou provém dele; passando à categoria de mero fundo o quadro das condições naturais e sociais em que vive e atua. Esta teoria realça, em consequência, os elementos subjetivos – emocionais e mentais – da atividade econômica, ao mesmo tempo que designa uma importância apenas subsidiária a seus elementos externos e objetivos”⁴.

A corrente subjettivista ou neoclássica, portanto, desloca o cerne da análise econômica, substituindo o estudo da relação entre pessoas (foco das teorias clássicas) pelo estudo da

* Trabalho baseado na Dissertação de Mestrado da autora, intitulada *As teorias do valor de Smith a Marshall: uma análise das convergências*. Brasília, UnB, 1993.

** Professora do Departamento de Ciências Econômicas / FUNREI.

¹ LANGE, O. *Moderna Economia Política*. 1986, p. 353, nota 233.

² A expressão é de ZAMORA, F. *Tratado de Teoria Econômica*. 1984.

³ ZAMORA, F. op. cit., trecho traduzido da edição em espanhol, 1984, p. 170.

⁴ idem, ibidem.

⁵ LANGE, O. (1988), op. cit., p. 219.

⁶ RICARDO, D. *Princípios de Economia Política e tributação*. 1985, p. 43.

relação entre o homem e o objeto de satisfação de suas necessidades. E mais, considera que “o homem atua (...) em conformidade com o princípio da racionalidade econômica, ou seja, ele maximiza uma certa grandeza, mais usualmente chamada *utilidade*”.⁵

Para os clássicos, a utilidade de um bem significava que este bem possuía valor de uso, mas nada dizia quanto ao aspecto que mais lhes interessava, qual seja: o valor de troca do referido bem. Isto não significou, entretanto, que “valor de troca” e “utilidade” aparecessem nas teorias objetivistas como conceitos completamente dissociados. Ao contrário – disse Ricardo – “se um bem não fosse de certo modo útil (...), seria destituído de valor de troca”⁶, quer dizer, se um bem não servisse de alguma maneira para satisfazer uma necessidade, de antemão não conferiria a quem o possuísse, a capacidade de obter outro em troca dele, perdendo, com isso, sua condição de valor de troca. Todavia, se de algum modo os clássicos consideraram a utilidade como sendo condição necessária para que um bem tivesse valor de troca, de outro, não consideraram que ela fosse a medida do valor (de troca) deste bem.

Para os subjetivistas, ao contrário, a utilidade aparece precisamente como sendo esta medida, quer dizer, é o “grau de importância”, o “*quantum* de valor” que se confere aos bens por satisfazerem determinada(s) necessidade(s).

Resumindo, para os clássicos, a utilidade aparece tão somente como *pré-requisito* para se medir o valor de um bem, enquanto para os neoclássicos, a utilidade é a própria *medida* deste valor.

Com base nessas distinções entre clássicos (objetivistas) e neoclássicos (subjetivistas), Marshall foi incluído, *precipitadamente*, no bloco destes últimos, isto é, dos subjetivistas, que trataram de formular a “teoria do valor-utilidade”, onde negavam – em oposição aos objetivistas – o trabalho como fonte de valor.

2 - A TEORIA DO VALOR SEGUNDO ALFRED MARSHALL

Embora Marshall tenha sido identificado como um subjetivista, na verdade, o primeiro esforço no sentido de unificar as correntes objetiva e subjetiva do valor veio em 1890, quando o próprio Marshall sugeriu em seus *Princípios de Economia* que “os clássicos e neoclássicos estariam separados antes por ênfases que por divergências”⁷. Nesse sentido, o fato de os primeiros darem ênfase às condições de produção e de os segundos insistirem no grau de utilidade dos bens como sendo determinante do valor, não significava – na opinião de Marshall – que essas teorias fossem teorias excludentes; faltava-lhes, apenas, um elemento unificador. Foi, pois, “graças à introdução do elemento tempo como fator na análise” que Marshall conseguiu “conciliar o princípio clássico de custo de produção com o princípio [neoclássico] da utilidade marginal”⁸, para, a partir disso, desenvolver sua própria teoria do valor.

Os Livros III, IV e V dos *Princípios*, que versam, respectivamente, sobre a teoria do consumidor, a teoria da firma e a teoria do equilíbrio parcial, já seriam suficientes para mostrar que Marshall, no decorrer de sua obra, afasta-se *tanto* de Ricardo (objetivista) – para quem o preço é determinado pelo custo de produção –, *quanto* de Jevons, Menger e Walras (subjetivistas) – para quem o preço é determinado pelo grau de utilidade dos bens. De fato, a lei dos preços de mercado de Marshall é a própria síntese do hibridismo que se pretende mostrar.

2.1 - A teoria do consumidor e a formação do preço de procura: a face subjetivista (neoclássica) de Marshall

⁷CARVALHO, F.C. “Tempo e equilíbrio nos Princípios de Economia de Marshall” in *Anais ANPEC*. 1990, vol. 1, p. 239.

⁸STRAUCH, O. “Apresentação” in MARSHALL, A. *Princípios de Economia*. 1985, vol. I, pp. XXX-XXXI.

"Até recentemente, a matéria da procura ou do consumo foi um tanto descurada. (...) Mas, recentemente, várias causas se combinaram para dar ao assunto uma importância maior nas discussões econômicas. A primeira delas é a convicção crescente do mal causado pelo hábito de Ricardo em dar excessiva importância ao custo de produção, quando analisava as causas que determinam o valor de troca (...)."9

Para não cometer o mesmo deslize que Ricardo, Marshall sugere o desenvolvimento de uma teoria do consumo (ou da procura) onde – *a exemplo das teorias subjetivistas* – o valor de troca dos bens é determinado pela utilidade e pelas limitações de quantidade desses bens. Neste sentido, afirma:

"A utilidade é tida como correlativa de Desejo ou Necessidade. Já se argumentou que os desejos não podem ser medidos diretamente, mas só indiretamente pelos fenômenos externos a que dão lugar; e que nos casos que interessam principalmente à Economia, a medida se encontra no preço que uma pessoa se dispõe a pagar pelo cumprimento ou satisfação do seu desejo."10

Como os bens que satisfazem tais desejos são obtidos por meio da troca, o preço que determinada pessoa se dispõe a pagar por cada um deles corresponde exatamente ao seu valor de troca. Sabe-se, entretanto, que o valor de troca, pela ótica subjetivista, não é algo inerente aos bens: um mesmo bem pode ter diferentes valores dependendo da utilidade que as sucessivas quantidades deste bem proporcionam ao indivíduo que as adquire.

Segundo o "Princípio da saturabilidade das necessidades" ou "Princípio da utilidade decrescente", cada unidade (ou porção) de um bem adicionada ao estoque que determinada pessoa possui deste bem terá para ela menor utilidade que a unidade (ou porção) agregada imediatamente antes; em consequência, a utilidade de cada unidade (ou porção) será tanto menor quanto maior for o estoque de que se trata.

Nesse sentido, acrescenta Marshall: "A quantidade da coisa até a qual ele [o indivíduo] é levado a comprá-la pode ser chamada sua *compra marginal* (*marginal purchase*) porque justamente marca a margem de dúvida sobre se é vantagem incorrer no dispêndio requerido para adquiri-la. E a utilidade da sua compra marginal pode denominar-se a *utilidade marginal* da coisa para ele"11.

Ao termo "utilidade marginal" equivalem o "grau final de utilidade" (de Jevons), a "utilidade da última unidade" (de Menger) e a "raridade" (de Walras). Todos estes termos sugerem que "a utilidade de uma coisa para um indivíduo diminui a cada aumento da quantidade que ele já possui da coisa"12, sendo a utilidade obtida com a última porção dessa coisa, igual ao seu valor de troca.

Transcrevendo este raciocínio em termos de preço, diz-se que "quanto maior for a quantidade de uma coisa que uma pessoa possui, tanto menor será (...) o preço que ela pagará por um pouco mais da coisa"13, sendo a quantia paga pela última porção desta coisa, igual ao seu *preço de procura marginal*.

Utilidade (= valor) e preço relacionam-se, pois, da seguinte maneira: "Num mesmo momento, (...) os preços que uma pessoa se dispõe a pagar por duas mercadorias estão, um em relação ao outro, na mesma razão da utilidade das duas mercadorias"14. Eis a razão da troca das mercadorias ou, o que é o mesmo, o ponto em que, encerradas as trocas, obtém-se o máximo de utilidade total.

Algebricamente:

$$\frac{p_a}{p_b} = \frac{UM_{ga}}{UM_{gb}}$$

9 MARSHALL, A. (1985), op. cit., vol. I, pp. 91-92.

10 idem, vol. I, p. 97.

11 MARSHALL, A. (1985), op. cit., vol. I, p. 98.

12 idem, ibidem.

13 idem, vol. I, p. 99.

14 idem, ibidem.

sendo p_a e p_b os preços das mercadorias A e B, e UMg_a e UMg_b , suas respectivas utilidades marginais.

Tal expressão assemelha-se àquela de Walras, segundo a qual:

$$\frac{p_a}{p_b} = \frac{r_a}{r_b}$$

onde r_a e r_b são as raridades das mercadorias A e B, respectivamente.

Do confronto das duas expressões deduz-se que: 1) a utilidade marginal (de Marshall) e a raridade (de Walras) são termos correlatos; e 2) os preços correspondentes às utilidades marginais (ou raridades) são tais que, a partir deles, a permanência das trocas mostra-se desvantajosa para ambos os permutadores.

As trocas, portanto, obedecem a uma “lei geral da procura”, que diz assim: “Quanto maior a quantidade a ser vendida, menor deve ser o preço pelo qual ela é oferecida, a fim de que possa achar compradores; ou, em outras palavras, a quantidade procurada aumenta com a baixa, e diminui com a alta do preço”¹⁵.

Resta saber por que razões as mercadorias oferecidas aumentam ou diminuem de preço, de modo a alterar a procura por elas. Tais razões encontram-se no âmbito da teoria da firma.

2.2 - A teoria da firma e a formação do preço de oferta: a face objetivista (clássica) de Marshall

A firma certamente ocupa uma posição especial dentro da análise econômica, já que ela é, ao mesmo tempo, compradora de fatores de produção e vendedora de produtos finais. Quer dizer, ela, por um lado, demanda recursos produtivos a “preço de procura” e, por outro, vende mercadorias a “preço de oferta”.

Entende-se por “preço de oferta”, o preço que compensa todo gasto e todo sacrifício embutidos na produção de determinada quantidade de mercadorias, ou seja, é o retorno que justifica o esforço de se produzir. Por isso, o preço de oferta deve ser no mínimo igual à soma dos preços dos fatores.

Deduz-se daí que, na teoria marshalliana da firma – *como nas teorias objetivistas* –, o valor dos produtos (ou seu preço de oferta) é determinado pelo custo de produção.

Para melhor explicar a relação entre preço de oferta e custo de produção, Marshall desenvolve sua análise em dois níveis: o da firma, propriamente dita, e o da indústria, ou conjunto de firmas que produzem o mesmo tipo de mercadoria. O primeiro nível, o das firmas, supõe que cada uma delas “tem um ciclo de vida, que seu vigor e possibilidade de expansão são limitados no tempo, e que este ciclo contribui para evitar a concentração das atividades industriais”. O segundo nível, o da indústria, supõe várias “firmas de diferentes tamanhos e taxas de crescimento, com diferentes custos e em diferentes etapas de seu ciclo de vida”.¹⁶ Devido à heterogeneidade das firmas que compõem uma mesma indústria, Marshall adota o conceito de “firma representativa” – “representativa” no sentido de “média” (média de tamanho, de tempo de existência, etc) –, para dar prosseguimento à sua análise.

Constata que a determinação dos preços de oferta pode ser profundamente afetada conforme as firmas estejam subordinadas à lei dos rendimentos decrescentes, crescentes ou constantes.

A idéia de *rendimentos decrescentes* influenciando os preços de oferta veio com a intuição (desmedida) do conceito ricardiano de “renda diferencial” na análise da teoria da firma.

¹⁵ idem, vol. I, p. 102.

¹⁶ IGLESIAS, R.M. “Marshall e a teoria da firma” in *Anais ANPEC*. 1990, vol. I, p. 13.

“Ricardo acreditava que a maior demanda acarretada pelo aumento da população exigiria o cultivo de terras menos férteis, nas quais o custo de produção seria mais elevado do que em terras mais férteis. Mas os lucros deveriam ser mantidos ao mesmo nível nos dois casos, pois, caso contrário, as terras de pior qualidade deixariam de ser cultivadas. Mesmo com essas medidas, no entanto, os arrendatários das melhores terras acabariam tendo uma maior receita, independente do trabalho e do capital aplicados na produção. Essa diferença em seu favor (ou o excedente sobre o custo de produção) constituiria a renda da terra apropriada pelo proprietário. Assim, a renda de determinada terra seria a diferença entre o valor da colheita dessa área fértil e da colheita de outras menos férteis”¹⁷.

A ousadia de Marshall esteve em estender o raciocínio ricardiano do cultivo da terra à esfera da produção industrial. Para ele: “Quando produtores diversos têm vantagens diferentes na produção de uma coisa, o preço desta deve ser suficiente para cobrir as despesas de produção de todos os produtores que não gozam de facilidades especiais, porque do contrário eles estancariam ou reduziriam a produção, e a diminuição da quantidade oferecida, relativamente à procura, faria subir o preço. Quando o mercado está em equilíbrio, e a coisa é vendida a um preço que cobre as despesas, resta ainda um saldo ou excedente, fora as despesas, para os que gozam de quaisquer vantagens excepcionais.”¹⁸

Comparando esta citação com a anterior, observa-se que a estratégia de Marshall consistiu em associar a “renda diferencial”, resultante da diferença na fertilidade das terras, ao “excedente do produtor”, resultante das vantagens excepcionais de algumas firmas. Seu objetivo, com isto, era justificar a existência de rendimentos decrescentes (vindos com o aumento da produção nas firmas) a partir da idéia de produtividade decrescente (vinda com a incorporação de terras menos férteis na agricultura).

Segundo Possas (1985), “A lei clássica dos rendimentos decrescentes estava originalmente associada (em Ricardo e Malthus) à queda da produtividade ‘do trabalho’ na agricultura à medida que novas áreas de terra eram incorporadas ao cultivo; nesse caso a idéia de produtividade física decrescente na margem (de terra) pelo menos faz sentido, mesmo sem discutir o seu mérito. A teoria marginalista estendeu sua aplicação a qualquer combinação de fatores de produção quando um deles permanece fixo. Essa generalização desmedida transformou a ‘lei dos rendimentos decrescentes’ num princípio supostamente universal da teoria econômica, retirando-o do âmbito restrito da distribuição (basicamente entre lucros e renda da terra, em Ricardo) para fundamentar o ‘lado da oferta’ da teoria neoclássica dos preços.”¹⁹

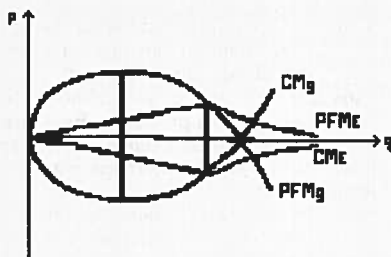
A despeito da ousadia de Marshall, o fato é que, para ele, nas firmas onde os rendimentos são decrescentes, o preço de oferta dos bens diminuirá até determinado nível de produção e depois aumentará à medida que o custo de produzi-los aumentar, isto é, aumentará à medida que a soma dos preços dos fatores exigir preços de oferta mais elevados para cobri-la.

Vêm daí, as curvas de Custo Médio (CMe) e Marginal (CMg) em forma de “U”, e as respectivas curvas de Produção Física Média (PFMe) e Marginal (PFMg), compatíveis com a doutrina ricardiana da renda da terra:

¹⁷ SANDRONI, P. *Dicionário de Economia*. 1985, p. 379.

¹⁸ MARSHALL, A. (1985), op. cit., vol. II, p. 143.

¹⁹ POSSAS, M.L. *Estruturas de Mercado em Oligopólio*. 1985, pp. 15-16.



Por outro lado, nas firmas com *rendimentos crescentes*, cujos custos diminuem à medida que a quantidade produzida aumenta, não existe um ponto a partir do qual as curvas de custos deixam de ser decrescentes e passam a ser crescentes, formando um “U”. Marshall atribui este fenômeno ao aumento da produtividade do fator trabalho e do fator capital. “A lei do rendimento crescente – diz ele – pode ser expressa assim: um aumento de trabalho e capital leva geralmente a uma organização melhor, que aumenta a produtividade da ação do trabalho e do capital”²⁰. Deste modo, um aumento na aquisição desses fatores (i.e., mais trabalhadores e maquinaria) renderia mais do que custaria adquiri-los. *Dai a possibilidade de os preços de oferta caírem com um aumento na quantidade produzida, sempre que houver rendimentos crescentes.*

Finalmente, para explicar a formação dos preços de oferta no caso de firmas com *rendimentos constantes*, Marshall relacionou 1º) a lei dos rendimentos decrescentes com os bens da natureza; 2º) a lei dos rendimentos crescentes com os bens de capital e com o trabalho; e 3º) as leis dos rendimentos crescentes e decrescentes entre si.

Concluiu que nas firmas destinadas à extração de produtos primários, um aumento da área cultivada renderia abaixo do proporcional devido à queda na qualidade da terra, enquanto nas firmas não destinadas à extração de produtos primários, um aumento dos fatores trabalho e capital renderia acima do proporcional devido à melhora provocada em sua organização. Em determinadas firmas, entretanto, Marshall observou que o aumento na aquisição de trabalho e capital não só melhorava a sua organização como tendia “a diminuir ou mesmo anular qualquer resistência maior que a Natureza ofereça para a obtenção de maiores quantidades de produtos primários”²¹. Neste caso, o que ocorre é uma neutralização das tendências para o rendimento crescente e para o decrescente, “que estão constantemente fazendo pressão uma contra a outra”²², de modo a prevalecer a lei dos rendimentos constantes. *Os preços de oferta, neste caso, corresponderão exatamente ao nível em que as ações das leis do rendimento crescente e do rendimento decrescente se equilibrarem.*

Marshall, embora tenha mencionado a influência de cada um desses casos (dos rendimentos decrescentes, crescentes e constantes) na determinação dos preços de oferta, deixa claro que o primeiro que é o caso-padrão, sendo os outros dois, casos eventuais.

Então, via de regra, as trocas obedecem a uma “lei geral da oferta”, segundo a qual, quanto maior a quantidade a ser produzida, maior deve ser o preço pelo qual ela é oferecida a fim de atrair produtores; ou, em outras palavras, a quantidade produzida e ofertada aumenta com a alta, e diminui com a baixa dos preços.

De posse da lei geral da procura (derivada da teoria do consumidor) e da lei geral da oferta (descrita na teoria da firma), o hibridismo do pensamento marshalliano torna-se mais claro no confronto das curvas de oferta e procura no interior do mercado.

²⁰ MARSHALL, A. (1985), op. cit., vol. I, p. 268.

²¹ idem, ibidem.

²² idem, ibidem.

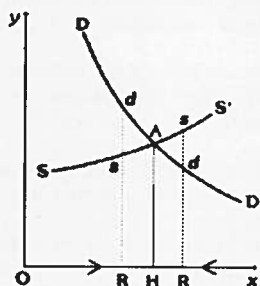
2.3 - A teoria do equilíbrio parcial e a formação dos preços de mercado: a face híbrida da teoria marshalliana

Analisadas as teorias do consumidor e da firma, “temos agora que examinar as relações gerais entre a procura e a oferta, especialmente as vinculada com aquele ajustamento de preço pelo qual elas são mantidas em ‘equilíbrio’”²³.

As forças que se chocam até chegarem ao equilíbrio são representadas, de um lado, por consumidores querendo maximizar sua utilidade sujeitos a restrições orçamentárias, e, de outro, por firmas querendo maximizar seus lucros sujeitas a restrições de custo.

Do confronto da demanda dos consumidores com a oferta da firmas chega-se ao ponto de equilíbrio (q_0, p_0) , onde o preço de procura é igual ao preço de oferta e as quantidades demandada e ofertada não tendem nem a aumentar nem a diminuir: elas estão em equilíbrio.

Caso um acidente qualquer venha a deslocar a quantidade produzida da sua posição de equilíbrio, imediatamente entram em jogo forças que a fazem voltar àquela posição, tal como, quando uma pedra suspensa por um fio é deslocada da sua posição de equilíbrio e a força da gravidade a repõe nessa posição. Graficamente²⁴:



Quer dizer, se “OR representa o nível que efetivamente atinge a produção, e Rd, o preço de procura, é maior que Rs, o preço de oferta, a produção é excepcionalmente lucrativa e será aumentada. R, o índice de quantidade, como podemos chamá-lo, mover-se-á para a direita. Ao contrário, se Rd for menor do que Rs, R se deslocará para a esquerda. Se Rd for igual a Rs, isto é, se R está verticalmente sob a interseção das curvas, a procura e a oferta estão em equilíbrio”²⁵.

No ponto de interseção das curvas de oferta e procura, isto é, no ponto de equilíbrio, o nível de preço correspondente é denominado “preço normal” (ou valor); aos pontos fora do equilíbrio, correspondem os “preços de mercado”, que gravitam em torno do preço normal.

Mas, se o valor (ou preço normal) de uma mercadoria é mesmo determinado no ponto de interseção das curvas de oferta e procura, fica impossível precisar qual destas curvas é a causa do valor. Segundo Marshall, “parece tão razoável discutir se é a lâmina superior ou inferior de uma tesoura que corta um pedaço de papel, como sobre se o valor é determinado pela utilidade [procura] ou pelo custo de produção [oferta]”²⁶.

No caso da tesoura, só quando uma das lâminas permanece imóvel é possível afirmar, com “negligente simplismo”, que o corte foi efetuado movendo-se a outra. Transportando este raciocínio para o caso das curvas de oferta e procura, só quando se considera uma das duas imóvel (fixa), pode-se afirmar que o valor é determinado pela outra.

Essa analogia fica mais evidente à medida que se atenta para uma das mais importantes considerações feitas por Marshall em sua teoria, qual seja: a influência do fator “tempo” na determinação do preço de equilíbrio.

Determinar os preços distinguindo os períodos de tempo em curtos e longos, tinha por fim “despojar a Economia Política ortodoxa [referente às teorias de Smith e Ricardo] de seu

²³ idem, vol. II, p. 15.

²⁴ Cf. MARSHALL, A. (1985), op. cit., vol. II, p. 33.

²⁵ idem, vol. II, p. 33, nota 10.

²⁶ idem, vol. II, p. 34.

pretensão dogmatismo, universalidade e intemporalidade”.²⁷ Marshall acreditava que uma análise temporal dos conceitos ricardianos era exatamente o que faltava para torná-los “operacionais”, isto é, compatíveis com a realidade.

Para tanto, distinguiu três períodos de tempo: o “período de mercado” ou “curtíssimo prazo”; o “curto prazo”; e o “longo prazo”. No curtíssimo prazo, a oferta é tida como fixa, pois não há tempo para alterá-la. No curto prazo, a oferta só poderá aumentar se houver estoque de fatores de produção, pois, neste caso, a capacidade instalada é fixa. A longo prazo, todos os fatores (inclusive a planta da firma) são variáveis, de forma que a oferta poderá aumentar tanto devido à intensificação da capacidade produtiva quanto devido à ampliação das instalações da firma.

Sendo assim, em períodos muito curtos, onde a oferta é fixa, diz-se que é a utilidade dos bens, expressa pela curva de procura, quem determina o valor destes bens. Em se tratando de períodos um pouco mais longos, em que as firmas dispõem de tempo suficiente para responder à demanda, a determinação do valor das mercadorias deixa de ser responsabilidade exclusiva da procura para se submeter também aos movimentos dos custos de produção, expressos na curva de oferta. No caso limite, quer dizer, naqueles períodos de tempo em que até a planta da firma pode ser modificada, a utilidade dos bens (ou procura) torna-se quase insignificante frente aos custos de produção (ou oferta). Daí a idéia de serem estes últimos, os custos de produção, quem, em longos períodos, determinam o valor. *E, neste caso*

*– acrescenta Marshall –, pode-se considerar como verdadeira a “tão freqüentemente citada e tão mal compreendida doutrina de Adam Smith, segundo a qual o valor normal ou ‘preço natural’ de uma mercadoria é o que as forças econômicas tendem a estabelecer a longo prazo”*²⁸

Sabendo que no ponto de equilíbrio entre as curvas de oferta e procura situa-se o preço normal (ou valor) de um bem, e que nos pontos fora do equilíbrio encontram-se seus preços de mercado gravitando em torno do preço normal, diz-se – considerando as distinções entre os períodos de tempo – que: *quando é a procura quem determina os valores, as trocas tendem a ser efetuadas a preços de mercado*, pois, como o estoque disponível para venda é praticamente fixo, não há como equilibrar os preços de oferta com os de procura (a menos que haja coincidência). Por outro lado, *quando a oferta predomina a determinação dos valores, diz-se que as trocas tendem a ser efetuadas a preços normais*, pois a possibilidade de adaptação da oferta à procura garante não só a interseção das respectivas curvas como a consequente troca ao preço de equilíbrio.

“Em regra geral, quanto mais curto o período que considerarmos, maior a cota de atenção que devemos dar à influência da procura sobre o valor; e quanto maior o período, mais importante será a influência do custo de produção sobre o valor. Pois, em geral, a influência das alterações no custo de produção leva mais tempo para se fazer sentir inteiramente, do que a influência das alterações na procura.

“O valor efetivo, ou valor de mercado, como é comumente chamado, é freqüentemente mais influenciado por acontecimentos passageiros e por causas cuja ação é inconstante e transitória, do que pelas que atuam persistentemente. Mas, em períodos longos, essas causas intermitentes e irregulares em grande parte se anulam umas às outras, de sorte que a longo prazo as causas constantes dominam completamente o valor.”²⁹

Em suma, no curto prazo, o valor de um bem para Marshall e para os neoclássicos (ou subjetivistas) é igual à utilidade marginal deste bem; no longo prazo, entretanto, o valor de um bem para Marshall, *e não para todos os subjetivistas*, é igual àquele descrito pelos clássicos (ou objetivistas), quer dizer, o valor é igual ao custo de produção.

Esta variação no conceito de valor em função do período de tempo que se analisa só existe porque, na verdade, Marshall sempre teve um “pé” na corrente subjetivista e outro na corrente objetivista, sendo, portanto, muito simplório (e, talvez, injusto) classificá-lo como um autor meramente neoclássico sem ressaltar suas peculiaridades.

Para os críticos de Marshall, sua síntese não representou mais do que a absorção de algumas poucas proposições clássicas em um esquema teórico basicamente neoclássico. Para

²⁷ STRAUCH, O. (1985), op. cit., p. VIII.

²⁸ idem, vol. II, p. 35.

²⁹ idem, ibidem.

eles, "Marshall teria transformado as categorias clássicas de preços de mercado e preços naturais nas categorias neoclássicas de preços de curto e longo período", abandonando, desta forma, "a preocupação clássica com as condições objetivas da reprodução do sistema como base para a determinação dos valores naturais, em favor da preocupação neoclássica com determinantes subjetivos, (...) envolvidos na determinação do preço de oferta de longo período"³⁰.

A despeito das críticas, o fato é que Marshall foi ímpar em sua linha de raciocínio, ainda que o viés resultante de seu hibridismo teórico tenha deixado visíveis seqüelas na teoria econômica.

3 - CONCLUSÃO

O fato de as teorias objetivistas (ou clássicas) terem sido escritas na época da Revolução Industrial e as teorias subjetivistas (ou neoclássicas), quase um século depois, coincidindo, portanto, com a publicação dos *Princípios* de Marshall em 1890, não fez deste autor um subjetivista típico.

Ao contrário de um subjetivista convencional, que fundamenta toda a análise do preço na utilidade dos bens, Marshall retoma os preceitos clássicos do século XVIII e início do XIX para embasar parte da sua teoria do equilíbrio.

Considerando o equilíbrio como sendo o estado em que se neutralizam forças opostas, e, supondo que estas forças sejam a oferta e a demanda, pode-se dizer que só no caso da demanda, Marshall é um perfeito subjetivista. No caso da oferta, Marshall divide-se em subjetivista, quando trata de períodos curtos de tempo e, em objetivista, quando se refere a longos períodos de tempo.

Por esta dupla interpretação da oferta, dizer que Marshall é tão somente um subjetivista ou neoclássico é quase tão vago quanto supor que em uma economia capitalista oligopolizada, como a de hoje, uma alteração num determinado mercado não afeta os demais. É, portanto, quase tão ingênuo quanto querer transpor a essência da teoria marshalliana do equilíbrio parcial – a análise *ceteris paribus* – para os dias atuais. Só que isto é uma outra discussão.

4 - REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- CARVALHO, F.C. "Tempo e equilíbrio nos Princípios de Economia de Marshall" in *Anais ANPEC*, 1990. Vol. 1.
- CARVALHO, M.L.M. *As teorias do valor de Smith a Marshall: uma análise das convergências*. Brasília, UnB, 1993. Tese de Mestrado.
- IGLESIAS, R.M. "Marshall e a teoria da firma" in *Anais ANPEC*, 1990. Vol. 1.
- LANGE, O. *Moderna Economia Política*. São Paulo: Ed. Vértice Universitária, 1986.
- MARSHALL, A. *Princípios de Economia*. São Paulo: Ed. Nova Cultural, 1985. Vol. I e II.
- POSSAS, M.L. *Estruturas de Mercado em Oligopólio*. São Paulo: Ed. Hucitec, 1985.
- RICARDO, D. *Princípios de Economia Política e tributação*. São Paulo: Ed. Nova Cultural, 1985.
- SANDRONI, P. *Dicionário de Economia*. São Paulo: Ed. Nova Cultural, 1985.
- SCHUMPETER, J. *História da Análise Econômica*. Cidade do México: Ed. Fondo de Cultura Económica, 1964. Vol. III.
- STRAUCH, O. "Apresentação" in MARSHALL, A. *Princípios de Economia*. São Paulo: Ed. Nova Cultural, 1985. Vol. I.
- ZAMORA, F. *Tratado de Teoria Econômica*. Cidade do México: Ed. Fondo de Cultura Económica, 1984.

³⁰ CARVALHO, F.C. (1990), op. cit., p. 240.