

A teoria do valor na Economia clássica: seus avanços e limitações

Maura Lúcia Montella Carvalho

Professora do Departamento de Análises Econômicas da FEA -UFJF

O estudo do valor pela Escola Clássica serviu muito mais como *instrumento* para análise de outras questões relativas à Economia do que como *motivo* para uma análise própria.

É por isto que, David Ricardo, preocupado em determinar as leis que regulavam a distribuição do produto entre as classes sociais, não abordou a questão do valor como Adam Smith, interessado, por sua vez, na origem e na causa da riqueza das nações. Outra utilização do valor foi feita por Marx, para quem a "teoria do valor-trabalho não era apenas uma reivindicação de que o trabalhador tem direito ao produto de seu trabalho. Pelo contrário, sua alegação é de que a teoria do valor é precisamente o que explica a exploração"¹. Em suma: meios iguais para alcançar finalidades diferentes.

A teoria do valor de Adam Smith

Adam Smith, em meio à Revolução Industrial, observava que as maiores potências econômicas do passado, como Portugal e Espanha, esmoreciam frente à Inglaterra do fim do século XVIII. Vendo isto, propôs-se a explicar por que umas nações tornavam-se mais ricas do que outras; utilizando a análise do valor das mercadorias como instrumento para atingir esse objetivo.

Em seu livro *A riqueza das nações: investigação sobre suas naturezas e suas causas*, publicado em 1776, Smith afirma que "o trabalho anual de toda nação é o fundo que originalmente a provê de todas as coisas necessárias e úteis que consome anualmente, e que consistem sempre, seja no produto imediato do trabalho, seja no que é comprado com aquele produto de outras nações. (...) Na medida em que este produto, ou o que é com ele comprado, traga uma maior ou menor provisão ao contingente daqueles que vão consumi-lo, a nação estará melhor ou pior abastecida com os bens de que necessita."²

Extraí-se daí que, segundo Smith: 1) a riqueza de uma nação consiste nas coisas necessárias e úteis de que ela dispõe; e 2) o trabalho é o fundo de

provisão destas coisas, seja pela possibilidade de fruição direta de seu produto, seja pela possibilidade de troca por mercadorias de outras nações.

Essas observações levaram-no a analisar quais as condições mais favoráveis para o maior rendimento do trabalho social. Concluiu que "o maior aprimoramento das forças produtivas do trabalho, e a maior parte da habilidade, destreza e bom senso com os quais o trabalho é em toda parte dirigido ou executado, parecem ter sido resultados da divisão do trabalho"³.

"Uma vez plenamente estabelecida a divisão do trabalho, é muito reduzida a parcela de necessidades humanas que pode ser atendida pela produção individual do próprio trabalhador. A grande maioria de suas necessidades, ele a satisfaz permutando [o excedente] do seu trabalho (...). Assim sendo, todo homem subsiste por meio da troca."⁴

A troca, por sua vez, requer o aparecimento da moeda, haja vista que "(...) toda pessoa prudente, em qualquer sociedade e em qualquer período da história, depois de adotar pela primeira vez a divisão do trabalho, deve naturalmente ter se empenhado em conduzir seus negócios de tal forma que, a cada momento tivesse consigo, além dos produtos diretos de seu próprio trabalho, uma certa quantidade de alguma outra coisa [a moeda, no caso], (...) tal que, em seu entender, poucas pessoas recusariam receber em troca do produto de seus próprios trabalhos."⁵

Tendo comentado o desenvolvimento da divisão do trabalho e ressaltado a decorrente necessidade da moeda como meio de troca, restava a Smith responder "(...) quais são as regras que naturalmente as pessoas observam ao trocar suas mercadorias por dinheiro ou por outras mercadorias?"⁶

De fato, tão logo a produção voltada para o mercado se generaliza, torna-se necessário encontrar uma unidade de medida capaz de quantificar o valor das mercadorias a serem trocadas. Se esta

unidade de medida surge exclusivamente por causa da troca, diz-se que é o “valor de troca” das mercadorias que interessa a Smith e aos demais economistas clássicos. O “valor de uso” fica fora de suas análises; não porque ignorem que as mercadorias o possuam, dada sua qualidade de coisas úteis, mas sim porque, como querem investigar exclusivamente a troca, o valor que sobretudo lhes importa é aquele que têm os bens de confiarem ao seu possuidor a capacidade de adquirir outros bens. E este valor não é outro senão o valor de troca.⁷

Ao valor de troca de uma mercadoria, Smith também denomina “preço real” dessa mercadoria; e chama-lhe real em contraposição à sua expressão monetária. Para ele, o preço em moeda de uma mercadoria (ou “preço nominal”) não representa o que ela realmente vale⁸. O que uma mercadoria realmente vale, ou seja, seu “valor real” é o trabalho e o incômodo que seu possuidor pode poupar a si e pode impor a outros: “O que é comprado com dinheiro ou com bens, é adquirido pelo trabalho, tanto quanto aquilo que adquirimos com o nosso próprio trabalho. Aquele dinheiro ou aqueles bens na realidade nos poupam este trabalho. Eles contêm o valor de uma certa quantidade de trabalho que permutamos por aquilo que, na ocasião, supomos conter o valor de uma quantidade igual [de trabalho]”⁹.

Smith pretende mostrar com isso, que o trabalho é a base das relações de troca, e, portanto, do valor. Logo, é o trabalho que se comanda (ou, que se compra) que dá a medida da riqueza: “Não foi por ouro ou por prata, mas pelo trabalho, que foi originalmente comprada toda a riqueza do mundo; e o valor dessa riqueza, para aqueles que a possuem, e desejam trocá-la por novos produtos, é exatamente igual à quantidade de trabalho que essa riqueza lhes dá condições de comprar ou comandar”¹⁰.

Segue que, numa sociedade mercantil, onde prevalece a divisão do trabalho, e, em consequência, a troca, os bens necessários à provisão de uma pessoa advêm cada vez menos do próprio trabalho e, cada vez mais do trabalho dos outros. Neste contexto em que o valor se subordina à riqueza, “um homem será rico ou pobre conforme a quantidade de serviço alheio que está em condições de comprar ou comandar”¹¹. A riqueza de uma pessoa é, pois, seu poder de compra; é sua capacidade de “comandar sobre todo o trabalho ou sobre todo o produto

do trabalho disponível no mercado”¹². O valor de troca de uma mercadoria, por sua vez, será igual à extensão do poder de compra que esta mercadoria confere a seu proprietário.

Então, se 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 diretamente em seu consumo, senão trocá-la por outros bens, é igual à quantidade de trabalho alheio que essa mercadoria lhe permite comprar ou comandar na hora da troca. Consequentemente, “o trabalho comandado é a medida real do valor de troca de todas as mercadorias”¹³.

Eis a teoria do valor-trabalho comandado descrita por Smith em *A Riqueza das Nações*.

Toda essa teoria está correta enquanto Smith analisa uma sociedade em que os produtores diretos são, ao mesmo tempo, possuidores e vendedores das mercadorias. Entretanto, ao pressentir que na passagem da sociedade rude e primitiva para a sociedade capitalista, o trabalho contido em uma mercadoria divergia do trabalho comandado por ela, Smith abandona a concepção de valor-trabalho em favor de uma teoria dos custos de produção (ou teoria do preço natural), baseada na justaposição dos três componentes do preço, quais sejam: salários, lucros e renda da terra.

Esta atitude deu margem a três questões cruciais: 1) por que a teoria do valor-trabalho era incompatível com a realidade capitalista; 2) em que ponto Smith percebeu que o trabalho contido nas mercadorias divergia do trabalho comandado; e 3) em que consistiu a teoria proposta em substituição à teoria do valor-trabalho comandado?

Na troca simples, típica da sociedade “rude e primitiva” ou “sociedade mercantil simples”, o trabalhador é proprietário de todo o produto de seu trabalho; na troca entre mercadorias produzidas em condições capitalistas, o trabalhador não mais se apropria de todo produto, uma vez que deste mesmo produto passam a ser “deduzidos”¹⁴ o lucro do capitalista e a renda do proprietário da terra.

O próprio Smith afirma que no estágio antigo e primitivo anterior ao acúmulo de capital e à apropriação da terra, todo o produto do trabalho pertence ao trabalhador. Entretanto, no momento em que o capital se acumula nas mãos de um determinado grupo de pessoas, os trabalhadores deixam de ser donos dos meios de produção, ou,

pelo menos, deixam de ser donos de meios de produção capazes de concorrer com aqueles comprados pelos detentores do capital. A partir dessa nova situação, as pessoas laboriosas se vêem obrigadas a trabalhar para o capitalista (já que não podem concorrer com ele) para garantir sua subsistência. Em troca da subsistência (expressa pelos salários), os trabalhadores devem dar ao capitalista uma parte daquilo que o seu trabalho produz. Esta parte ou porção constitui o “lucro do capital”.

Analogamente, no momento em que toda a terra de um país se torna propriedade privada, os donos das terras passam a exigir uma renda de quem tenciona usá-las, mesmo que seja para colher seus produtos naturais. Tais produtos, que custavam ao trabalhador apenas o trabalho de apanhá-los, a partir dessa nova situação, têm o seu preço onerado. Este ônus se deve ao fato de o trabalhador ter que pagar pela permissão de apanhar os produtos da terra e de ter que dar ao proprietário uma parte daquilo que o seu trabalho colhe ou produz. Esta parte ou porção constitui a “renda da terra”.

Deduz-se a partir daí, que uma mercadoria produzida sob condições tipicamente capitalistas, deve comandar não só a quantidade de trabalho necessária para produzi-la (isto é, o salário), mas também uma porção adicional, que servirá para cobrir o valor do lucro e o valor da renda. É justamente neste ponto que Smith conclui que o trabalho contido nas mercadorias diverge do trabalho por elas comandado. No caso, o trabalho contido nas mercadorias corresponde ao salário, e o trabalho por elas comandado corresponde à soma do salário, lucro e renda, o que, obviamente, os torna diferentes.

Para fugir a essa dificuldade, Smith propõe a teoria do preço natural em substituição à teoria do valor-trabalho comandado. A nova teoria traz o seguinte raciocínio: o valor (ou preço natural) de um bem equivale à soma do salário, do lucro e da renda. Assim, trabalho, capital e terra, que antes constituíam a fonte de todo o rendimento, mas não a fonte de todo o valor, passam a ser (para driblar a constatação de que o trabalho contido é diferente do trabalho comandado) a fonte de todo rendimento e de todo valor, ao mesmo tempo. Desta forma, Smith cria duas concepções opostas: de acordo com uma – a teoria do valor-trabalho comandado –

, salários, lucros e renda da terra constituem as três partes em que se distribui um valor. De acordo com a outra – a teoria do preço natural –, estas três partes compõem o valor. No primeiro caso, o valor se forma antes da distribuição dos rendimentos. No segundo, são os rendimentos que se encontram pressupostos, e, por isto, são eles que formam o valor.

Há uma visível circularidade nesta última versão: sua idéia básica é de que a mercadoria tem um valor (ou preço natural), e que este é a soma do salário, do lucro e da renda da terra; mas o valor do salário, do lucro e da renda da terra (embora suposto predeterminado) depende, na realidade, do valor de outros bens, e, portanto, da soma dos salários, lucros e rendas despendidos na produção destes bens. É o caso, por exemplo, do componente “salário”, que depende dos valores (ou preços naturais) dos bens de subsistência, os quais dependem, por sua vez, dos salários, lucros e rendas gastos para produzi-los. Desse modo, chega-se à conclusão que os preços dependem dos preços.

Mas, como diz Joan Robinson, “Adam Smith é teimoso”. Ignora a nítida contradição que permeia sua análise e descreve:

“Há em toda sociedade uma norma ou média, tanto de salários quanto de lucros e rendas (...). Essas normas ou taxas médias podem ser chamadas de taxas naturais de salários, lucros e rendas, no tempo e espaço em que normalmente prevalecem. Quando o preço de qualquer mercadoria não é nem superior nem inferior ao suficiente para pagar essas taxas naturais, a mercadoria está sendo vendida pelo que poderemos chamar seu preço natural. A mercadoria está, portanto, sendo vendida por exatamente o que ela vale.”¹⁵

O preço de mercado desta mesma mercadoria é o preço pelo que ela é efetivamente vendida.

Com estes conceitos, Smith explica o funcionamento do mercado: “O preço de mercado de uma mercadoria é regulado pela proporção entre a quantidade que é efetivamente colocada no mercado [oferta efetiva] e a demanda daqueles que estão dispostos a pagar o preço natural da mercadoria [demanda efetiva]”¹⁶.

Então, quando a oferta efetiva é inferior à demanda efetiva, a maioria dos consumidores se dispõe a pagar mais pela mercadoria. O alto preço que pagam resulta na elevação do preço de

mercado frente ao preço natural dessa mercadoria.

Analogamente, quando a oferta efetiva é maior que a demanda efetiva, apenas parte dos consumidores compra a mercadoria pelo seu valor integral. Os demais consumidores só aceitam pagar menos; e o baixo preço que pagam pela mercadoria necessariamente reduz seu preço de mercado.

Enfim, quando a oferta efetiva é igual à demanda efetiva, o preço de mercado é igual ao preço natural, e o mercado encontra-se em equilíbrio.

“Conseqüentemente, o preço natural é como o preço central ao redor do qual continuamente estão gravitando os preços de todas as mercadorias. (...) E, quaisquer que possam ser os obstáculos que os impeçam de fixar-se nesse centro de repouso e continuidade, constantemente tenderão para ele.”¹⁷

Este e outros postulados de Smith mostram que ele avançou muito além do que as peculiaridades do seu tempo permitiriam: “Smith escreveu exatamente nos primórdios, senão na véspera, da Revolução Industrial”. Em conseqüência, “a sua doutrina só pode ser apropriadamente compreendida como reflexo dum período de transição, cujos problemas consistiam exclusivamente em desbravar o terreno para o investimento e a expansão industrial”¹⁸.

Não obstante, ficaram de herança duas fortes limitações em sua análise: a primeira refere-se à controvertida criação de duas teorias do valor: a “teoria do valor-trabalho” e a “teoria do valor-custo”¹⁹. A outra diz respeito ao fato de Smith ter se limitado ao trabalho como único meio de produção capaz de gerar renda, dado que a terra era considerada um fator exógeno; e o capital, nada mais do que “o fruto da acumulação proporcionada pela parcimônia sobre os frutos do trabalho”²⁰.

A despeito das críticas que se suscitaram, a formulação de uma teoria, notadamente tosca, acerca do valor, serviu suficientemente aos propósitos de Smith, cuja preocupação principal era com o crescimento do produto, e não com os preços propriamente ditos.

A teoria do valor de David Ricardo

Seguindo a linha de Smith, pela qual a teoria do valor se presta muito mais como instrumento para alguma análise do que como motivo desta análise, “para Ricardo, também, o valor era uma questão secundária. Ricardo inicialmente não se pôs em

campo para procurar uma teoria dos preços”²¹. Ao contrário, estava preocupado em determinar as leis que regulavam a distribuição do produto entre as diferentes classes sociais:

“O produto da terra – tudo o que se obtém de sua superfície mediante a aplicação conjunta do trabalho, da maquinaria e do capital – se divide entre três classes da comunidade, a saber: o proprietário da terra, o dono do capital (...) e os trabalhadores (...).

“Mas, em diferentes estágios da sociedade, as porções do produto total que serão distribuídas entre estas três classes, sob os nomes de renda, lucro e salário, serão essencialmente diferentes (...).

“Determinar as leis que regulam esta distribuição é o principal problema da Economia Política.”²²

Para alcançar este objetivo, Ricardo, ao contrário de Smith, não se prendeu a sistemas pré-capitalistas, como a sociedade mercantil simples ou o estado rude e primitivo da sociedade. Em seu livro *Princípios de Economia Política e Tributação*, publicado em 1817, o capitalismo aparece como um sistema plenamente consolidado, cuja mola propulsora é a obtenção de lucro. Achava, por isso, que, determinando o lucro, determinaria as leis que regulam a sua distribuição e a distribuição dos demais rendimentos (salário e renda da terra) por entre as classes sociais.

A primeira tentativa de abordar o problema da distribuição apareceu dois anos antes de publicados os *Princípios*, em um panfleto intitulado *Ensaio acerca da influência do baixo preço do cereal sobre os lucros do capital* (1815). Neste trabalho, Ricardo apóia-se em dois preceitos básicos: 1) o lucro da economia como um todo depende da taxa de lucro formada na agricultura; e 2) devido à concorrência entre os capitais da agricultura e da manufatura, a taxa de lucro da sociedade em geral é sempre uniforme.

Segundo Sraffa, “a base racional do princípio do papel determinante dos lucros na agricultura, que jamais se encontra explicitamente apresentado por Ricardo, é que na agricultura a mesma mercadoria, isto é, o trigo, constitui tanto o capital (compreendido como sendo composto pelos gêneros de subsistência necessários aos trabalhadores) como o produto; conseqüentemente, a determinação do lucro mediante a diferença entre o produto total e o capital adiantado, e também a determinação da

proporção entre esse lucro e o capital, se efetuam diretamente entre quantidades de trigo, sem considerar os problemas de valor”²³.

Tratava-se de levar até ao limite o que os fisiocratas pensavam da estrutura da produção agrícola, ou seja, de conceber esta como uma atividade que produz uma única mercadoria, o trigo, e que dela faz uso como o seu único meio de produção (no caso, para a subsistência dos trabalhadores).

De fato, a grande contribuição dos fisiocratas foi ter observado que “se o produto social (...) devesse ser obtido ano após ano, uma parte dele teria de ser reempregada na produção. Além do necessário à reposição dos meios de produção, esta parte incluía a subsistência dos trabalhadores agrícolas: o que restasse do produto anual constituiria um ‘excedente’ ou *produit net* do qual a sociedade poderia dispor (...)”²⁴.

Neste sentido, a parte destinada aos trabalhadores aparecia como requisito necessário para a perpetuação da produção. O excedente, ao contrário, era o excesso, o sobejo. Era aquela parte que não precisava de ser reempregada para garantir a produção do ano seguinte. Era, em suma, a parte destinada aos rentistas, apenas por serem eles, os donos da terra.

Smith já havia estendido o raciocínio dos fisiocratas, quando mostrou que o excedente originava-se da produção em geral, e não apenas da produção agrícola. A partir daí, tornou-se comum a decomposição do excedente em duas partes: uma parte destinada aos donos da terra (ou rentistas), e outra destinada aos donos dos meios de produção (ou capitalistas). Este novo conceito de excedente constituiu a base da teoria da distribuição dos economistas clássicos até Ricardo.

Ricardo, em sua vez, excluiu a renda da terra, identificando o excedente – da versão smithiana – apenas com os lucros do capitalista. Para tanto, apoiou-se na teoria da renda de Malthus ao afirmar:

“O senhor Malthus define muito corretamente a renda da terra como ‘a parte do valor do produto total que resta ao proprietário após o pagamento de todas as despesas (...) correspondentes ao cultivo, incluindo-se nestas despesas os lucros do capital empregado, calculados segundo a taxa usual e comum dos lucros do capital agrícola no período de tempo considerado’.

“Portanto, quando a taxa usual e comum dos

lucros do capital agrícola e as despesas correspondentes ao cultivo da terra são, em conjunto, iguais ao valor do produto total, não pode ser registrada qualquer renda.”²⁵

As palavras de Malthus e Ricardo podem ser sintetizadas na equação:

$$\text{produto total agrícola} - \left\{ \begin{array}{l} \text{despesas} \\ \text{correntes} \end{array} \right\} + \left\{ \begin{array}{l} \text{capital} \\ \text{investido} \end{array} \right\} = \text{renda da terra} \quad (1)$$

Quando a soma entre parênteses for igual ao produto total, a renda, obviamente, será nula.

Observa-se, entretanto, que, em momento algum, Ricardo disse que a agricultura não gerava lucro; ele disse, apenas, que este lucro (ou excesso) destinava-se aos donos dos meios de produção e não aos donos da terra, como pensavam os fisiocratas. Para Ricardo, inclusive, o que os donos de terra recebiam não era um *excedente*, mas um *resíduo*.

Excluída a renda da terra da fórmula do excedente, – que, por isto, passou a coincidir integralmente com o lucro –, restava a Ricardo encontrar o lucro obtido pelos capitalistas agrícolas (fundamentado naquele preceito de que a taxa de lucro formada na agricultura regula a taxa de lucro nos demais setores da economia) para consolidar sua teoria da distribuição do produto.

Para tanto, estabelece que a taxa de lucro na agricultura é determinada – em termos materiais – pela razão 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. Como Ricardo identifica o capital com os salários avançados anualmente, a taxa de lucro (em termos materiais) pode ser expressa como sendo:

$$\text{taxa de lucro} = \frac{\text{lucro}}{\text{salários}} \quad (2)$$

Dado que o lucro é a diferença entre o produto obtido no fim do ano e o capital investido no início do ano, a equação da taxa de lucro pode ser reescrita como sendo:

$$\text{taxa de lucro} = \frac{\text{produto obtido} - \text{capital investido}}{\text{capital investido}} \quad (3)$$

Agora, se o aumento da população determinasse, para fins de subsistência, o cultivo de terras cada vez menos férteis, o lucro seria tanto menor quanto menor for a fertilidade da terra. Sendo assim, um

mesmo montante de capital, investido na última terra cultivada (ou terra marginal), proporcionaria um lucro menor que aquele proporcionado pela terra cultivada anteriormente.

Considerando que a taxa de lucro é uma relação entre lucro e salários [equação (2)], é de se supor que lucros diferentes proporcionem taxas de lucros diferentes. Entretanto, um dos preceitos básicos de Ricardo diz que, em virtude da concorrência, a taxa de lucro deve ser a mesma para diferentes capitais. Neste sentido, os capitais investidos nas terras mais férteis (terras intramarginais) devem obter taxas de lucro iguais àquela obtida pelo capital investido na terra marginal. Mas, como isto é possível, se se sabe que a fertilidade da terra altera o lucro do capital, e, em consequência, a taxa de lucro?

A resposta é que a diferença entre produto obtido e capital investido, que antes constituía integralmente o lucro, passa, devido ao cultivo de terras menos férteis, a constituir, em parte, o lucro, e, em parte, uma renda: a *renda diferencial*, que cabe ao proprietário das terras intramarginais, apenas por serem mais férteis.

Ao contrário do lucro – que é um excedente –, a renda é uma dedução; é “uma porção dos lucros previamente obtidos da terra. Nunca é uma nova criação de rendimento, mas sempre uma parte de um rendimento já criado. Os lucros do capital diminuem simplesmente porque não se pode obter terra igualmente apta para produzir alimentos e, assim, o grau em que diminuem os lucros e aumentam as rendas depende, inteiramente, do aumento nos gastos de produção”²⁶.

Portanto, sabendo que a taxa de lucro formada na agricultura depende da fertilidade do solo, e que os diferentes graus de fertilidade determinam a renda diferencial, resta saber, por que, segundo Ricardo, é a taxa de lucro da agricultura que determina a taxa de lucro do sistema como um todo.

A explicação encontra-se na forte herança fisiocrático-smithiana, segundo a qual, somente a agricultura dispunha do privilégio de ser uma atividade “originária”, isto é, de não empregar, em seu processo produtivo, produtos vindos de outras atividades. Estas outras atividades, ao contrário, precisavam do produto da agricultura como fator indispensável à sua produção. Assim, o meio necessário para o desenvolvimento destas constituía seu próprio limite, fato que não ocorria com a agricul-

tura, por só depender dela mesma.

Devido à concorrência entre capitais, a taxa de lucro deve ser igual em todas as atividades; se não for, as atividades menos rentáveis terão seus capitais transferidos para aquelas de maior rentabilidade, até que, em virtude destas alterações, haja uma taxa de lucro uniforme para todo o sistema. Como a taxa de lucro forma-se na agricultura (por ser esta uma atividade “originária”), é sobre os valores de troca dos produtos manufaturados que deve recair o impacto da adaptação entre a taxa de lucro da manufatura e aquela formada na agricultura.

Em outras palavras, se deve existir uma taxa de lucro uniforme para todos os setores da economia, são os valores de troca dos produtos manufaturados (ou seus preços relativamente ao trigo) que precisam ser ajustados de maneira a alcançar a taxa de lucro estabelecida na agricultura. Isto porque, somente na agricultura, mudanças no valor dos produtos (ou no preço relativo deles) mantêm inalterada a taxa de lucro, haja vista que a taxa de lucro é uma relação entre produto e capital, e que, na agricultura, ambos consistem na mesma mercadoria: o trigo.

Entretanto, a determinação da taxa de lucro por esse caminho revelou-se problemática pela própria fragilidade de suas hipóteses centrais: a de que o capital consiste exclusivamente nos meios de subsistência antecipados aos trabalhadores (seus salários reais); e a de que os salários são constituídos apenas de cereal (trigo). Foi, pois, para resolver o problema levantado por Malthus de que na cesta de consumo dos trabalhadores entram outros produtos além do trigo, e que, por isso, uma mudança na relação de troca entre o trigo e um destes produtos alteraria os salários reais, que Ricardo vai procurar uma medida de valor capaz de homogeneizar os diferentes bens de consumo.

É nos *Princípios* que Ricardo abandona a hipótese restritiva de determinação dos lucros em termos materiais, e adota a *quantidade de trabalho incorporado* como medida de valor das mercadorias. Desta forma, a taxa de lucro definida como a relação produto e capital, expressos em quantidades de trigo [equação (3)], cede lugar à taxa de lucro definida como a relação entre o *valor* do produto (P) e o *valor* do capital necessário à produção (N), expressos em quantidade de trabalho incorporado, ou:

$$r = \frac{P - N}{N} \quad (4)$$

onde r é a taxa de lucro em termos de valor.

Ocorre que, quando se viu compelido a medir os componentes da taxa de lucro em termos de valor, Ricardo apenas substituiu a “medida-trigo” pela “medida-trabalho”²⁷. Segundo Napoleoni, “*embora pela mediação da categoria do valor*, a taxa de lucro vem novamente determinada em termos materiais, com a substituição do trigo pelo trabalho”²⁸.

Ainda assim, a construção de uma teoria do valor baseada na quantidade de trabalho incorporado, serviu suficientemente aos propósitos de Ricardo, cujo objetivo nunca foi o de encontrar as origens do valor, mas sim de explicar as variações nos valores de troca das mercadorias com vistas a validar sua teoria da distribuição.

No curso de sua investigação, entretanto, Ricardo identifica outra causa, além da quantidade de trabalho incorporado, capaz de alterar os valores de troca (ou preços relativos) das mercadorias, a saber: o “valor do trabalho”.

Segundo Ricardo, “mesmo no estágio primitivo ao qual se refere Adam Smith, algum capital, embora possivelmente fabricado e acumulado pelo próprio caçador, seria necessário para capacitá-lo a matar sua presa. Sem uma arma, nem o castor nem o veado poderia ser morto. Portanto, o valor desses animais deveria ser regulado não apenas pelo tempo e pelo trabalho necessários à sua captura, mas também pelo tempo e pelo trabalho necessários à produção do capital do caçador: a arma”²⁹.

“(…) Mas, em cada estágio da sociedade, as ferramentas, edificações e maquinaria empregados em diferentes atividades podem ter vários graus de durabilidade e exigir diferentes quantidades de trabalho para sua produção. Além disso, as proporções entre o capital empregado para sustentar o trabalho [capital circulante] e o que é investido em ferramentas, maquinaria e edificações [capital fixo] podem combinar-se de várias formas. Essa diferença no grau de durabilidade do capital fixo e as variações nas proporções em que se podem combinar os dois tipos de capital, introduzem outra causa, além da maior ou menor quantidade de trabalho necessária à produção de mercadorias, responsável pelas variações no valor relativo das mesmas: esta causa é o aumento ou a redução do valor do trabalho.”³⁰

Como a proporção entre capital e trabalho varia de mercadoria para mercadoria, uma modificação no rendimento de um destes fatores, isto é, no lucro do capital ou no salário que cabe ao trabalho, alteraria, inevitavelmente, os valores de troca dessas mercadorias. Caso os salários se modifiquem, e os valores das mercadorias permaneçam os mesmos, é porque as taxas de lucro apresentam-se diferentes em cada ramo de produção. Mas como a concorrência entre capitais uniformiza a taxa de lucro, uma alteração nos salários será acompanhada, necessariamente, de uma mudança nos preços ou valores relativos das mercadorias, garantindo a todos os ramos produtivos uma nova taxa *geral* de lucro correspondente ao novo salário.

Uma mudança nos salários, acrescenta Ricardo, altera de diferentes maneiras os preços ou valores de troca das mercadorias, conforme o setor (ou indústria) que as produz, utilize mais ou menos capital fixo e capital circulante. Assim, os preços relativos das mercadorias produzidas com mais capital fixo que trabalho, diminuirão quando os salários aumentarem, e aumentarão quando os salários diminuïrem. Ao contrário, os preços das mercadorias produzidas principalmente com trabalho e com pouco capital fixo, aumentarão quando os salários aumentarem, e diminuirão quando os salários diminuïrem. “Isso resultou na conclusão vitoriosa de que não somente era falso que um aumento dos salários elevaria o preço de todas as mercadorias (como Adam Smith e seus seguidores afirmaram), mas, ao contrário, que provocava uma queda no preço de várias mercadorias”³¹ em virtude da conseqüente redução dos lucros.

Surge aqui um problema adicional: ao estabelecer que o valor de troca das mercadorias também estava sujeito a flutuações provocadas por uma variação nos salários, e conseqüente variação nos lucros, Ricardo, “longe de limitar e enfraquecer seu corolário anti-Smith, acaba paradoxalmente por reforçá-lo”³².

O círculo vicioso vivido por Smith, portanto, não esteve menos presente na teoria do valor de Ricardo: se a taxa de lucro, como apresentada na equação (4), é uma relação entre valores, então são os valores que determinam a taxa de lucro. Entretanto, se se considera que os valores são afetados pelos salários, e que uma modificação nos salários altera os lucros,

é a taxa de lucro que determina os valores. Eis a circularidade presente também na teoria do valor de Ricardo.

Ricardo não só percebe este problema, como tenta escapar-lhe propondo a determinação de uma medida invariável de valor, representada por uma mercadoria produzida sempre com uma proporção entre capital e trabalho muito próxima da proporção *média* utilizada para produzir as demais mercadorias. Desta forma, ao subirem os salários, algumas mercadorias teriam seus preços relativos elevados (precisamente aquelas em cuja produção fosse utilizado menos capital fixo que a média), enquanto outras (produzidas com uma maior parte de capital fixo) teriam seus preços relativos reduzidos. Este movimento nos preços relativos de todas as mercadorias faria o preço *da média* do sistema permanecer inalterado mesmo depois de uma variação nos salários.

Entretanto, o próprio Ricardo alega que é impossível encontrar tal mercadoria. Somente mais tarde, no livro *Produção de mercadorias por meio de mercadorias*, publicado em 1960, Sraffa vem mostrar que uma mercadoria média (ou “mercadoria-padrão”, como denomina), que obedecesse às mesmas características da unidade de medida ricardiana, não era impossível de ser determinada. Dependia, apenas, da construção de um modelo onde valores e taxa de lucro fossem determinados simultaneamente, a fim de escapar do círculo vicioso defrontado por Ricardo, segundo o qual, os valores determinam a taxa de lucro e ao mesmo tempo dependem dela.

Ainda que se possa ressaltar os avanços da teoria do valor medido pela quantidade de trabalho incorporado frente à teoria smithana do valor-trabalho comandado, é inegável que Ricardo, embora tivesse suscitado a tautologia envolvendo valores e taxa de lucro quando criticou Smith, não tenha, ele mesmo, conseguido resolvê-la.

Consideradas as devidas proporções, Smith e Ricardo caíram em contradição exatamente quando perceberam que, no processo de troca, não mais havia troca de equivalentes. Smith constatou, em determinado momento, que o trabalho incorporado em uma mercadoria era capaz de comandar não só a quantidade de trabalho que custou produzi-la, mas também uma quantidade adicional, equivalente ao lucro e à renda da terra. Com isto, registra o fato

mas não consegue explicá-lo. Ricardo, por seu turno, constatou que a quantidade de mercadorias que o trabalhador recebe sob a forma de salário é inferior àquela que produz e entrega ao capitalista. Daí, como Smith, registra o fato mas abandona a discussão.

De qualquer forma, ambos haviam reconhecido o problema. E o problema era explicar a origem do excedente. Para fugir-lhe, Smith propôs uma nova e controvertida teoria do valor baseada nos custos de produção. Ricardo, não menos contraditório, perdeu-se ao tentar descobrir o valor da “mercadoria” trabalho:

“Como medir o valor do trabalho? – perguntaram-se os ricardianos; e tiveram de se contentar: Pelo trabalho necessário que está incorporado nele. Mas, quanto valor havia no trabalho de um operário durante uma hora, um dia ou uma semana? Ora, o trabalho de uma hora, um dia ou uma semana. Pois, se o trabalho é a medida de todos os valores, não podemos expressar o ‘valor do trabalho’ senão em trabalho. Mas – adverte Engels – ‘nada sabemos absolutamente acerca do valor de uma hora de trabalho quando só sabemos que é igual a uma hora de trabalho’. Então os ricardianos recorreram a um expediente: declararam que o valor do trabalho [como o das outras mercadorias] se mede por seu custo de produção.”³³

Como Smith, Ricardo ignora a nítida contradição que permeia sua análise, mantém a expressão equivocada “valor do trabalho”, e ainda formula uma teoria sobre a determinação dos salários e o funcionamento do mercado, toda esquematizada de maneira a validar sua teoria acerca da distribuição dos rendimentos.

Afirma que “todas as coisas que se compram e vendem, e cuja quantidade pode aumentar ou diminuir, tem (...) seu preço natural e seu preço de mercado”³⁴. De acordo com o capítulo IV dos *Princípios*, o preço natural de uma mercadoria é igual à quantidade de trabalho necessária para produzi-la (i.e., seu custo de produção), e o preço de mercado dessa mesma mercadoria é aquele realmente pago por ela, como resultado da interação entre sua oferta e demanda.

Dada a instabilidade das forças de mercado, é de se supor que o preço de mercado permaneça por algum tempo fora do ponto de equilíbrio, isto é, acima ou abaixo do preço natural. Convencido de

que somente o movimento dos preços em direção ao equilíbrio regulava a distribuição do produto por entre as classes sociais, Ricardo descreve um mecanismo de funcionamento do mercado que: 1) mostra como o preço de mercado se iguala ao preço natural; e que 2) supostamente, legitima sua teoria da distribuição.

Para ele, é somente no movimento para eliminar as diferenças entre quantidades ofertadas e demandadas, e, conseqüentemente, entre os preços natural e de mercado, "(...) que o capital se distribui na proporção exata necessária à produção das diferentes mercadorias procuradas. Com o aumento ou queda dos preços, os lucros se elevam ou caem abaixo do seu nível de mercado, o que estimula o capital a entrar ou a sair daquela atividade em que a variação se verificou". Além disso, "esse constante desejo de todos os aplicadores de capital de deixar um negócio menos vantajoso por um mais vantajoso tende fortemente a igualar as taxas de lucro."³⁵

Ao mostrar a tendência de nivelamento das taxas de lucro pelo movimento do mercado, Ricardo supôs ter neutralizado os efeitos das diferentes proporções em que se distribuem capital circulante e capital variável na produção das mercadorias, possibilitando compará-las simplesmente pelo trabalho nelas incorporado.

Todavia, se Ricardo conseguiu fundamentar suas hipóteses acerca da distribuição através deste mecanismo de funcionamento do mercado, em que dribla as variações na composição do capital, e considera somente as variações na quantidade de trabalho incorporado nas mercadorias, ele não o fez senão burlando o princípio básico de qualquer teoria do valor: o princípio da troca de equivalentes. Por sua inaptidão para resolver este problema, tratou de determinar uma teoria dos salários e dos lucros "independentemente da teoria do valor, ou melhor, a despeito dela"³⁶. Coube a Marx resolvê-lo, como parte da crítica a que submeteu a Economia Política Clássica.

Conclusão

Mesmo considerando as diferenças que separam Smith e Ricardo – diferenças essas, mais de tempo do que de espaço, já que ambos viveram na Grã-Bretanha –, observa-se que:

1) ambos utilizaram a análise do valor para explicar outras questões relativas à Economia Política: a causa e a origem da riqueza das nações,

no caso de Smith, e as leis que determinam a distribuição do produto por entre as classes sociais, no caso de Ricardo;

2) ambos entraram em contradição no decorrer de suas investigações. Mais precisamente, no momento que constatarem que, no processo de troca, não mais havia troca de equivalentes;

3) ambos defenderam a idéia de que as mercadorias possuíam um valor (determinado pelo custo de produção) em torno do qual, e, em direção ao qual, caminhavam os preços de mercado (determinados pela interseção entre oferta e demanda);

4) ambos propuseram mecanismos similares para se atingir o equilíbrio de mercado, só que o fizeram mesmo sabendo que *não* haviam resolvido o problema central de suas análises, qual seja: explicar a origem do excedente.

Ainda assim, é inegável o fato de as teorias do valor de Smith e Ricardo, a despeito de seus avanços e limitações, servirem, até hoje, como base teórica para as análises que se seguiram.

Bibliografia

- BELLUZZO, L.G.M. *Valor e capitalismo*. São Paulo: Ed. Bial, 1987.
- CARVALHO, M.L.M. *As teorias do valor de Smith e Marshall: uma análise das convergências*. Brasília, UnB, 1993. Tese de Mestrado.
- COUTINHO, M. "Adam Smith e o valor" in *Literatura econômica*. Rio de Janeiro: Publicações IPEA, 9 (3), out/1987.
- DOBB, M. *As Teorias do valor e distribuição desde A. Smith*. Lisboa: Ed. Presença, 1973.
- FARIA, J.R. *Evolução e revolução nas taxas de juros*. Brasília, UnB, 1991. Tese de Mestrado.
- GAREGNANI, P. "Sobre a teoria da distribuição e do valor" in *Progresso técnico e Ciência Econômica*. São Paulo: Ed. Hucitec, 1980.
- NAPOLEONI, C. *O valor na Ciência Econômica*. Lisboa: Ed. Presença, 1977.
- _____. *Smith, Ricardo e Marx*. Rio de Janeiro: Ed. Graal, 1978.
- RICARDO, D. *Princípios de Economia Política e tributação*. São Paulo: Ed. Abril Cultural, 1985.
- _____. "Ensaio acerca da influência do baixo preço do cereal sobre os lucros do capital". In NAPOLEONI, C. *Smith, Ricardo e Marx*. Rio de Janeiro: Ed. Graal, 1978.
- ROBINSON, J. *Filosofia econômica*. 1979.
- SMITH, A. *A riqueza das nações: investigação sobre sua natureza e suas causas*. São Paulo: Ed. Abril Cultural, 1985.
- SRAFFA, P. "Introdução" in RICARDO, D. *Princípios de Economia Política e tributação*. São Paulo: Ed. Abril Cultural, 1985.
- SRAFFA, P. *Obras y correspondencia de David Ricardo*, 1959.
- ZAMORA, F. *Tratado de Teoria Econômica*. Cidade do México: Ed. Fondo de Cultura Económica, 1984.
- ¹ ROBINSON, J. *Filosofia Econômica*. 1979, p. 33

² SMITH, A. (1776), *Introduction and Plan of the Work* citado por COUTINHO, M. "Adam Smith e o valor" in *Literatura Econômica*, out/1987, p. 308

³ SMITH, A. *A riqueza das nações: investigação sobre sua natureza e suas causas*. 1985, p. 41.

⁴ idem, p. 57.

⁵ idem, p. 58.

⁶ idem, p. 61.

⁷ Segundo Ricardo, "A utilidade não é a medida do valor de troca (...). Se um bem não fosse útil - não pudesse contribuir de alguma maneira para nossa satisfação -, seria destituído de valor de troca, por mais escasso que pudesse ser, ou fosse a quantidade de trabalho necessária para produzi-lo". RICARDO, D. *Princípios de Economia Política e tributação*. 1985, p. 43.

⁸ NAPOLEONI, C. *O Valor na Ciência Econômica*. 1977, p. 24.

⁹ SMITH, A. (1985), op. cit., p. 63.

¹⁰ idem, ibidem.

¹¹ idem, ibidem.

¹² idem, p.64.

²³ BELLUZZO, L.G.M. *Valor e capitalismo*. 1987, p. 32.

²⁴ GAREGNANI, P. "Sobre a teoria da distribuição e do valor" in *Progresso técnico e Ciência Econômica*. 1980, p. 3.

²⁵ RICARDO, D. "Ensaio acerca da influência do baixo preço do cereal sobre os lucros do capital" in NAPOLEONI, C. *Smith, Ricardo e Marx*, 1978, p. 196.

²⁶ idem, pp. 203-04.

²⁷ Terminologia utilizada por BELLUZZO, L.G.M. (1987), op. cit., p. 38.

²⁸ NAPOLEONI, C. (1977), op. cit., p. 36.

²⁹ RICARDO, D. (1985), op. cit., p. 49.

³⁰ idem, pp. 52-53.

³¹ SRAFFA, P. "Introdução" in RICARDO, D. (1985), op. cit., p. 14.

³² DOBB, M. (1973), op. cit., p. 107.

³³ Trecho traduzido da edição em espanhol de ZAMORA, F. (1984), op. cit., p. 130.

³⁴ RICARDO, D. (1985), op. cit., p. 89.

³⁵ idem, p.77

³⁶ BELLUZZO, L.G.M. (1987), op. cit., p. 43.