

A teoria do valor na ciência económica (1)

António A. Mendonça (*)

1 — A formação da ciência económica e a teoria do valor

A evolução do pensamento económico e a sua constituição como ciência autónoma esteve estreitamente ligada à formação e desenvolvimento da teoria do valor.

Até ao século XVII não se pode dizer que tenha existido um corpo organizado e coerente de ideias económicas passível de reconhecimento como ciência específica com o seu objecto próprio.

Alguns autores consideram que as primeiras ideias de índole marcadamente económica (e que estarão na origem do pensamento económico ocidental) apareceram na Grécia antiga.

A vida económica apresentava-se aí como um aspecto particular da vida política do homem (homem livre), vida esta que se identificava com a vida do Estado, que, por sua vez, era concebida de modo marcadamente espiritual.

O homem grego afirmava-se pela sua vida política e, desta maneira, reconhecia-se como um ser superior. Neste contexto, ao falarem de organização económica, propriedade, dinheiro e comércio, os pensadores gregos tinham sobretudo por objectivo a procura de uma teoria explicativa do mundo e do homem.

Só com a formação das sociedades burguesas modernas surgem as condições para a autonomização do pensamento económico, facto que, na nossa opinião, está em grande parte ligado ao processo de autonomização que a actividade económica propriamente dita sofre, em resultado do desenvolvimento da produção mercantil.

Nos regimes senhoriais a actividade económica está completamente subordinada às relações de dependência existentes, aparecendo diluída no conjunto das actividades sociais. A actividade produtiva apresenta-se estreitamente ligada à subsistência dos diferentes indivíduos, sendo fracos os estímulos objectivos à sua expansão.

Nos regimes burgueses, pelo contrário, a actividade económica passa a ter um fim em si mesma. O objectivo que preside à produção não é tanto a satisfação das necessidades dos indivíduos que compõem a sociedade como o é a obtenção de um lucro. Este aparece ligado à diferença existente entre a

quantidade de dinheiro que se investiu numa actividade e a que resultou da sua realização. Produz-se mais ou menos consoante as expectativas de lucro sejam maiores ou menores.

A produção que no regime feudal estava directamente ligada ao consumo, sendo a distribuição feita fundamentalmente na base das relações de dependência pessoal, passa agora a ser virada para a troca.

Esta aparece como o elemento mediador entre a produção e o consumo. É por seu intermédio que se opera agora a distribuição do produto criado.

Na troca os indivíduos são formalmente iguais, reconhecem-se como donos dos seus produtos. Por esta razão o processo de distribuição não poderá estar dependente de critérios de dependência pessoal. Ele terá agora por base critérios de natureza exclusivamente económica.

Todo o pensamento económico vai desenvolver-se precisamente à volta da explicação dos factores que regulam a troca dos produtos e a ciência económica vai emergindo à medida que se aprofunda esta explicação.

Não se pretende dizer com isto que a produção de mercadorias e a troca nasçam com o sistema económico burguês. Muito antes do aparecimento deste último já existiam o dinheiro, o comércio ou a produção de artigos para troca. No entanto, só no seno deste sistema económico encontram o seu pleno desenvolvimento e acabam por se tornar dominantes. É por esta razão que o pensamento económico é objectivamente induzido a centrar as suas atenções na explicação destes fenómenos.

Pensadores houve, contudo, que muito antes destes fenómenos se encontrarem suficientemente desenvolvidos foram pela força do seu génio despertados para a tal explicação. No entanto as limitações objectivas da realidade social em que estavam inseridos impediram a compreensão plena de todos os seus aspectos.

Aristóteles, a propósito das suas considerações sobre a justiça comutativa, é levado a reflectir sobre o valor das coisas. Em *Ética* a Nicómaco ele afirma que «quando um arquitecto troca a casa que constrói por sapatos fabricados por um sapateiro é necessário que o arquitecto receba do sapateiro o trabalho dele e que lhe dê o seu em troca».

Embora não afirme que o princípio da troca justa é o da igualdade das quantidades de trabalho, até porque se coloca para ele também o problema das diferenças de qualidade do trabalho, antecipa contudo a teoria do valor trabalho que seria desenvolvida muitos séculos depois.

Aristóteles procurou ultrapassar o problema da qualidade do trabalho e da necessidade

(*) Responsável da equipa de Economia Política do ISE.

(1) Comunicação apresentada no Colóquio Interdisciplinar sobre Karl Marx, realizado na Faculdade de Filosofia de Braga nos dias 24 e 25 de Novembro de 1980.

Faz parte de um conjunto de 4 comunicações apresentadas por docentes da equipa de Economia Política do ISE.

(2) *Ética a Nicómaco*, v. 5, citado por Denis, Henri, M.P. E, Livros Horizonte, Lda, Lisboa, 1976, p. 60.

de encontrar uma medida comum entre os objectos trocados, dizendo que na prática a moeda que serve de medida comum das coisas, não sem antes ter procurado a res- posta noutro lado, ou seja na ligação da medida à «necessidade que temos uns dos outros, a qual salvaguarda a vida social» (3), abrindo assim caminho, por paradoxal que possa parecer, à explicação do valor pela utilidade.

Marx, mais tarde, a propósito do estudo da forma do valor faz referências a este filósofo e aponta as razões das suas limitações:

Aristóteles, porém, não podia descobrir, partindo da forma do valor, que todos os trabalhos são expressos, na forma dos valores das mercadorias, como um só e mesmo trabalho humano, como trabalho de igual qualidade. É que a sociedade grega repousava sobre a escravatura, tendo por fundamento a desigualdade dos homens e de suas forças de trabalho (4).

São precisamente estas limitações históricas da sociedade em que Aristóteles viveu e que o impediram de descobrir o verdadeiro sentido da relação de troca, que deixam de estar presentes quando a produção para o mercado passa a ter um carácter dominante.

É assim que surgem no século XVII as primeiras tentativas de explicação profunda dos factores determinantes da troca.

William Petty, no seu trabalho sobre impostos e contribuições (5), a propósito da discussão sobre trabalho produtivo, interroga-se sobre o valor do dinheiro e sobre os preços dos produtos e procura estabelecer as relações entre eles, na base das quantidades de trabalho relativas, lançando assim os fundamentos daquilo que viria a ser mais tarde a teoria do valor-trabalho de Marx.

E por esta razão que ele é considerado por este último como o pai da economia política moderna.

O caminho aberto por Petty seria parcialmente abandonado pela escola fisiocrática, mais limitada na sua análise sobre o conceito de trabalho produtivo.

Influenciados, talvez, pelas particularidades do desenvolvimento do capitalismo em França que se tinha localizado sobretudo na agricultura, restringem o conceito de trabalho produtivo ao trabalho agrícola, identificando criação de riqueza com produção de bens agrícolas.

Os fisiocratas organizaram a sua análise em torno de um conceito que, a partir de então, se tornou central na teoria económica: o produto líquido. Este é definido como a diferença entre o resultado da produção agri-

cola de um determinado período e os bens (agrícolas) que foram necessários para que essa produção se efectuasse, quer em termos de meios de produção, quer em termos e meios de subsistência dos trabalhadores.

A medição do produto líquido é feita em termos físicos (por exemplo, comparam-se o montante dos produtos consumidos pelos trabalhadores e a quantidade de sementes utilizadas na produção agrícola, com os produtos que resultaram dessa produção, constituindo a diferença o produto líquido) e dá-nos a expressão da produtividade da actividade económica. Esta medição implica sempre uma comparação entre produtos de natureza igual (por exemplo, trigo utilizado como semente e para consumo do trabalhador com trigo germinado), pelo que só tem sentido na agricultura.

Para os fisiocratas, nas outras actividades para além da agricultura não havia criação de riqueza, mas apenas transformação de umas coisas noutras, não havendo lugar para sobreproduto.

Neste contexto, o conceito de valor é absolutamente desnecessário. Não se comparam bens agrícolas com bens industriais, o trabalho industrial não pode ser comparado ao trabalho agrícola.

François Quesnay (6) é obrigado, contudo, por força da sua própria análise e sem ser esse o seu objectivo, a pôr em causa alguns dos postulados da teoria fisiocrática.

Através do seu *Quadro Económico*, Quesnay procura estudar as relações económicas entre as três classes que na concepção fisiocrática compõem a sociedade: os proprietários fundiários, a classe produtiva e a classe estéril.

Este trabalho é particularmente importante pela análise bastante lúcida do conjunto do sistema económico.

As relações entre classes são identificadas como relações mercantis. Estas geram a circulação das mercadorias onde a moeda serve de intermediário. A moeda por sua vez é encarada como uma mercadoria aceite por todos na troca e através da qual são medidos os valores ou os preços das mercadorias.

Embora Quesnay não possua uma teoria do valor apercebe-se claramente do conceito de valor de troca inerente à economia mercantil que ele estuda.

Quando estuda como se processam os fluxos de mercadorias e de dinheiro entre as diferentes classes, Quesnay apercebe-se que uma parte do produto industrial (ou seja aquele que é produzido pela classe estéril) entra na agricultura como matéria-prima.

(3) Op. cit., p. 60.

(4) MARX, K., *O Capital*, Ed. Civilização Brasileira, Rio de Janeiro, p. 68.

(5) *A Treatise of Taxes and Contributions*, Londres, 1667.

(6) QUESNAY, François, médico cirurgião francês e estudioso das questões económicas que viveu de 1694 a 1774. A sua obra fundamental de economia é o *Quadro Económico*, obra publicada em 1758, de que existe uma tradução para língua portuguesa na colecção *Textos Clássicos das Edições Fundação Calouste Gulbenkian*.

Mas este reconhecimento entra em contradição com a hipótese fundamental do sistema fisiocrático — a da igualdade do *input* e do *output* na agricultura. Como medir neste contexto o produto líquido?

É a esta questão que os economistas ingleses iriam dar resposta retomando o caminho aberto por Petty.

Começando por Adam Smith vemos que este autor critica a concepção de trabalho produtivo dos fisiocratas.

Influenciado pelo quadro económico inglês, que, contrariamente ao francês, apresenta um capitalismo predominantemente desenvolvido na manufatura, Smith confronta-se com a realidade do lucro capitalista que para os fisiocratas não era considerado como rendimento específico.

O produto líquido passa a ser considerado como tendo origem não apenas na agricultura mas também na manufatura. Dada a heterogeneidade dos produtos de uma e de outra surge como necessário o conceito de valor para poder medir o produto líquido.

Na agricultura este será composto de renda e lucro. Enquanto que para os fisiocratas o rendimento do rendeiro era considerado como um salário mais elevado, para Smith é considerado como lucro.

Na indústria o produto líquido compõe-se apenas de lucro. Este facto leva Adam Smith a cair num erro semelhante aos dos fisiocratas, que é o de considerar o trabalho agrícola mais produtivo que o manufactureiro.

A propósito do valor Smith liga-o ao trabalho de uma forma bem particular e contraditória.

Numa sociedade mercantil simples o valor de um bem é dado, não pela quantidade de trabalho que contém, mas pela quantidade de trabalho materializado nos outros bens com os quais ele é trocado. Por sua vez na sociedade capitalista, que para Smith aparece como o sistema mais perfeito de organização económica, o valor é dado pela quantidade de trabalho vivo que se pode obter em troca.

O trabalho aparece assim como padrão de medida, sendo também dotado de valor, valor este que é dado pelo valor dos bens que são necessários à subsistência do trabalhador. Esta análise leva Smith a cair num círculo vicioso: valor é trabalho, mas o trabalho tem valor, logo valor tem valor!!!

Ricardo procura ultrapassar estas limitações da formulação smithiana dizendo que «o valor de um bem, ou seja a quantidade de qualquer outro bem com o qual se possa trocar, depende da quantidade relativa de trabalho necessário para o produzir[...]» (7).

No entanto Ricardo depara-se com uma taxa uniforme de lucro para toda a sociedade. Por outro lado, constata que, consoante

as quantidades de trabalho necessárias à produção dos diferentes bens, existem variações diferentes dos seus preços face a uma variação uniforme dos salários. Este facto levou Ricardo a atribuir também um valor ao trabalho, abrindo assim as portas ao círculo vicioso de Smith.

Como conciliar a teoria do valor com a existência de uma taxa de lucro uniforme? Qual a origem do lucro? Como explicar as variações diferenciadas dos preços acima referidas?

São estes alguns dos problemas que Ricardo não conseguiu resolver, mas aos quais Marx iria dar resposta.

2 — Os desenvolvimentos teóricos de Marx

Marx vai prosseguir o caminho dos clássicos, não sem antes submeter a uma intensa crítica os postulados e os conceitos utilizados até então.

O rigor metodológico característico da análise marxista vai ser o elemento fundamental na superação das contradições em que caiu a escola clássica e em particular David Ricardo.

Marx depara-se com um capitalismo maduro, onde capital, lucro, renda, juro, salário estão omnipresentes.

Contrariamente a Smith e a Ricardo, Marx vê no capitalismo uma forma de organização social historicamente determinada. Logo a estrutura económica que o suporta, ou seja o conjunto de relações de produção, capital, lucro, salário, etc., e que já mencionámos, terão também um carácter historicamente determinado. Elas serão específicas do capitalismo e como este deverão ter tido uma origem, um processo de desenvolvimento e uma superação obrigatória.

Dentro da metodologia geral de análise enquadra-se como aspecto central o problema do ponto de partida.

Após várias tentativas Marx decide-se pela mercadoria. A justificação apresenta-a logo no início de *O Capital*:

A riqueza das sociedades em que domina o modo de produção capitalista apresenta-se como uma «imensa acumulação de mercadorias». A análise da mercadoria, forma elementar desta riqueza, será por conseguinte o ponto de partida da nossa investigação (8). (O sublinhado é nosso.)

É particularmente significativo o caminho seguido por Marx até à definição do conceito de valor. Todas as confusões e ambiguidades ligadas à escola clássica são ultrapassadas mercê do rigor analítico.

(7) RICARDO, David, *Princípios de Economia Política e de Tributação*, Fundação Calouste Gulbenkian, Lisboa, 1978, p. 31.

(8) MARX, Karl, *O Capital*, Centelha, Coimbra, 1974, I, vol. 1, p. 47.

Começando o estudo da mercadoria, Marx distingue em primeiro lugar os aspectos exteriores e que são captáveis pelos sentidos. A mercadoria começa por ser algo que satisfaz uma necessidade. Este aspecto, ligado às suas qualidades, transforma-a num valor de uso. Este valor de uso é para Marx, à semelhança do que era para Smith, o «conteúdo material da riqueza».

O segundo aspecto observável diz respeito à relação quantitativa que se estabelece na troca de mercadorias. Esta relação quantitativa que se estabelece na troca entre valores de uso diferentes designa-se por *valor de troca*.

Estudada a forma em que se manifesta o fenómeno mercadoria, Marx parte à procura das suas determinações mais profundas.

Em relação ao valor de uso não existe qualquer problema: está ligado ao trabalho particular que lhe deu origem. Quanto ao valor de troca tudo se complica.

O que é que determina que a proporção em que dois valores de uso se trocam seja uma e não outra? Através de uma análise minuciosa em que está presente o problema da redução das mercadorias, que enquanto valores de uso são de qualidade diferente a algo de comum que as torne quantitativamente comparáveis, Marx chega ao conceito de *valor*.

O que há de comum nas mercadorias é o facto de serem produtos do trabalho, não interessando a forma que este assumiu. Enquanto cristais dessa substância social comum, são consideradas valores-mercadorias» (9).

Este valor tem uma substância — o trabalho, uma grandeza — duração do trabalho, uma forma — o valor de troca.

Valor e valor de troca aparecem-nos pela primeira vez como realidades distintas embora indissociáveis. Valor de troca é o visível, a relação de troca, valor é o invisível que se manifesta por intermédio do valor de troca. Valor é simultaneamente a essência da mercadoria, aquilo que a distingue de um simples produto do trabalho que não é destinado à troca.

De seguida Marx estuda o desenvolvimento do valor. Este manifesta-se exteriormente pelo desenvolvimento das suas formas. Surge a forma — preço do valor que é a expressão em dinheiro do valor de uma mercadoria.

O dinheiro aparece como uma mercadoria especial, que viu o seu valor de uso particular ser subalternizado em relação ao valor de uso social que adquiriu. Este valor de uso social, que de alguma forma está ligado às características da mercadoria dinheiro, consiste precisamente na expressão do valor de todas as mercadorias, ou seja o dinheiro passa a ser a forma — valor de todas as

mercadorias. Todos os valores de troca são agora reportados à proporção de troca das diferentes mercadorias por dinheiro.

Esta proporção de troca variará com as alterações do valor, quer da mercadoria quer do dinheiro. No entanto alterações do valor de troca podem não traduzir alterações idênticas no valor.

O estudo do valor não está, contudo, completo.

Lembre-mos das razões que tornaram indispensável o aparecimento do conceito de valor. Entre elas estava o problema da medição do produto líquido. Marx vai também submeter este conceito a uma profunda análise crítica.

A concepção marxista de produto líquido decorre directamente da análise da mercadoria.

Como vimos, Marx privilegia o aspecto de valor da mercadoria. O valor de uso aparece como mero suporte material do valor ou do valor de troca.

Nos fisiocratas, em Smith e mesmo em Ricardo havia uma concepção de produto líquido onde o aspecto material era privilegiado. Vimos os problemas que daí decorriam em termos de medição. Marx vai encarar o produto líquido como valor e mais precisamente como valor novo criado.

Em primeiro lugar é necessário ultrapassar o círculo vicioso da definição do valor pelo valor que estava subjacente à concepção que atribuía valor ao trabalho.

Marx resolve este problema fazendo a distinção entre força de trabalho e trabalho. Por força de trabalho entende o conjunto das capacidades físicas e intelectuais inerentes a cada indivíduo e que o tornam apto a desenvolver qualquer actividade. O trabalho é precisamente o processo de aplicação dessas capacidades e que se traduz na realização de uma actividade específica.

A força de trabalho, na medida em que possibilita o trabalho, cria o valor; o trabalho é a substância do valor. Nesta óptica, não faz sentido falar em valor do trabalho, mas sim em valor da força de trabalho. Este é entendido como o valor dos meios de subsistência necessários à manutenção e reprodução da força de trabalho e, portanto, do indivíduo que é seu suporte.

Esta distinção entre trabalho e força de trabalho é essencial para compreender o que é o capital e como se forma o lucro.

Capital aparece em primeiro lugar como dinheiro que, ao ser utilizado de uma certa maneira, proporciona mais dinheiro. Uma análise mais profunda mostra que ele é uma relação social de produção.

O detentor dos meios de produção (capitalista) contrata trabalhadores (compra de força de trabalho). A combinação destes factores gera o processo produtivo. No final, o valor do produto é superior ao que foi despendido para que a produção se concretizasse.

(9) Idem, p. 53.

Como é isto possível? A resposta está nessa mercadoria específica que é a força de trabalho.

A força de trabalho possui um valor, mas no processo de produção ela não actua como valor, mas como criadora de valor. Mas não cria apenas valor, cria um valor superior ao seu próprio. A diferença Marx chama *mais-valia*.

Está assim ultrapassada a concepção «materialista» de produto líquido característica da economia clássica. A *mais-valia* poderá ser o produto líquido encarado em termos de valor. O trabalho produtivo será agora para Marx aquele que produz *mais-valia*.

Resta resolver um problema, e não menos importante: como conciliar a teoria que explica o valor pela quantidade de trabalho com a existência no preço das mercadorias de uma componente lucro proporcional ao capital investido e com as flutuações dos preços no mercado por acção da oferta e procura?

A este problema, com o qual aliás Ricardo já se deparara, sem contudo conseguir resolver, Marx vai dar uma resposta à volta da qual se irá gerar uma das maiores polémicas entre economistas de diferentes tendências e que se prolonga até aos nossos dias.

A produção de mercadorias torna-se dominante com o aparecimento do capital. A forma mercadoria generaliza-se, atingindo a própria força de trabalho.

A produção de mercadorias aparece agora como mero suporte da valorização do capital. Não se produz para satisfazer necessidades, mas para obter lucro.

Capital aparece imediatamente como dinheiro, como dinheiro que se incrementa. Neste contexto, não faz sentido que capitais iguais obtenham lucros diferentes.

A procura do lucro máximo gera um movimento dos capitais dos sectores menos lucrativos para os mais lucrativos. Este movimento tem uma resultante que é a obtenção por cada capital de um lucro proporcional ao seu montante.

Através deste movimento, a *mais-valia* global reparte-se proporcionalmente pelos diferentes capitais, transformando-se assim em lucro médio.

Enquanto produtos do capital, as mercadorias são vendidas não pelo seu valor, mas pelo seu preço de produção. Este é igual ao custo de produção mais lucro médio.

A nível global, *mais-valia* e lucro são quantitativamente iguais, mas para cada capital isolado *mais-valia* e lucro médio podem diferir. Tudo depende da relação que exista em cada caso entre capital constante (meios de produção) e capital variável (força de trabalho).

A teoria marxista da formação dos preços não estaria completa se não introduzíssemos a acção da oferta e da procura. Ela vai determinar os preços de mercado, ou seja os preços por que efectivamente são vendidas as mercadorias, que oscilarão em torno do

preço de produção, dentro de limites preciosos que a concorrência se encarrega de impor.

3 — O retrocesso da concepção utilitarista

Até aqui temos vindo a falar da teoria do valor-trabalho, que, como vimos, esteve no centro do desenvolvimento do pensamento económico científico.

No entanto, nem todos os autores que se preocuparam com as questões económicas aceitaram a explicação do valor dos produtos pelo trabalho despendido na sua produção.

Em Smith e em Ricardo existiam elementos que poderiam levar a explicar o valor não pelo trabalho despendido, mas pela utilidade e raridade dos diferentes produtos. No entanto, as formulações modernas desta teoria vão buscar as suas fontes a outros economistas que foram contemporâneos de Marx, mas que não mereceram deste grande atenção por serem considerados medíocres e «vulgares».

Entre estes podemos citar Henri Von Thünen, economista alemão que viveu entre 1783 e 1850, que enunciou pela primeira vez o que hoje é chamado «lei da igualdade dos preços dos factores e dos seus produtos marginais», e Hermann Henri Gossen, que em 1854 publica *Exposição das Leis da Troca*, obra desconhecida durante muito tempo mas que veio a exercer uma influência decisiva em William Stanley Jevons e Leon Walras, expoentes maiores da escola utilitarista.

Para Jevons, economista inglês que viveu entre 1835 e 1882, o trabalho não pode ser a fonte do valor, visto os bens serem consumidos depois de um grande intervalo de tempo do momento da sua produção.

«É um facto que o trabalho, uma vez que tenha sido despendido, não tem influência no valor futuro de um objecto: desapareceu e está perdido para sempre [...]» [...] devemos partir sempre do zero em cada momento e pagar os valores das coisas considerando a sua utilidade futura.»⁽¹⁰⁾

Jevons pretendeu proporcionar uma exposição matemática das leis do mercado e uma teoria básica do valor que explicasse este último não pelo tempo de trabalho necessário à produção de um objecto, mas pela utilidade que lhe é atribuída. Neste sentido, substitui o conceito de valor por uma mera relação de troca.

Leon Walras, professor de Economia Política da Universidade de Lausana, que viveu entre 1834 e 1910, embora, ao que consta, não conhecendo a teoria jevoniana, desenvolveu os mesmos princípios, utilizando mais profundamente os métodos matemáticos, e talvez por isso, veio a exercer maior influência na economia moderna do que o primeiro

(10) Citado in: DENIS, Henri, *História do Pensamento Económico*, Livros Horizonte, Lda, Lisboa, 1974, p. 506.

Para Walras, o valor dos produtos está sempre ligado à sua utilidade e às limitações da sua quantidade.

Podemos citar ainda Carl Menger, austríaco que viveu entre 1840 e 1921, cuja teoria, segundo os mais diferentes autores, em nada se diferencia da de Jevons, podendo ser apenas considerada mais clara e por isso mais facilmente compreensível.

Como este autor escreveu mais ou menos simultaneamente com Jevons e Walras, admite-se que as descobertas e formulações feitas pelos três tenham sido independentes, pelo que são considerados conjuntamente como os fundadores da moderna teoria utilitarista ou marginalista do valor.

Para compreender os vectores fundamentais em que assenta esta teoria é necessário levar em consideração a defesa do liberalismo económico que a anima e que a impulsiona para o campo da circulação, para o mundo da troca. O seu objectivo fundamental é o estudo do comportamento do indivíduo que procura maximizar a satisfação das suas necessidades individuais. Neste contexto, o conceito de «utilidade» é de extrema importância.

No entanto, a «utilidade» das coisas não é suficiente para explicar o seu valor. Temos coisas que são de grande utilidade, e no entanto não pagamos nada por elas, por exemplo o ar que respiramos, e outras pelas quais pagamos muito, mas que nem por isso são de tanta utilidade, por exemplo o diamante.

É necessário, assim, associar à «utilidade» a «raridade», ou seja o facto de que os diferentes objectos se encontram à nossa disposição em quantidades limitadas.

É a partir da conjugação destes dois elementos, «utilidade» e «raridade», que os marginalistas explicam o valor das coisas ou, o que é o mesmo, a sua «relação de troca».

Importa, contudo, distinguir entre a «utilidade total», ligada à totalidade da satisfação obtida no consumo de um produto, da «utilidade marginal», ou seja a mudança na utilidade total determinada pelo consumo de uma unidade adicional de um produto.

A primeira pode ser representada por uma função crescente que atinge um máximo (o chamado «ponto de saturação»), a partir do qual se torna decrescente (figura 1).

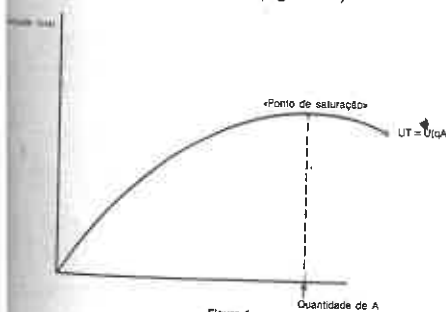


Figura 1

A segunda pode ser representada por uma função decrescente, uma vez que se considera que à medida que aumenta a quantidade consumida de um determinado produto diminui a satisfação suplementar resultante do acréscimo do consumo (figura 2).

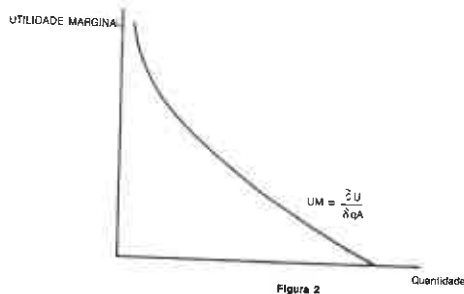


Figura 2

No «ponto de saturação», a «utilidade marginal» será igual a zero, isto é, não se obterá nenhum acréscimo de satisfação pelo facto de se consumir mais do produto em questão (figura 3).

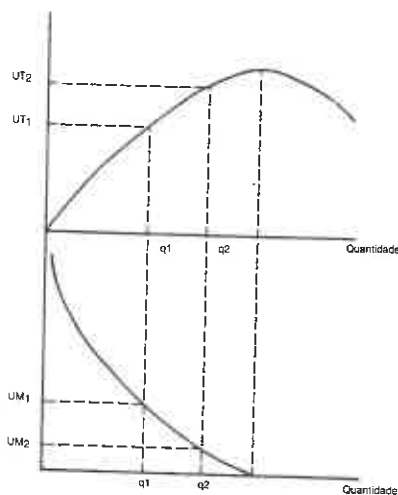


Figura 3

Através do gráfico representado na figura 3 pode-se ver de uma forma clara a relação existente entre a «utilidade total» e a «utilidade marginal».

Quando a quantidade consumida de um produto aumenta (q_1 para q_2) a «utilidade total» aumenta (U_1 para U_2). No entanto a «utilidade marginal» diminui (Um_1 para Um_2).

O preço vai surgir ligado à raridade. Se o produto existisse em abundância e não fosse necessário nenhum esforço para o produzir, o seu preço seria igual a zero e poder-se-ia obter o máximo de satisfação com o consumo. Mas como as quantidades existentes são limitadas e é necessário esforço de pro-

dução, o preço vai actuar como elemento restritivo da procura.

Existe assim uma relação entre a «utilidade marginal» e o preço de um produto. Se o preço for igual a zero a «utilidade marginal» será também igual a zero (os consumidores adquirem a quantidade que lhes permite atingir o máximo de satisfação). Se o preço for elevado a «utilidade marginal» também o será (a quantidade consumida do produto ficará muito aquém daquela que permite a máxima satisfação, pelo que o consumo de qualquer quantidade adicional terá uma grande utilidade). Por este facto o preço transforma-se na expressão da «utilidade marginal».

A «raridade» de um produto depende, por sua vez, da maior ou menor quantidade produzida. Esta está dependente da atitude do produtor face às flutuações do mercado.

Do mesmo modo que o consumidor, o produtor é dotado de um «comportamento racional» que o impele a obter o máximo de satisfação (neste caso o máximo de satisfação significa máximo de lucro).

Mas, para compreendermos os mecanismos que explicam como é possível obter o máximo de lucro, é necessário entrar em consideração com os conceitos de «receita total» e «receita marginal», «custo total» e «custo marginal».

Por «receita total» entende-se a quantidade de dinheiro que o produtor recebe pela venda dos seus produtos. Esta varia evidentemente na razão directa da quantidade vendida e do preço do produto.

Por «receita marginal» entende-se a variação da receita total resultante do aumento de uma unidade na quantidade vendida.

O «custo total» representa, como facilmente se depreende, o custo global da produção de uma certa quantidade de um produto. O «custo marginal» será, à semelhança da «receita marginal», o aumento dos custos totais provocado pelo acréscimo da quantidade produzida em mais uma unidade.

Neste contexto, qualquer produtor (empresa) terá interesse em expandir a produção enquanto o acréscimo de custo for inferior ao acréscimo de receita. Evidentemente se o acréscimo de custo for superior ao acréscimo de receita, o produtor (empresa) deverá diminuir a produção.

Assim a cada nível de preços existe um nível de produção que maximiza o lucro — aquele em que a «receita marginal» iguala o «custo marginal».

Se houver uma variação do nível de preços no sentido ascendente, o produtor (empresa) será incentivado a incrementar a produção, visto a «receita marginal» ser superior ao «custo marginal» (considerando-se constantes os custos de produção). Se a variação se der no sentido descendente o produtor deverá reduzir a produção.

Da conjugação dos comportamentos dos produtores e dos consumidores surge uma

resultante que se materializa num preço determinado (figura 4).

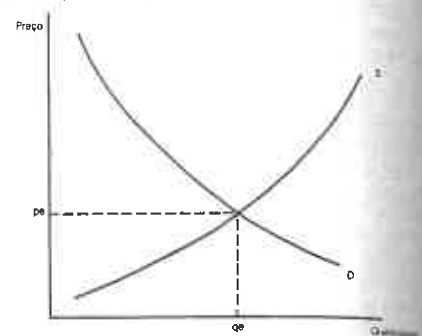


Figura 4

Quando a oferta iguala a procura temos uma situação de equilíbrio (pe), que neste contexto é o resultado de uma dupla ordem de factores: uma de natureza subjectiva que corresponde à verificação de equilíbrios (máximos) individuais e outra de natureza objectiva, que, pelo equilíbrio oferta-procura de mercado, garante que cada posição de equilíbrio individual é compatível com qualquer outra.

4 — Para concluir

Do que acabámos de expor podemos concluir da existência de duas posições teóricas fundamentais face ao problema do valor profundamente opostas do ponto de vista conceptual e também quanto à forma como encaram o conjunto do sistema económico.

A teoria do valor-trabalho encara o valor como uma relação social, historicamente determinada, que se torna geral e dominante no quadro do modo de produção capitalista pela transformação da própria força de trabalho em mercadoria.

A mercadoria-força de trabalho permite ao valor adquirir uma nova particularidade — a de gerar valor, transformando-o assim em valor-capital. Este é a expressão da relação social que constitui a essência do MPC — a relação antagonista capital-trabalho.

O antagonismo desta relação desenvolve-se na mesma medida em que se desenvolve o MPC, acabando por gerar as forças sociais que levam à supressão deste modo de produção.

As implicações políticas desta análise são de todos conhecidas e talvez sejam a razão fundamental pela qual uma grande parte dos economistas que se reclamam das tradições dos clássicos tivessem abandonado por completo a explicação do valor pelo trabalho, procurando-a na utilidade e na raridade dos produtos.

A preocupação fundamental que está subjacente à teoria do valor-utilidade é como temos a defesa do liberalismo económico. O objectivo é demonstrar que a harmonia é o

progresso social só podem ser atingidos quando os indivíduos têm a «liberdade» de tomarem as suas decisões económicas.

Enquanto a teoria do valor-trabalho encara as leis económicas como objectivas e independentes da vontade do homem, que pela sua acção impõem limites precisos às actividades individuais, a teoria do valor-utilidade é dotada de um profundo subjectivismo na medida em que encara o comportamento dos indivíduos na actividade económica como sendo dotado de um profundo «racionalismo» que acaba por conduzir o sistema económico ao equilíbrio.

Desta maneira, o sistema económico capitalista é considerado como algo natural, sem limites à sua existência e que será tanto mais perfeito quanto mais liberdade tiverem os indivíduos de actuarem «racionalmente», ou seja quanto mais individualista e egoísta for o seu comportamento.

A situação económica e os objectivos do desenvolvimento em Cabo Verde em debate no ISE

Elvian Rosas Ribeiro

Organizado pelo GESAFRICA (Gabinete de Estudos Africanos) no âmbito de suas actividades para o ano lectivo de 1981-1982, realizou-se no dia 4 de Novembro de 1981, no ISE, um colóquio sobre Cabo Verde dirigido pela Dr.^a Aurora Murteira.

Este colóquio foi precedido de outras sessões, nas quais participaram apenas estudantes dos diversos anos do Instituto que, sob a direcção da Dr.^a Aurora Murteira, seleccionaram e organizaram os dados económicos que vieram a ser utilizados durante a exposição.

O colóquio versou sobre os seguintes pontos:

- 1) Dados históricos e geográficos e sua influência no desenvolvimento do País;
- 2) População e recursos humanos;
- 3) Situação sócio-económica;
- 4) A dependência externa. Ajuda internacional;
- 5) Limitações e factores de desenvolvimento;
- 6) Actividade governamental após a independência. Os grandes objectivos apontados para o desenvolvimento;
- 7) O papel da planificação.

Numa primeira parte foi apresentado um conjunto de problemas específicos daquele país, decorrentes em grande medida da sua localização geográfica, da sua dimensão, da dispersão populacional por diferentes ilhas, do seu clima, etc. Em consequência das ca-

racterísticas físicas do arquipélago, quatro problemas foram sublinhados como principais: a seca, a ausência de recursos energéticos, o pequeno percentual da superfície arável face ao total da superfície (apenas 25 %), a emigração.

Outros problemas foram apontados como decorrência do fraco nível de desenvolvimento económico. De entre estes os que mereceram atenção especial foram: a taxa de desemprego urbano (que atinge 28 %), o subemprego (40 %) e a estrutura do PIB, demasiado concentrada nos sectores primário e terciário, com fraquíssima participação do sector secundário. A mesma tendência observou-se no que respeita a estrutura do emprego, onde o sector secundário aparece apenas com 10 % do total.

Foram ainda referidos alguns elementos sobre o comércio externo e sobre a remessa dos emigrantes. É importante lembrar que 50 % aproximadamente da população caboverdiana vive fora do país, o que de certa forma possibilita, através sobretudo das remessas do exterior, um certo equilíbrio da balança de pagamentos, não obstante a balança comercial ser muito desfavorável para Cabo Verde. Um dado muito significativo do comércio externo é a elevada participação dos bens de consumo no total das importações: 68 %, dos quais 50 % são bens alimentares.

A segunda parte da exposição foi dedicada à estratégia de desenvolvimento, adoptada pelo governo.

Numa primeira fase prevê-se que até ao ano 2000 se concretizará a «Reconstrução Nacional». As metas a atingir são:

- Criação de um aparelho produtivo;
- Crescimento da produtividade do trabalho;
- Equilíbrio das relações com o exterior;
- Especialização de Cabo Verde dentro da divisão internacional do trabalho.

Para o sector primário pretende-se um desenvolvimento que possibilite a satisfação das necessidades da população, a fixação da mão-de-obra rural e a inversão da degradação ecológica.

Em termos numéricos as previsões mais significativas são:

- Crescimento do PIB a uma taxa anual de 7 %-8 %;
- Criação de 120 000 novos postos de trabalho;
- 60 % da produção industrial voltada para a exportação.

Esta segunda parte foi sem dúvida a que suscitou maior interesse da assistência, verificando-se um intenso debate em torno da questão da eficácia da estratégia prevista e da distribuição dos rendimentos.

Participaram na sessão aproximadamente 50 pessoas, entre estudantes e docentes;