

Paul Singer

CURSO DE INTRODUÇÃO
À
ECONOMIA POLÍTICA

11ª EDIÇÃO

CIP-BRASIL. Catalogação-na-fonte
SINDICATO NACIONAL DOS EDITORES DE LIVROS. RJ.

Singer, Paul.
S624c Curso de introdução à economia política / Paul Singer. —
11.ª ed. — Rio de Janeiro : Forense-Universitária, 1987.

Aulas proferidas em 1968, no Teatro de Arena, em São Paulo
1. Economia I. Título

80-0492

CDD — 330
CDU — 33



FORENSE-UNIVERSITÁRIA
Rio de Janeiro

PRIMEIRA AULA

TEORIAS DO VALOR

Existe um conflito básico que divide a economia em duas escolas opostas. Esta divisão da economia em correntes, que se repelem e divergem e que, inclusive, não têm uma linguagem comum, distingue os partidários da Economia Marginalista dos da Economia Marxista. Tal divisão é muitas vezes escamoteada pelos representantes dos grupos opostos. Em obras de economia política marxista encontra-se, geralmente, apenas uma exposição do assunto do seu ângulo, sem nenhuma menção à existência de outra análise completamente diferente e oposta. E a mesma coisa ocorre com a literatura marginalista, inclusive com o ensino nas universidades do mundo ocidental, em que o marxismo acaba sendo ou completamente esquecido ou então é aberto um parêntese ao longo da exposição, e se diz: existe uma escola arcaica que ainda se prende a conhecimentos superados, por motivos ideológicos: o marxismo; fecha-se o parêntese e se continua. O que se vai tentar fazer neste curso é mostrar como as duas orientações estão ligadas às divergências e às lutas do nosso tempo. Não é um debate que se dá meramente no plano da interpretação ou da constatação dos fatos. Está profundamente ligado à interpretação da vida social, da evolução da sociedade e dos rumos desta evolução.

Dentro dos cânones da ciência positivista, é muito difícil entender um debate científico motivado desta maneira. Este não é um debate "objetivo". Ele depende, em última análise, de uma tomada de posição anterior, pré-científica. Talvez a existência desta dicotomia na ciência econômica, seja um dos argumentos mais importantes contra esses cânones de objetividade científica. Não vou entrar nisto longamente; só gostaria de alertá-los para esta implicação dos debates que vão entremear todas as exposições que serão feitas.

Começaremos com o que me parece básico em economia, ou seja, com o problema do valor. A economia é uma ciência social que difere das demais ciências sociais, pois possui uma possibilidade de quantificação que as demais não têm. Por exemplo: em sociologia,

quando falamos de relações sociais, estas podem ser distinguidas, analisadas, classificadas; podemos falar em relações simétricas e assimétricas, iguais e desiguais, antagônicas e de cooperação. Há diferentes formas de classificar as relações sociais e, uma vez classificadas, podemos passar à sua análise, ao entendimento de sua dinâmica, e assim por diante. Mas não podemos quantificá-las, não podemos dizer, por exemplo, que uma relação é 3, 6 vezes mais intensa que outra. Em psicologia, fala-se em percepção, em emoções, etc., mas também quase sempre de um ângulo qualitativo.

Não pretendo me alongar na análise de outras ciências sociais, das quais não conheço muito, mas estou convicto de que a economia, neste ponto em particular, é diferente. Porque ela é capaz de quantificar, senão a atividade econômica pelo menos seus frutos, ou seja, o produto social. A maior parte das leis econômicas pode ser expressa matematicamente e verificada empiricamente. A lei da oferta e da procura, a lei do valor da moeda etc., quase sempre, ou talvez sempre, são passíveis de medição, e podem, portanto, ser avaliadas não somente em termos do que acontece ou não acontece, mas em que medida acontece. Essa possibilidade de quantificação decorre precisamente da teoria do valor. Ou seja, há um conceito básico na economia, que é o do valor, que permite a utilização de uma unidade de medição essencial para, praticamente, todos os fenômenos do mundo econômico. É por isso, evidentemente, que o conteúdo desta medida — o valor econômico — é essencial, é a pedra fundamental de todo o edifício científico.

Existem, na ciência econômica moderna, duas maneiras completamente diferentes de se definir valor: uma delas retira o valor de uma relação do homem com a natureza, ou do homem com as coisas. Ela parte da idéia de que o homem sente uma série de necessidades e é na procura da satisfação dessas necessidades que ele se engaja na atividade econômica. Portanto, o que ele cria na atividade econômica, ou seja, o valor, é o grau de satisfação ou a utilidade derivada dessa atividade. De acordo com esta abordagem, a atividade econômica se dá essencialmente entre o homem e o meio físico e o homem atribui valor aos objetos ou aos serviços, na medida em que estes satisfazem suas necessidades. A abordagem oposta retira o valor não das relações do homem com as coisas, mas do homem com outros homens, isto é, das relações sociais. O valor, neste caso, é o fruto das relações que se criam entre os homens na atividade econômica. E ele se mede pelo tempo do trabalho produtivo que os homens gastam na atividade econômica. A primeira é a *teoria do valor-utilidade* e a segunda, a *teoria do valor-trabalho*.

A *teoria do valor-utilidade* parte da relação entre uma necessidade humana e o serviço ou objeto que a satisfaça. Eu tenho fome, o alimento que pode satisfazer a fome é objeto de uma atividade econômica que valorizo na medida em que ele satisfaz esta necessidade. Para mim, esta necessidade é subjetiva. Ela depende de quanta fome eu sinta, de minha preferência por este ou aquele alimento. Em princípio, cada necessidade humana pode ser satisfeita por mais de um objeto. Estou, portanto, em condições de escolher e posso valorizar os objetos de acordo com minha preferência subjetiva. A teoria do *valor-utilidade* parte de um *comportamento subjetivo*. Não se trata da “verdadeira” necessidade do indivíduo, em termos de um critério objetivo. Em relação ao exemplo utilizado — a fome — os nutrólogos podem dizer qual é a quantidade de calorias, de proteínas, de gorduras e vitaminas de que precisamos para nos alimentarmos adequadamente, quais as quantidades mínimas necessárias para a manutenção da saúde das pessoas. Tomarei isso como necessidade objetiva, que pode ser perfeitamente medida. Ela não interessa, no entanto, à teoria do valor-utilidade; o que interessa é a maneira como as pessoas *experimentam* essa necessidade, como elas a sentem e isto evidentemente varia de indivíduo para indivíduo.

O valor, neste sentido, é uma manifestação de comportamento essencialmente subjetivo. É claro que, pelo fato de ser subjetivo, ele não está isento de análise. O comportamento subjetivo pode ser estudado, pode-se verificar em que medida ele é condicionado por vários fatores que, por sua vez, não são subjetivos. O caráter subjetivo do comportamento individual não foi mais que um reconhecimento, por parte dos marginalistas, de que, na realidade, há bastante variedade nas preferências dos indivíduos na escolha entre diferentes formas de satisfazer suas necessidades. Mas, curiosamente, o marginalismo nunca foi capaz de desvendar as leis que governam esta subjetividade. E não o conseguiu, apesar de ter feito do consumidor o centro do seu sistema, porque precisou justificar a “soberania do consumidor”, supondo-o, no fundo, sempre racional e capaz de reconhecer suas necessidades e os modos de melhor satisfazê-las. Quando as grandes empresas descobriram que poderiam, através da publicidade, manipular a vontade do consumidor, impingindo-lhe uma “imagem da marca” e condicionando-o a se tornar “fiel” a elas, se passaram a fazê-lo, transformando o comportamento supostamente “autônomo” do consumidor numa série de reflexos sabiamente condicionados. Porém o marginalismo não tomou conhecimento do que acontecia de fato no mercado e continuou postulando que as em-

presas se desdobravam para atender aos desejos livremente formulados do consumidor individual. Os capitalistas passaram a adotar uma atitude algo inconseqüente: nas grandes ocasiões as parábolas marginalistas acerca de "sua majestade, o consumidor" continuavam sendo proclamadas, o que não impedia que no dia-a-dia campanhas publicitárias cuidadosamente planejadas fossem desenvolvidas, visando levar o "rei do mercado" a comprar e consumir em medida muito maior e em direção muito diferente da que espontaneamente faria. (Isso foi demonstrado por J. K. Galbraith em *O Novo Estado Industrial*).

Por outro lado, a *teoria do valor-trabalho* parte da idéia de que a atividade econômica é essencialmente *coletiva*. Ou seja, ela não interessa no estudo da ciência econômica, enquanto atividade individual. É claro que os indivíduos, vez por outra, fazem coisas para si próprios, isoladamente. Quando a enceradeira quebra, o dono da casa, tendo habilidade, conserta-a. Esta atividade poderia ser feita por um electricista; se o electricista é chamado, sua atividade é econômica, é um serviço remunerado, constitui uma mercadoria, portanto é objeto do estudo da economia. Se é o próprio dono da enceradeira que faz o trabalho, este não é, do ponto de vista da teoria do valor-trabalho, uma atividade econômica. É uma atividade *particular* que o indivíduo faz, assim como toma banho, que é uma atividade individual do adulto.

Ora, na medida em que a atividade econômica é uma atividade coletiva, essencialmente social, ela decorre da divisão social do trabalho, na qual as pessoas desempenham funções diferenciadas e complementares. Ou seja, não é todo mundo que faz a mesma coisa. Sem usar exemplos longe da nossa realidade, basta olhar para a economia urbana brasileira para verificarmos que cada indivíduo que participa da atividade econômica desempenha uma função muito especializada. Um é professor, outro motorista de ônibus, outro é médico, outro ator de teatro. E estas atividades só adquirem sentido na medida em que as outras existem. O ator de teatro só pode desempenhar sua função na medida em que existe o electricista, o marceneiro que faz os cenários, o bilheteiro que cobra as entradas. E na medida em que existe o agricultor que lhe produz a alimentação e que a troca, em última análise, pelos seus serviços artísticos. Ora, o valor, de acordo com a teoria do valor-trabalho, decorre precisamente desta divisão social do trabalho. Imaginemos uma sociedade humana sem divisão social do trabalho (na realidade a Antropologia não nos revelou nenhuma, mas para argumentar pôde-se pensar nela), em que cada indivíduo, como Robinson Crusóe

sozinho em sua ilha, tenta sobreviver sem auxílio de ninguém, desempenhando todas as funções produtivas e se satisfazendo completamente em contato com a natureza. Em tal sociedade não haveria atividade econômica e a atividade produtiva não geraria valor. O *valor* é o valor do produto social, da atividade coletiva conjunta de todos os membros ativos da sociedade.

Na medida em que o valor é o valor do produto social, ele resulta de uma atividade coletiva e pode ser medido pelo tempo de trabalho social investido neste produto. Este tempo de trabalho equaliza todos os diferentes componentes do produto social. Então posso dizer que uma sessão de teatro é igual a tantas viagens de ônibus, que é por sua vez igual a outros tantos pares de óculos, maços de cigarros e assim por diante, porque todos esses produtos resultam de uma mesma atividade social: o trabalho socializado, realizado mediante a divisão social do trabalho. E nesse sentido o valor é objetivo, porque pode ser medido objetivamente.

Portanto, em resumo e quanto a essa parte, a teoria do valor-utilidade é uma teoria subjetiva, na medida em que reflete um comportamento subjetivo, que é objetivado enquanto objeto de estudo. A teoria do valor-trabalho parte da idéia de que o valor é algo social e objetivo. Do ponto de vista da teoria do valor-utilidade, o valor do mesmo objeto muda se a opinião das pessoas a respeito dele mudar. Seu valor pode aumentar ou diminuir: basta que as pessoas mudem de opinião a seu respeito, isto é, a respeito de sua capacidade de satisfazer uma necessidade humana. Por exemplo, um vestido que passou da moda perde o valor porque deixou de satisfazer uma necessidade. Ele, fisicamente, é o mesmo. O trabalho social nele incorporado é o mesmo. Ele não mudou. Na loja custava Cr\$ 100,00 enquanto estava na moda. No entanto, a moda mudou. O que mudou foi o gosto do consumidor, sua necessidade subjetiva do vestido. Então este vestido perde valor, seu preço cai a Cr\$ 20,00, Cr\$ 10,00, ou é dado de brinde a quem comprar um vestido novo, sem que, no entanto, física e socialmente tenha havido alguma mudança em relação a este objeto.

Um outro ponto em que as duas teorias diferem é no que diz respeito ao produto social. Este é concebido pela teoria do valor-utilidade como o somatório de todos os objetos e serviços produzidos pela sociedade num determinado período e cujo valor é o somatório dos valores de cada um destes bens. Portanto, o valor do produto social não resulta apenas da massa de bens produzidos, mas da avaliação que deles fazem os agentes econômicos, no momento em que os transacionam no mercado. É um somatório de cotações, apli-

cadadas a diferentes quantidades de bens, e que variam segundo mudam os gostos, as preferências e as expectativas. Para a teoria do valor-trabalho, o valor do produto social resulta de um determinado tempo de trabalho socialmente necessário gasto na produção de certa quantidade de mercadorias. É claro que estas mercadorias devem satisfazer necessidades humanas, pois, senão, não teriam valor. Dado o tamanho da população, sua composição etária e de sexo e o poder aquisitivo das várias classes, a satisfação de cada necessidade do conjunto dos consumidores requer uma *determinada quantidade* de mercadorias. Qualquer mercadoria produzida *além* deste limite não é necessária, o trabalho gasto em sua produção não é socialmente necessário e, portanto, não tem valor.

Porém, objetam os marginalistas, a quantidade demandada de determinada mercadoria depende do seu preço: se este for maior, a quantidade que pode ser vendida será menor e vice-versa. Logo, a quantidade demandada, isto é, “necessária” depende do preço, ou seja, do valor, o qual não pode ser determinado independentemente da quantidade. A esta objeção, os partidários da teoria do valor-trabalho respondem que as mercadorias não chegam ao mercado sem preço, só o recebendo ali ao sabor das flutuações da oferta e da procura. Na verdade, as mercadorias provêm de empresas capitalistas, que almejam se manter e se expandir e que, portanto, jamais poderiam vender seus produtos por um preço que não cobrisse adequadamente seus custos e lhes proporcionasse uma adequada margem de lucro. Ora, este preço, determinado pela competição entre as empresas capitalistas, corresponde (embora transformadamente) ao tempo de trabalho socialmente necessário gasto na produção de cada mercadoria, e a soma dos preços vezes as quantidades de cada mercadoria produzida corresponde (diretamente) ao tempo de trabalho socialmente necessário dispendido no produto social como um todo.

A teoria do valor-utilidade pretende-se a-histórica, ou seja, o comportamento humano na área econômica é essencialmente idêntico *sempre*, embora possa mudar na sua manifestação concreta. A diferença entre a atividade econômica em relação ao valor, de um indivíduo em São Paulo agora, e de um indivíduo em São Paulo no tempo dos bandeirantes, não existe, ela é essencialmente a mesma, embora sua manifestação concreta seja muito diferente. Mas a manifestação concreta da relação do indivíduo com a sua atividade econômica hoje e anteontem é também diferente. Não há diferença entre hoje e anteontem, e entre hoje e trezentos anos atrás. As diferenças são colocadas num mesmo plano; se um bandeirante resolve se em-

penhar numa bandeira, penetrar no interior do Brasil, caçar índios para vendê-los como escravos, ele está basicamente agindo da mesma maneira que um indivíduo que sai de manhã, compra o *Diário Popular*, e procura um anúncio de emprego. Fundamentalmente, é a mesma coisa, ambos estão procurando colocar o seu esforço, que pode ser precisamente trabalhar num escritório ou ir para o mato buscar índios, em troca de objetos e serviços que satisfaçam suas necessidades.

Não há tempo histórico aí. As diferentes formas de organização social, de vida econômica, são englobadas no mesmo quadro de análise. Existe sempre o mercado, mesmo quando o indivíduo está sozinho. Acho que este exemplo, bastante citado porque é extremo mostra bem esta concepção a-histórica do valor: Tarzan está deitado no seu galho de árvore e descansa. De repente, sente fome, mas não tanta a ponto de sair e procurar alimento. Ele prefere descansar, em lugar de se movimentar, num esforço para satisfazer a fome que é uma necessidade pequena, ainda. Porém, à medida que o tempo passa, a fome aumenta e num momento qualquer ele se levanta e vai caçar. Esse comportamento de Tarzan é essencialmente econômico, para a teoria do valor-utilidade.

O mesmo tipo de análise se faz do desemprego: se há desempregados é porque o nível de remuneração que o indivíduo pode alcançar não é suficiente para fazê-lo sair do seu ócio. Esta é a análise que se faz e que se fez e que foi absolutamente predominante na economia “ocidental”, pelo menos até Keynes. Foi Keynes quem mostrou a existência do desemprego involuntário, que mesmo que o indivíduo queira trabalhar por muito pouco, ele pode não encontrar oportunidade na divisão social do trabalho. Mas em teoria, nem isso se aceita. Em teoria o sujeito pode sempre arranjar algum “bico”, pode ajudar a mulher do vizinho a lavar a louça e ganhar um prato de comida. Dessa forma, sempre que o indivíduo está desempregado é porque ele prefere o ócio à pequena remuneração que lhe pode ser oferecida.

De fato, no entanto, a teoria do valor-utilidade não é a-histórica, porque ela não faz sentido numa sociedade em que as necessidades humanas são basicamente estáveis, e essas sociedades preencheram talvez 99% da história humana até hoje. Em contraste com a sociedade moderna, de pós-revolução industrial, as sociedades anteriores eram relativamente pouco dinâmicas no seu ritmo de transformação econômica. Entre o padrão de consumo de um camponês da Idade Média e de seu avô, não havia essencialmente grande diferença, o mesmo ocorrendo entre o padrão de consumo de um dono de

fazenda paulista nos fins do século passado e do seu pai. À base das sociedades que nós estudamos historicamente, as necessidades humanas, que podem ser satisfeitas pela economia, variam lentamente ou não variam. Ora, numa economia assim, o papel da preferência subjetiva, o papel do consumidor, como elemento dinâmico da economia, é nulo. Porque ele já é educado, já é criado num certo padrão de consumo com uma possibilidade de escolha extremamente limitada. E o aparelho produtivo da sociedade já está montado, já está construído e estruturado para satisfazer essa quantidade limitada e estática de necessidades. Logo não teria e não tem sentido procurar explicar a atividade econômica e sua variação, a partir das necessidades humanas, porque elas são um elemento quase constante.

A teoria do valor-utilidade passa a ter uma aceitação relativamente grande como ferramenta de explicação econômica na sociedade moderna, e apenas nesta. Porque na sociedade moderna o dinamismo, que é gerado no ato de produção, estimula constantemente o consumidor a escolher, a ampliar a escala de suas necessidades, a mudá-las. E na medida em que respondem a esses estímulos, na medida em que seu comportamento muda, ele torna viável uma série de transformações econômicas. Explicar a economia capitalista moderna a partir do comportamento do consumidor é viável. Não queremos dizer que é certo, mas existe uma certa correspondência entre a teoria e os fatos, correspondência suficiente para se poder trabalhar nesse sentido. E é por isso que consideramos a teoria do valor-utilidade uma teoria histórica, porque ela está presa a uma realidade contingente no tempo.

A teoria do valor-trabalho é histórica por definição. Na medida em que ela explica o valor do produto social pela divisão social do trabalho, ela só é válida na medida em que há esta divisão social do trabalho. E cada transformação nessa divisão, que é a linha mestra da evolução econômica, influi sobre o valor criado. Em última análise, poder-se-ia dizer que, ao longo da história econômica, a divisão social do trabalho sempre se expandiu. No ponto de partida histórico, que não sei exatamente qual é, uma grande parte da atividade dos indivíduos é não-econômica. Os indivíduos trabalham para si próprios e boa parte de sua atividade não contribui para o produto social. À medida que vamos caminhando das sociedades pré-históricas até às modernas, assistimos a uma ampliação da divisão social do trabalho. Ela vai englobando uma proporção cada vez maior da atividade humana, até chegarmos ao ponto (que não atingimos ainda, evidentemente, mas do qual estamos nos aproximando), em que praticamente toda a atividade humana adquire caráter econô-

mico porque se torna social. Ou seja, ela não é realizada primordialmente, diretamente, para satisfação de necessidades do próprio indivíduo que produz, mas de outros indivíduos, obtendo, em compensação, um produto equivalente, em tempo de trabalho, da atividade dos outros indivíduos. É essa ampliação da atividade econômica, no conjunto da atividade humana, que é revelada pela abordagem da teoria do valor-trabalho.

Gostaria de terminar esta exposição analisando várias implicações das duas teorias do valor, implicações essas que serão objeto de explicações mais aprofundadas nas próximas exposições. Por exemplo, a teoria do valor-utilidade, na medida em que começa a explicar o valor de cada objeto e de cada serviço, parte essencialmente deste segmento da realidade que é o *mercado*, ou seja, é na *troca* que o valor se manifesta concretamente. Qual é o valor que atribuo aos meus óculos? Todos nós usamos óculos para enxergar melhor. Mas isto não quer dizer que atribuímos aos óculos o mesmo valor. Não há uniformidade nesta relação subjetiva. Pode ser que a pessoa, por motivos estéticos, odeie os óculos. Há pessoas que preferem sentar em cima deles. Há outros que não podem viver sem os óculos. Portanto, há uma gama de valorizações do mesmo objeto por diferentes indivíduos. Não cabe à Economia, nem ela tem condições para isso, estudar essa variação enquanto atividade de consumo ou seja, enquanto eu uso os óculos, mas apenas na medida em que os estou trocando por outro tipo de objeto de uso qualquer. Nesse caso, o valor embora subjetivo, aparece no comportamento objetivo das pessoas na troca. E como a economia não é uma ciência meramente descritiva, mas tende ou pelo menos deve chegar a resultados operacionais, o que interessa a ela não é o comportamento na troca individual, mas coletiva. O que interessa é o preço que os óculos atingem no mercado. Este preço é uma média de diferentes preços que diferentes indivíduos pagariam pelos óculos. Se estes forem duas vezes mais caros do que o são, menos indivíduos os comprariam, mas alguns ainda os comprariam; se os óculos custassem a metade, mais indivíduos os comprariam. Isto é, há indivíduos dispostos a pagar qualquer preço pelos óculos e o número de indivíduos vai variando. O que interessa é o preço efetivamente pago. Portanto, a teoria do valor-utilidade encontra sua aplicação prática imediata, na explicação dos preços efetivos no mercado. E na medida em que isto é assim, o seu ponto de abordagem é do indivíduo que se encontra no mercado. A teoria reduz efetivamente todo o comportamento econômico ao comportamento no mercado. O próprio ato de produção é assimilado a uma atividade de troca: o indivíduo está

trocando seu ócio, que é gostoso, pelo esforço, que sempre é desagradável. A atividade do trabalho humano é encarada sempre como negativa. Na atividade produtiva o indivíduo está trocando um agradável (o ócio) pelo desagradável (o trabalho), que leva a um outro agradável (a satisfação de uma outra necessidade).

A teoria do valor-trabalho parte da produção: o valor não surge no mercado, ele surge na produção, no trabalho. Este não é encarado como algo negativo, como a renúncia ao ócio, ao descanso, mas como uma atividade que afirma o homem enquanto homem. O indivíduo é encarado como produtor social, como indivíduo integrado na divisão social do trabalho.

A teoria do valor-utilidade explica o excedente social a partir da renúncia. O excedente social é o que a sociedade produz e que não se destina ao consumo imediato. Esse excedente surge sob a forma física de máquinas, matérias-primas, edifícios não residenciais, etc. Tudo aquilo, enfim, que serve para alguma coisa que não é consumo humano imediato, constitui o excedente social. Pois bem, este excedente social é explicado pela teoria do valor-utilidade como o resultado de uma renúncia ao consumo imediato a favor de um consumo futuro. O excedente social se produz porque há uma poupança, ou seja, porque alguns indivíduos, voluntariamente, por cálculo econômico, não gastam tudo o que ganham em consumo e guardam uma parte, poupam uma parte e a investem para obter no futuro um valor maior. Neste sentido, o excedente é o resultado de um sacrifício, e sendo assim, deve ser remunerado. Os indivíduos que poupam e deste modo tornam possível o excedente social, fazem um sacrifício em prol da sociedade e esta, para estimulá-los, compensa-os deste sacrifício por meio de uma remuneração que é a taxa de juros.

Aí aparece então um dos elementos importantes e verdadeiros, vamos dizer, na constatação *imediate* dos fatos, revelados pela teoria do valor-utilidade: sempre há uma preferência pelo consumo imediato em relação ao consumo mediato, ou seja, o consumo adiado. O tempo conta para o consumo humano. Se posso escolher entre ter um objeto hoje ou daqui a um mês, prefiro tê-lo hoje. Em igualdade de condições, prefiro tê-lo hoje. Portanto, se renuncio à sua posse imediata, se eu adio a posse e o uso de um objeto por um mês, corro o risco de não estar vivo até lá ou de mudar minha opinião a respeito de sua utilidade e ele não me servir mais daqui a um mês. Este risco que corro é o sacrifício que faço e que tem que ser remunerado em relação ao espaço de tempo pelo qual renuncio ao uso do objeto.

Esta remuneração toma a forma de juros. Os juros são calculados em relação ao tempo; crescem na medida em que o tempo passa. A produção do excedente social, por sua vez, explica o próprio crescimento da economia pois é a a reinversão deste excedente que faz a economia crescer. Tudo isso se explica, a partir da teoria do valor-utilidade, pela preferência pelo consumo imediato e pela valorização do tempo. Por exemplo, há alguns investimentos que levam um tempo relativamente longo para se materializar, como uma estrada de ferro, uma usina hidroelétrica, uma usina de aço etc. São empreendimentos que levam 5, 7, 10 anos até que se materializem. O sacrifício feito é, portanto, muito longo, o risco que os indivíduos correm de jamais usufruírem pessoalmente deste sacrifício também é longo. Conseqüentemente, este sacrifício tem que ser remunerado com maior quantidade de recursos e o mercado de capitais funciona estritamente de acordo com esta lógica. Esses investimentos são financiados mediante a venda de ações, cujo preço sofre um *deságio* que é **proporcional ao tempo de maturação dos investimentos**. O reflorestamento é uma atividade cujos resultados demoram às vezes 50 anos, prazo que vai bastante além da expectativa de vida da maior parte dos indivíduos adultos que não podem esperar viver muito além de 50 anos. Numa sociedade capitalista, o reflorestamento quase nunca é deixado à iniciativa privada, ao comportamento individual essencialmente econômico; ele é quase sempre uma obrigação legal, uma imposição da sociedade aos indivíduos, ou então é feito pelo poder público.

Todo o comportamento do poder público, do Estado, na economia, não se explica pela teoria do valor-utilidade. Não tem lógica em termos da teoria do valor-utilidade. O comportamento econômico do poder público não obedece à mesma racionalidade que a do indivíduo, sempre procurando tornar máxima a utilidade a seu dispor.

Para a teoria do valor-trabalho, o excedente social é fixado de acordo com o tipo de sociedade que se analisa. A abordagem é essencialmente histórica. Nas sociedades em que o caráter social da economia é conscientemente reconhecido, isto é, quando ele não surge como uma resultante final de muitos comportamentos individuais desarticulados, como é o caso tanto nas sociedades coletivistas do passado como nas sociedades coletivistas do presente, o excedente social é a iniciativa mais importante do grupo. Numa sociedade comunista primitiva, por exemplo, a primeira coisa que o grupo faz é decidir quantos peixes vão pescar, quanto de mandioca vão plantar (mandioca é o tipo do produto que fica na terra quanto tempo se quer; é uma reserva), para depois decidir quanto vai ser produ-

zido para o consumo imediato. Numa sociedade centralmente planejada hoje em dia, a fixação do excedente, ou seja, do produto que não será destinado ao consumo, mas à ampliação da própria economia, é uma decisão coletiva, consciente, deliberada, discutida. Se há um sacrifício, este sacrifício é coletivamente deliberado e assumido.

Numa economia capitalista, de mercado generalizado, o excedente decorre de forças sociais que não são deliberadamente fixadas. Decorre essencialmente da produtividade do trabalho e do custo de reprodução da força de trabalho. Vamos analisar o que significam estas duas forças. De um lado a sociedade dispõe de *força de trabalho*, ou seja, da capacidade física e mental de seus indivíduos de exercerem funções produtivas e sociais. Esta capacidade tem um custo, que é a soma dos recursos necessários para manter os indivíduos vivos e para garantir sua reprodução. Para que a força de trabalho exista e possa ser reproduzida, é preciso que os indivíduos, que a incorporam, vivam. É o mínimo fisiológico de sobrevivência e de reprodução de todos aqueles que trabalham em suas atividades. E a isto, há que somar os recursos necessários para qualificá-los para exercer as funções diferenciadas e complementares definidas pela divisão social do trabalho. Isto é, a escola e vários outros tipos de organizações que a sociedade cria para qualificar o trabalho humano. Somando isto ao custo de subsistência da população trabalhadora, nós temos a parcela do produto social que Marx chamou de “produto necessário”, ou seja, sem a qual a economia não pode sequer se reproduzir, muito menos crescer. Ora, dado este mínimo, nós temos, por outro lado, o produto social total dado pela *produtividade da força de trabalho*. A força de trabalho efetivamente usada produz uma certa quantidade de recursos que geralmente é maior do que este mínimo, ou seja, o produto necessário. A diferença entre o produto social total, resultado do uso da força de trabalho, e o produto necessário é o *excedente social*.

A teoria do valor-utilidade começa com o indivíduo que poupa. Um indivíduo ganha 3.000 cruzeiros por mês, resolve gastar 2.000 e 1.000 ele poupa, tendo em vista que daqui a um tempo, graças aos juros que irá obter, ele possuirá mais que isso. Juntando-se todos esses indivíduos, a sua poupança constitui o excedente social. A teoria do valor-trabalho parte da idéia de que o produto social é uma grandeza dada e reflete a produtividade da força de trabalho. Deduzindo do produto social total o produto necessário, o que sobra é o excedente. Como é que o somatório das poupanças individuais, feitas por um cálculo individual, vai corresponder à diferença entre o produto total e o produto necessário? A explicação se encontra, e

é a teoria do valor-trabalho que a dá, na concorrência que prevalece na sociedade capitalista. A sociedade capitalista tem um tal tipo de organização econômica que leva os detentores do excedente, os detentores dos meios de produção, a um comportamento tal, que eles geralmente acumulam a maior parte dos recursos que vêm ter às suas mãos e que não são normalmente utilizados para o seu consumo. A teoria do valor-trabalho diz o seguinte: é absolutamente ocioso, diletante, bizantino, procurar explicar o comportamento de poupança do indivíduo que ganha uma fábula, dono de uma fábrica, dono de um banco, dono de uma fazenda, em função de suas necessidades de consumo. Ele ganha 5, 10, 15 vezes mais do que normalmente consome, ainda que consuma muito. E assim, ele é incapaz de consumir 1/3 ou 1/4 do que normalmente ganha. É quase forçado a acumular pela competição entre as empresas econômicas; a necessidade de crescer enquanto capitalista o induz a esta atividade de acumulação.

Em última análise, a teoria do valor-trabalho explica o excedente possível e explica por que o excedente real tende a se aproximar do possível. A teoria do valor-utilidade tenta explicar a motivação humana, tenta explicar por que *A* poupa mais que *B*, por que alguns indivíduos são estimulados a poupar e outros não. A teoria do valor-trabalho é essencialmente macroeconômica, considera a economia sempre como um conjunto, e dá a grande medida do excedente social possível. Admite de antemão que esta possibilidade nem sempre tende a se realizar numa economia capitalista. O grande mérito da teoria do valor-trabalho é que ela explica a própria evolução do excedente, porque este sempre tende a crescer em relação à produtividade social do trabalho. Ela nos dá instrumentos econômicos e sociológicos para explicar como o produto necessário também cresce. Por que os indivíduos que trabalham tendem a lutar por uma participação pelo menos não decrescente do produto social, e como, apesar disso, o produto necessário como proporção social tende realmente a decrescer? Isto será mostrado mais adiante. Porém, ela não tem, neste nível, a possibilidade de explicar a variação do dia a dia, de ano a ano, do aparecimento concreto do excedente social. Assim como ela tem uma visão macroeconômica do conjunto da atividade total da economia, ela tende também a ter uma visão do tempo a longo prazo. Na medida em que a teoria do valor-trabalho passa do mais abstrato ao mais concreto, ou seja, tenta explicar o excedente de um país capitalista específico, com suas características num certo momento, vamos dizer, um país não totalmente capitalista, não puramente capitalista como é o Brasil, país subdesenvolvido, em que a

posse dos meios de produção não está em grande parte aqui, mas no exterior e em que o excedente social pode ser aplicado aqui ou não, pode ser exportado e em que parte do excedente de fato investido vem de fora para dentro, na medida em que a teoria do valor-trabalho passa a formas mais concretas e imediatas de análise, ela passa a incorporar o instrumental da teoria do valor-utilidade. A partir do momento em que queremos explicar o excedente preciso, o do Brasil em 1967, aí o comportamento de poupança, o raciocínio dos grandes grupos que detêm a mais-valia passa a ser o enfoque adequado. E como este é o enfoque desde o princípio da teoria do valor-utilidade, muitas das explicações encontradas pelos marginalistas passam a ser válidas.

O exemplo do excedente mostra bem em que medida as duas abordagens tendem a uma certa complementaridade. A abordagem da teoria do valor-trabalho é essencialmente macroeconômica, só se preocupa com a economia como um todo e a um prazo relativamente longo e nesse sentido ela é válida. Porém, na medida em que ela **assim atua, essa teoria é pouco operacional em relação ao dia-a-dia da economia.** A teoria do valor-utilidade, que parte de outra análise, de uma base que eu diria muito pouco válida, que é a base de se entender o comportamento social a partir dos indivíduos, preocupa-se muito mais com a sua operacionalidade, com a **visão do dia-a-dia**, com o comportamento concreto imediato, e na medida em que ela o faz, dá contribuições válidas para o conhecimento econômico. Não acho que se possa pegar tudo que os marginalistas fizeram de 1870 para cá e jogar fora dizendo que tudo isso é ideológico, apologético, que tudo isso justifica apenas a atual organização da sociedade. Na medida em que essa teoria também é operacional, está sendo utilizada por economistas da escola da teoria do valor-trabalho, ou seja, pelos marxistas.

A polêmica feroz entre os representantes das duas tendências obscureceu este fato. A tentativa e o desejo de negar integralmente a abordagem diferente simplesmente não permitiram perceber que os economistas marxistas, na medida em que se aprofundavam na análise do comportamento do dia-a-dia da economia capitalista, estavam incorporando uma série de conhecimentos que tinham surgido da economia marginalista. Foi com Oscar Lange, o grande economista polonês, que esse reconhecimento pôde ser feito pela primeira vez, reconhecimento público por um homem bastante considerado no campo marxista. O marxismo é capaz de fazer isso sem sofrer nenhuma incoerência básica, porque parte conscientemente de um ponto de vista histórico e macroeconômico. Na medida em que parte para

o comportamento mais concreto, ele passa a incorporar os vários fatores peculiares, e chega evidentemente a um nível de concreção em que a própria atividade individual do capitalista desempenha um certo papel limitado. O próprio Marx faz isso. Quem leu *O Capital* percebe que os grandes esquemas do primeiro volume e do segundo volume se transformam, não que mudem essencialmente, mas adquirem vida, cor, cheiro, consistência, na medida em que, no terceiro volume, ele passa a explicar como a mais-valia efetivamente aparece aos olhos de cada um dos participantes, dos atores do drama econômico. É esse trabalho do terceiro volume que, podemos dizer, foi cortado, interrompido durante meio século por mera polêmica, pelo esforço ideológico de afirmar uma ou outra abordagem. Se a teoria do valor-trabalho, sem sacrifício de sua coerência, incorpora as contribuições válidas da teoria marginalista, o inverso não é verdadeiro. Isto é, a teoria marginalista não pode passar para o macroeconômico aceitando as premissas da teoria do valor-trabalho. Keynes, que é realmente o fundador da macroeconomia moderna, precisou de uma medida objetiva do produto social. Macroeconomia só pode ser feita pensando-se num produto social global. Não adianta agregar utilidades; portanto, Keynes inventou uma unidade que ele chamou unidade-salário, introduzindo a teoria do valor-trabalho como um instrumento de medição do produto social, meramente; mas manteve, ao mesmo tempo, o seu instrumental marginalista. O resultado deste comportamento de Keynes mostra que ele era um homem bem inteligente, mas mostra, também, a completa incompatibilidade básica entre a teoria do valor-utilidade e a teoria do valor-trabalho. Ele não foi capaz de refazer a análise em termos da teoria do valor-trabalho, apenas usou um instrumento de medida que era o trabalho humano. Isto levou a uma atitude nihilista dos economistas keynesianos, pelo menos uma série deles, que é melhor exemplificada por Joan Robinson, sem dúvida a discípula mais brilhante de Keynes. Joan Robinson, em seu ensaio *Filosofia Econômica*, arrasa com as duas teorias do valor e tenta mostrar que a teoria do valor é um elemento subjetivo, não-científico, na economia e que se pode passar muito bem sem qualquer teoria do valor. Esta atitude, que eu chamo de nihilista, explica-se porque Robinson, mais que qualquer outro autor, sentiu o impacto das insuficiências do marginalismo, no qual ela foi educada, para a compreensão de processos históricos e macroeconômicos.

Espero que esta aula sirva de introdução para o que pretendemos fazer daqui por diante. Vamos abordar os aspectos mais importantes da economia moderna, a partir sempre desta dicotomia, e revelar as suas diferentes implicações.