

A teoria do valor-trabalho: Uma crítica a *Studies in Mutualist Political Economy*, de Kevin A. Carson

Robert P. Murphy*

Resumo: Os estudos de Kevin Carson sobre Economia Política Mutualista (2004) constitui uma obra impressionante. Primeiramente, tenta reabilitar a teoria clássica do valor-trabalho (com um viés subjetivista), e então traça uma história do capitalismo para mostrar que foi fundado por (e necessariamente baseia-se em) agressão estatal. Carson finalmente conclui esboçando sua visão de um mundo justo com base nos princípios do “mutualismo”, segundo os quais o trabalho retém seu produto e cada ator internaliza os custos totais de suas decisões. Este artigo argumenta que suas refutações à famosa crítica de Böhm-Bawerk da teoria do valor-trabalho, assim como a tentativa que Carson empreende de tentar reabilitar essa teoria em linhas subjetivistas, fracassa por completo.

Palavras-chave: Mutualismo, Teoria do valor-trabalho, Subjetivismo.

The Labor Theory of Value: A Critique of Carson's Studies in Mutualist Political Economy

Abstract: Kevin Carson's studies in Mutualist Political Economy (2004) is an impressive work. It first attempts to rehabilitate the classical labor theory of value (by giving it a subjectivist spin), and then traces the history of capitalism to show that it was founded by, and necessarily relies upon, State aggression. Carson finally ends by sketching his vision of a just world based on the principles of “mutualism” in which labor retains its product and every actor internalizes the full costs of his or her decisions. This article argues that his rebuttals to Böhm-Bawerk's famous critique of the labor theory of value, as well as Carson's attempted rehabilitation of the theory along subjectivist lines, utterly fail.

Keywords: Mutualism, Labor theory of value, Subjectivism.

Classificação JEL: A13, B53, P16.

* **Robert P. Murphy** é professor adjunto visitante de economia no Hillsdale College. Seus interesses de pesquisa incluem teoria do capital e dos juros, bem como história do pensamento econômico e, particularmente, a obra de Eugen von Böhm-Bawerk.
E-mail: robert.murphy@hillsdale.edu

I - INTRODUÇÃO

Studies in Mutualist Political Economy, de Kevin Carson¹, é uma obra impressionante. Primeiro, tenta reabilitar a teoria clássica do valor-trabalho, dando-lhe um giro subjetivista, para então investigar a história do capitalismo, com o fim de mostrar que este foi fundado pela agressão estatal, na qual se fia necessariamente. Carson termina, enfim, esboçando sua visão de um mundo justo baseado nos princípios do “mutualismo”, em que a mão de obra retém o que produz e todo ator assimila os custos integrais de suas decisões.

Na maior parte do meu artigo, terei poucas coisas agradáveis a dizer sobre a análise de Carson. Especificamente, argumentarei que as réplicas de Carson à famosa crítica de Eugen Böhm-Bawerk (1851-1914) à teoria do valor-trabalho, assim como a sua tentativa de reabilitar, em linhas subjetivistas, essa teoria, fracassam por completo. Por esse motivo, eu gostaria de dizer, francamente, que Carson é um estudioso sério; as suas opiniões não deveriam ser rejeitadas como aquelas dos fanáticos de esquerda. Mesmo sendo eu alguém que leciona dois semestres diferentes de história do pensamento econômico, aprendi bastante com a análise dos economistas clássicos feita por Carson. E, mais importante, eu jamais considerara as origens da distribuição atual dos títulos de propriedade, e Carson apresenta bons argumentos para dizer que a defesa libertária típica da relação patrão/empregado talvez seja bastante ingênua, devido ao desconhecimento do desenvolvimento histórico do capitalismo.

Tais questões, contudo, fogem ao âmbito deste artigo. O que pretendo fazer aqui é defender novamente a superioridade da teoria subjetiva do valor marginal, em contraposição à teoria do valor-trabalho (ou, em linhas mais gerais, a teoria do valor-custo), e

¹ CARSON, Kevin A. *Studies in Mutualist Political Economy*. Fayetteville, Ark. Disponível em: <<http://mutualist.org/id47.html>>. 2004.

mostrar por que a moderna teoria do valor-trabalho de Carson (bastante diferente da de Karl Marx (1818-1883)) deixa tanto a desejar quanto a sua predecessora.

II – TEORIAS ECONÔMICAS DO VALOR

Antes de continuar, devemos esclarecer o que se espera de uma teoria econômica do valor: sua função é simplesmente explicar o *valor de troca* de determinados bens e serviços. Isto é, uma teoria econômica do valor precisa explicar por que alguém que esteja vendendo o produto X poderá receber x grãos na troca, ao passo que uma pessoa que esteja vendendo o produto Y só encontrará alguém que esteja disposto a abrir mão de y grãos em troca por seu produto (onde $y < x$)².

No contexto de uma economia monetária, obviamente, uma teoria econômica do valor deve explicar os preços nominais de vários bens e serviços. Nesse sentido, uma teoria econômica do valor é, na verdade, apenas uma teoria acerca da formação de preços. Todavia, qualquer teoria satisfatória há de se aplicar mesmo em um mundo de trocas exclusivamente diretas, e, em princípio, deveria ser capaz de explicar as razões de troca entre quaisquer dois tipos de bens, pouco importando se um destes é uma *commodity* monetária³.

² Note que a função de uma teoria econômica do valor, tal como a defini, *não* precisa relacionar-se com aquilo que Carl Menger chamou de “vendibilidade” relativa dos diversos bens. Menger, Carl. On the Origin of Money. In: EBELING, Richard M. (Ed.). *Austrian Economics: A Reader*. Hillsdale, Mich.: Hillsdale College Press, 1991. p. 483–504.

³ Com efeito, a teoria subjetivista do valor aplicou-se, a princípio, unicamente ao caso de troca direta, em que foi amiúde empregada na obtenção das taxas de preços *relativas* (de equilíbrio). Preços nominais realmente *absolutos* eram então explicados por um mecanismo completamente diferente, que envolvia macroagregados (como a oferta de moeda e a velocidade de circulação). Foi necessário que aparecesse o trabalho inovador de Ludwig Von Mises (1881-1973) para incorporar, à teoria do valor subjetivo, a explicação da formação do preço nominal. Falarei mais disso na

III – A TEORIA CLÁSSICA DO VALOR-CUSTO OU VALOR-TRABALHO

Os economistas clássicos (e por esse termo me refiro não apenas a autores como Adam Smith (1723-1790), David Ricardo (1772-1823) e John Stuart Mill (1806-1873), mas também a Frédéric Bastiat (1801-1850)) aderiram a uma versão da teoria do valor-custo, particularmente alguma teoria do valor-trabalho. Não obstante cada autor divergisse dos demais em detalhes menores e pontos de ênfase, neste nível de generalização podemos tomar uma teoria do valor-custo qualquer para afirmar o seguinte: o preço “natural” (ou a longo prazo) de um bem é igual ao seu custo total⁴ de produção. Analogamente, uma teoria do valor-trabalho afirma que o preço natural de um bem é proporcional à quantidade total de trabalho necessário para produzi-lo⁵.

À primeira vista, seria de se pensar que essas duas teorias são incompatíveis, mas podem-se encontrar inúmeras passagens deste ou daquele economista clássico em que ele parece defender esta ou aquela. Como explicar essa aparente contradição? A resposta é que o trabalho era considerado o único “custo” fundamental envolvido na produção de um bem⁶; assim, os custos de determinada merca-

conclusão. Ver: MISES, Ludwig von. **The Theory of Money and Credit**. Indianapolis: Liberty Fund, 1980.

⁴ Permita-me avisar ao leitor que, neste artigo, muitas vezes deixarei de lado, por completo, a definição moderna de *custo* como valor (psíquico, subjetivo) de uma oportunidade perdida. Sobretudo ao tratar da teoria do valor-“custo”, empregarei o termo para designar simplesmente os *gastos com a produção*, que são aquilo em que todos pensam neste contexto.

⁵ Observe que eu não disse que uma teoria do trabalho equipara o preço de um bem com a quantidade de trabalho necessária para a sua fabricação, pois, ao contrário dos custos, o trabalho é denominado em unidades diferentes.

⁶ Como veremos abaixo, Carson também subscreve esta opinião.

doria podiam-se reduzir, em última instância, a certa quantidade de labuta humana.

Um exemplo numérico será útil. Suponha que o preço de um corte de cabelo é \$6, e o preço de uma lustrada nos sapatos, \$7,50. Um proponente da teoria do valor-custo poderia explicá-lo desta maneira:

O corte de cabelo consome trinta minutos de trabalho, e a tesoura perde 1/20 de seu valor total, porque, suponhamos, precisa ser substituída depois de 20 cortes de cabelo. O salário-padrão é \$10 por hora, e uma nova tesoura de cabeleireiro custa \$20, donde o custo total por corte de cabelo ser $\$5 + \$1 = \$6$. Por outro lado, lustrar os sapatos consome apenas quinze minutos de trabalho, e usa 1/5 de uma lata de substância para lustrar. Uma lata nova de substância para lustrar custa \$25. Logo, o preço de uma lustrada nos sapatos deve ser $\$2,50 + \$5,00 = \$7,50$ ⁷.

Ora, um proponente da teoria do valor-trabalho poderia concordar, de todo o coração, com a análise de custo acima, e apenas fazê-la recuar um passo:

A *razão* de a tesoura custar \$20 é que um operário leva, suponhamos, quarenta e cinco minutos para transformar 30g de metal numa tesoura acabada, e 30g do metal custam \$12,50. Analogamente, a *razão* de a lata nova de substância para lustrar custar \$25 é o fato de que um operário leva, suponhamos, duas horas para transformar \$5 de cera no produto final. Vemos, então, que o preço de uma lustrada nos sapatos pode *de fato* reduzir-se ao preço de $15 + 24 = 39$ minutos de trabalho, isto é, a \$6,50 de trabalho, mais \$1 de cera⁸, num valor total de \$7,50. Repare que nos livramos

⁷ É óbvio que, aqui, sou forçado a trocar a realidade por números perfeitamente redondos.

⁸ Lembre que uma lata de substância para lustrar sapatos consome duas horas (isto é, 120 minutos) de trabalho, e que cada lustrada nos sapatos gasta 1/5 de uma lata; donde cada lustrada requerer 15 minutos de trabalho direto, mais $120/5 = 24$ minutos de trabalho para transformar cera em substância para lustrar. Ademais, cada lata nova de substância para lustrar necessita de \$5 de cera, e, por isso, cada lustrada nos sapatos gasta \$1 de cera.

completamente do custo da lata de substância para lustrar. E, se continuássemos, acabaríamos por reduzir o preço da lustrada nos sapatos à quantidade total de tempo de trabalho consumido em tal operação (a qual, pelo que sabemos, deve ser de quarenta e cinco minutos, pois a lustrada nos sapatos custa \$7,50 e o salário-padrão é \$10).

Conforme este exemplo numérico simplista ilustra, poder-se-ia, teoricamente, rastrear as despesas com a produção até ao ponto em que todos os bens intermediários de capital tivessem sido eliminados. Este procedimento é muito semelhante, é claro, ao processo pelo qual os austríacos atribuem toda a produtividade líquida aos “fatores originais” da terra e do trabalho⁹. Mas a diferença está no fato de que o teórico que defende a teoria do valor-trabalho *não* crê que o dono dum recurso *natural* original possa obter renda a partir do seu fator de produção.¹⁰ Devido ao fato de que somente seres humanos experimentam desconforto ao servir de mão de obra, até mesmo os preços de recursos naturais podem-se reduzir, em última análise, ao contributo do trabalho como fator de produção; a Mãe Natureza nunca cobra por seus serviços.

IV – UMA CRÍTICA À TEORIA CLÁSSICA DO VALOR-CUSTO OU VALOR-TRABALHO

A teoria do valor-custo tem os seus méritos. Oferece, *sim*, uma explicação consistente dos preços de mercado, particularmente dos preços *relativos*; o produto X custa duas vezes mais do que o produto Y porque produzir o primeiro custa duas vezes mais do que produzir o segundo. Empiricamente, parece mesmo verificar-se uma tendência geral de os

preços igualarem os custos (incluindo o custo dos juros sobre o capital investido). Além disso, há um mecanismo natural que explica esta tendência: se o preço de um produto excedesse o seu custo de produção, os produtores em atividade ou aqueles recém-chegados aumentariam a produção, reduzindo o preço do produto e/ou fazendo subir o custo de produção. Por outro lado, se o preço de um produto estivesse abaixo do custo para produzi-lo, não compensaria continuar a fabricá-lo, e a redução na oferta, no futuro, resultaria em aumento dos preços do produto e/ou investimentos mais baixos.

Apesar destes pontos a seu favor, há defeitos graves – fatais, creio – em qualquer teoria do valor-custo, ou, *a fortiori*, em qualquer teoria do valor-trabalho. Recapitulemos alguns dos mais importantes.

Objeções metodológicas. A objeção mais fundamental é que uma teoria do valor-custo (de troca) ignora por completo o papel causal de avaliações subjetivas na formação dos preços de mercado. Os atores humanos pensam no futuro, e, por isso, despesas e esforços passados não importam na determinação atual dos valores relativos de duas mercadorias diferentes. Mesmo que a lembrança dos gastos anteriores fosse inteiramente, e subitamente, perdida, os preços de mercado continuariam a se constituir. Portanto, fica claro que a teoria do valor-custo não é a explicação mais profunda possível.

Aplica-se apenas a bens reprodutíveis. Evidentemente, a teoria do valor-custo só é capaz de explicar os preços de mercado de bens reprodutíveis. Precisa-se de uma teoria completamente diferente para explicar, digamos, o preço relativo de uma pintura de Van Gogh ou de um violão usado por Elvis.

O elemento tempo. A teoria do valor-custo só é capaz de explicar o preço “natural” (a longo prazo) de um bem; não explica as flutuações diárias do preço de mercado que caracterizam qualquer produto real. Ainda mais porque, como sublinhou Böhm-Bawerk, o fenômeno dos juros originários acaba com qualquer esperança de explicar o preço final

⁹ Ver ROTHBARD, Murray N. *Man, Economy, and State*. Auburn: Ludwig von Mises Institute, 1962. p. 410-11.

¹⁰ Algumas exposições, como a de Carson, afirmam que o proprietário de um fator original *não deve* receber remuneração além do seu investimento em trabalho (como fator de produção).

de um produto pelos gastos com a sua produção, a menos que o “tempo” seja classificado como um gasto, com o seu preço nominal associado.

“Custos” são preços¹¹. A teoria do valor-custo é, na melhor das hipóteses, uma teoria parcial; explica o preço de um aparelho de televisão referindo-se aos custos monetários com a mão de obra, o vidro e outros recursos usados na sua fabricação. Mas estes “custos monetários” não são nada, senão os *preços de mercado* de tais bens e serviços (isto é, horas de trabalho, preço de cada peça de vidro, etc.). Logo, a teoria do valor-custo não “constrói” o preço a partir de elementos mais fundamentais, mas apenas decifra aquelas relações necessárias, a longo prazo, entre os preços de determinados bens e serviços.

Ao contrário da teoria clássica do valor-custo, ou teoria do valor-trabalho, a chamada “revolução marginalista” conduziu à teoria moderna, subjetivista, segundo a qual o preço de mercado é determinado pela utilidade marginal do produto. Como ilustra o famoso exemplo do mercado de cavalos, apresentado por Böhm-Bawerk, podem-se explicar os preços de equilíbrio baseando-se apenas nos valores nominais de várias unidades marginais de diferentes mercadorias¹². Na exposição de Murray N. Rothbard (1926-1995)¹³, vestígios de utilidade cardinal foram completamente eliminados; as razões de troca no equilíbrio podem ser inteiramente explicadas pelas classificações *ordinais* de várias unidades marginais, feitas pelos indivíduos.

A abordagem da utilidade marginal à determinação de preços, aos olhos de seus proponentes, evita todas as objeções citadas acima, e pode, inclusive, albergar os méritos da teoria do valor-custo, ou teoria do valor-

-trabalho. Ou seja, a tendência de longo prazo, que o preço de um bem reprodutível apresenta, para igualar as despesas em dinheiro (incluindo os juros sobre o capital investido) necessárias à sua produção contínua, é inteiramente compatível com a explicação da utilidade marginal.

V – A DEFESA DOS ECONOMISTAS CLÁSSICOS APRESENTADA POR CARSON

À luz do que foi dito, alguém poderia se espantar diante da possibilidade de haver quem negue o fato de que aqui está um caso em que a ciência econômica realmente progrediu. Os argumentos apresentados por Carson para dizer que a ciência econômica não progrediu são interessantes, mas, em minha opinião, deixam bastante a desejar.

Um dos principais argumentos de Carson é que os economistas clássicos *admitiram*, em sua teoria, todos os principais inconvenientes para ela:

Já que Böhm-Bawerk e outros economistas deram tanta importância às várias exceções ao princípio do custo ligadas à escassez¹⁴, examinaremos o tratamento dado a essas exceções nas obras daqueles economistas políticos clássicos socialistas. Se, como veremos abaixo, os economistas clássicos admitiam francamente tais exceções, segue-se que os marginalistas e os subjetivistas atacavam um espantinho; ou, no mínimo, que nutriam uma ideia muito diferente sobre o nível de generalidade necessário a uma teoria do valor¹⁵.

Em primeiro lugar, ainda que os clássicos tivessem consciência das exceções (conforme Carson documenta de forma competente, nas pp. 28–34), *não* se segue disso que Böhm-Bawerk e os outros atacassem um espanta-

¹¹ Pelo bem da justiça, observo que esta última objeção não se aplica à teoria clássica do valor-trabalho, pois as unidades de trabalho não são, em si mesmas, preços.

¹² BÖHM-BAWERK, Eugen von. **Capital and Interest**. 3 vols. South Holland: Libertarian Press, 1959. Vol. II, p. 215-35

¹³ ROTHBARD. **Man, Economy, and State**. p. 91-108.

¹⁴ Isto é, casos em que a oferta e a procura relativas (e não o custo) determinam o preço.

¹⁵ CARSON. **Studies in Mutualist Political Economy**, p. 27.

lho. As numerosas exceções ao princípio do custo *são* realmente exceções e representam uma deficiência em face da explicação da utilidade marginal. É particularmente irônico que Carson acuse Böhm-Bawerk de atacar um espantalho, uma vez que o próprio Carson cita o tratamento brando¹⁶ dispensado por Böhm-Bawerk a Ricardo:

O próprio Ricardo só ultrapassou um pouco os devidos limites. Como demonstrei, ele sabia muito bem que a sua lei do valor era apenas uma lei particular; sabia, por exemplo, que o valor de bens escassos repousa sobre um princípio muito diferente. Ele errou apenas na medida em que atribuiu um valor bastante exagerado à extensão de validade de sua lei, e praticamente imputou-lhe validade quase universal. A consequência é que, mais tarde, esqueceu-se, quase que por completo, das pequenas exceções que havia assinalado, sem, porém, prestar-lhes muita atenção, no início de sua obra, e amiúde se referia à sua lei como sendo, de fato, uma lei de valor de alcance universal¹⁷.

Nesta altura, pode ser que o leitor imparcial defenda Carson, sugerindo que Böhm-Bawerk talvez tenha erigido um espantalho ao declarar que Ricardo “*praticamente imputou-lhe [à sua lei de valor] validade quase universal*”. Mas isso também não é verdade, e uma vez mais o mesmo Carson o prova, ao apresentar uma citação em que Ricardo afirma considerar o trabalho como “*o fundamento de todo valor, e a quantidade relativa de trabalho como determinante quase exclusivo do valor relativo das mercadorias*”¹⁸.

¹⁶ Leitores familiarizados com algumas das críticas mordazes de Böhm-Bawerk apreciarão a relativa delicadeza da citação acima.

¹⁷ BÖHM-BAWERK *apud* CARSON. *Studies in Mutualist Political Economy*, p. 42-43.

¹⁸ CARSON. *Studies in Mutualist Political Economy*, p. 87. Pelo bem da justiça, Carson afirma, no início, que o termo *mercadoria* deve significar os bens reprodutíveis, isto é, exatamente aqueles a que se aplica o princípio do valor-custo ou valor-trabalho. Ainda assim, aplicar-se-iam as *outras* exceções ao princípio do trabalho, tais como as flutuações temporárias na demanda e os juros

Até aqui, tenho feito apenas o papel de árbitro em relação à acusação do espantalho movida por Carson. Analisemos agora uma afirmativa mais substancial, a saber, aquela de que as várias exceções, admitidas francamente pelos clássicos, não representam um desastre para a sua teoria:

Decerto a caricatura do espantalho criado por Böhm-Bawerk para representar aquilo que a teoria do trabalho pretendia demonstrar não se susteve bem diante do ataque violento que ele lhe dirigiu. Ora, espantalhos são fabricados de propósito para serem derrubados. Ele demonstraria a mesma insensatez se dissesse que a lei da gravidade seria invalidada por todas as exceções apresentadas pela resistência do ar, pelo vento, pelos obstáculos, pelo esforço humano, e assim por diante. A força opera o tempo todo, mas o seu operar caracteriza-se sempre pela ação de forças *secundárias*. Mas, no caso da gravidade, fica claro qual é o fenômeno de primeira ordem e quais são os *desvios* de segunda ordem¹⁹.

Carson retoma esta defesa repetidas vezes: o princípio do trabalho é a força subjacente, motriz, do preço natural de uma mercadoria, em torno do qual o preço real de mercado flutua, devido a perturbações. No entanto, recomendo humildemente que, nas próximas edições, o autor deixe de lado ou revise seriamente a analogia com a física, pois ela não serve para o seu propósito.

Na mecânica clássica²⁰ (isto é, na física newtoniana), a “lei da gravidade” *não* era invalidada pela resistência do ar, pelos obstáculos, etc. Falando grosseiramente, a lei da gravidade enunciava que a força gravitacional entre dois objetos era diretamente proporcio-

originários – o que torna inexata a breve citação de Ricardo acima.

¹⁹ CARSON. *Studies in Mutualist Political Economy*, p. 25. Em itálico no original.

²⁰ Recorro à mecânica clássica tanto por causa da analogia com a economia clássica, quanto pelo fato de a sua lei da gravidade ser muito mais simples do que a versão de Einstein.

nal ao produto de suas massas e inversamente proporcional ao quadrado da distância entre os seus respectivos centros de massa. Assim, um livro pousado sobre uma mesa não violaria essa lei de modo algum; a força da gravidade (dada pela lei), no sentido para baixo, é contrabalançada, exatamente, pela “força normal” da mesa, que empurra o objeto para cima.

Isto não é, de modo nenhum, análogo à concepção ricardiana do trabalho como “o fundamento de todo valor, e a quantidade relativa de trabalho como determinante quase exclusivo do valor relativo das mercadorias”. Como Böhm-Bawerk e outros demonstraram, essa “lei” simplesmente não é verdadeira, pois outros fatores influenciam o preço de uma mercadoria, além da quantidade de trabalho necessária para a sua produção. Logo, uma analogia mais precisa seria dada pela lei que declara: “a gravidade faz todas as coisas caírem”. Essa lei é verdadeira, de modo geral, mas é contrabalançada por forças perturbadoras (como aquelas proporcionadas por uma mesa), tal como Carson admite para a teoria do valor-trabalho. Mas que físico digno do nome agarrar-se-ia a esta lei? Nenhum. Com razão, os físicos rejeitariam-na por falsa e procurariam descobrir leis mais precisas que governam o movimento dos objetos²¹.

Numa tentativa de demonstrar a inconsistência dos economistas austríacos modernos, Carson cita Böhm-Bawerk, relativamente a esta questão da generalidade:

Uma quarta exceção ao “princípio do trabalho” pode ser encontrada naquele fenômeno familiar e reconhecido universalmente, segundo o qual até mesmo os bens em que o valor de troca corresponde, inteiramente, aos custos com o trabalho não exibem essa correspondência o tempo todo. Por meio das flutuações da oferta e da procura, seu valor de troca às vezes fica acima, às vezes

abaixo do nível equivalente à quantidade de trabalho incorporada neles. A quantidade de trabalho indica somente o ponto ao redor do qual o valor de troca gravita – e não qualquer ponto fixo de valor. Parece-me que essa exceção, também, não é muito levada a sério pelos socialistas que adotam o princípio do trabalho. Com efeito, eles a mencionam, mas tratam-na como uma irregularidade transitória, cuja existência não interfere na grande “lei” do valor de troca. Mas é inegável que tais irregularidades constituem apenas aqueles muitos casos em que o valor de troca é regulado por outros fatores determinantes que não a quantidade dos custos com o trabalho. Seja como for, deviam ter sugerido investigar se haveria, quem sabe, um princípio mais universal para o valor de troca, a que remontassem não apenas as derivações regulares de valor, mas também aquelas derivações que parecem “irregulares”, do ponto de vista da teoria do trabalho. No entanto, procuraríamos em vão por tal investigação entre os teóricos desta escola²².

Agora, como alguém poderia opor-se ao objetivo firmado por Carson? Um critério padrão de progresso em qualquer disciplina científica é que ela produza leis ou princípios de grande generalidade. O epítome de um avanço científico é a substituição da mecânica newtoniana pela relatividade; as equações de Einstein podiam explicar tudo o que as equações de Newton explicavam (pois, a baixas velocidades, aquelas “reduziam-se” a estas), e explicavam fenômenos que as de Newton não explicavam. Sendo assim, alguém pensaria que, para responder a Böhm-Bawerk, Carson teria de demonstrar que a teoria preferida de Böhm-Bawerk não servia para o seu propósito.

No entanto, embora Carson realmente ponha em dúvida a adequação da teoria subjetivista (um tópico que exploraremos abaixo), a sua reação imediata à citação de Böhm-Bawerk acima é a seguinte:

²¹ Não quero dar muita atenção a este ponto; decerto há outros princípios das ciências naturais análogos à concepção de Carson da teoria do valor-trabalho. Apenas chamo a atenção para o fato de que esta escolha da lei da gravidade, em particular, é bastante infeliz.

²² BÖHM-BAWERK *apud* CARSON. *Studies in Mutualist Political Economy*, p. 23.

De fato, esta quarta exceção [ao “princípio do trabalho”] é inteiramente desprovida de substância, a menos que se adote a atitude austríaca posterior, de um ceticismo epistemológico radical em relação à noção de “preço de equilíbrio”. E se, como disse Böhm-Bawerk, o próprio Ricardo admitiu a existência daquela exceção, só podemos deduzir que ele não a considerava um defeito fatal para a teoria do trabalho. Consequentemente, parece que Böhm-Bawerk e Ricardo tinham opiniões diferentes sobre a importância do fenômeno – e assim a verdadeira tarefa de Böhm-Bawerk seria mostrar por que Ricardo estava errado naquilo que constituiria uma teoria adequada²³.

Carson levanta dois problemas distintos nesta resposta. O mais importante é a questão da “adequação” de uma teoria do valor. *Se não houvesse explicação melhor*, então, sim, de certo não seria “fatal” que a teoria do trabalho explicasse apenas tendências de longo prazo, e somente para uma classe limitada de mercadorias; uma compreensão parcial é melhor do que nenhuma. Todavia, o fato de que Böhm-Bawerk conhecia uma teoria *superior*, isenta daqueles defeitos, e que ainda conservava os méritos da teoria do trabalho, basta para provar, naturalmente, a “inadequação” da teoria do trabalho.

Outra questão levantada por Carson é a noção de “preço de equilíbrio”. O leitor moderno precisa ter consciência de que os economistas clássicos (bem como alguns economistas modernos, na tradição de Piero Sraffa (1989-1983)²⁴) tomariam o referido termo com o sentido de *preço de longo prazo*, obtido na ausência de perturbações; é, pois, análogo à ideia misesiana de *preço final*²⁵.

²³ CARSON. *Studies in Mutualist Political Economy*, p. 23-24.

²⁴ SRAFFA, Piero. *The Production of Commodities by Means of Commodities*. Cambridge: Cambridge University Press, 1960.

²⁵ MISES, Ludwig von. *Ação Humana: Um Tratado de Economia*. São Paulo: Instituto Ludwig von Mises Brasil, 2010. p. 300.

Mas isso não é o que alguém como Böhm-Bawerk (ou praticamente qualquer economista moderno) desejaria significar com o termo. Para eles, o preço de equilíbrio é aquele que equipara as quantidades de oferta e procura *a qualquer momento, considerando todas as influências relevantes na oferta e na procura*.

É verdade que mesmo essa noção de equilíbrio é hipotética; o preço de mercado real, em um dado momento, pode não ser o preço de equilíbrio. Também é verdade que muitos austríacos, na esteira de Ludwig Lachmann (1906-1990), questionam a validade de tal constructo hipotético. Mas, quanto aos austríacos que continuam a endossar a noção de preço de equilíbrio (embora admitam que este talvez nunca possa ser alcançado, no mundo real, senão aproximadamente), eles ainda assim permanecem perfeitamente coerentes ao preferir a sua explicação à de Ricardo. Como o próprio Carson admite, a falta de realismo (isto é, o fato de o preço de equilíbrio não igualar exatamente o preço de mercado real, num dado momento) ocorre em ambos os campos. A diferença está na generalidade da teoria: o subjetivista moderno possui uma teoria de preço que procura explicar os preços, sensíveis ao tempo, que se formariam num mercado, caso todas as oportunidades de “puro lucro” fossem aproveitadas. Esses preços de equilíbrio, hipotéticos e oscilantes, incorporariam alterações na procura dos consumidores, interrupções na oferta e todas as outras mudanças, desde que antecipadas, e a teoria aplicar-se-ia também a bens não reprodutíveis.²⁶ Em contraste, a teoria ricardiana tenta explicar apenas o *valor único* do preço

²⁶ A teoria moderna é capaz de lidar facilmente com economias baseadas em matéria-prima (isto é, economias em que não há produção), tais como as que havia nos campos de concentração na II Guerra Mundial. Em seu famoso artigo que trata dos padrões dos preços (de cigarros) no campo e da conformidade destes com as leis de oferta e procura, Radford diz: “É difícil conciliar esse fato com a teoria do valor-trabalho” (RADFORD, R. A. *The Economic Organization of a P.O.W. Camp*. *Economica*, Vol. 12, No. 48 (November 1945): 189-201. Cit. p. 193).

(natural) de “equilíbrio” (a longo prazo) de uma mercadoria, e se aplica somente a bens reprodutíveis. A menos que se demonstre que realmente falta à primeira abordagem algo que a segunda oferece, não resta dúvida de que a teoria subjetivista lhe é superior.

Para o seu mérito, Carson *contesta* a capacidade explicativa (e a verdade empírica) da teoria subjetivista. Uma das principais objeções levantadas por ele é que

ao fazer a escassez e a utilidade dependerem do equilíbrio entre a procura e os “bens presentes”, no momento presente, [a teoria subjetivista] ignora o fator dinâmico. Ao tomar o equilíbrio entre a oferta e a procura num mercado particular, em um momento determinado, como um “instantâneo”, e ao obter valor a partir da “utilidade”, neste contexto, deixa de lado o efeito de curto prazo do preço sobre o comportamento futuro dos atores de mercado: o próprio mecanismo pelo qual o preço aproxima-se do custo, com o tempo²⁷.

Adiante, Carson cita John Stuart Mill, que exprime este ponto com grande clareza:

É, pois, estritamente correto dizer que o valor de coisas cuja quantidade se pode aumentar à vontade não depende (a não ser acidentalmente, e durante o tempo necessário para a produção ajustar-se) da procura e da oferta; pelo contrário, é a procura e a oferta que dependem do valor. Existe uma procura de determinada quantidade da mercadoria ao seu valor natural ou de custo, sendo a ela que a oferta procura ajustar-se a longo prazo²⁸.

Dever-se-ia julgar a pretensa superioridade do “dinamismo” da teoria do trabalho no contexto da discussão que apresento acima; a teoria do trabalho é mais “dinâmica” do que a subjetivista, no sentido de que *só* é capaz de tratar de tendências de longo prazo, ao passo que a teoria subjetivista intenta explicar

a elevação dos preços à vista, em cada ponto no tempo, e *inclusive* o valor desses preços num futuro bem distante. Isso não é, de modo nenhum, o que maior parte das pessoas quer dizer quando se refere a uma teoria como estática e a outra como dinâmica.

Mesmo assim, Carson, seguindo Mill, levanta um problema interessante: Será que os subjetivistas estão deixando de ver a floresta por causa das árvores? Ainda que o teórico do trabalho admita que o preço de mercado é determinado, em qualquer momento, pela oferta e pela procura, se essas forças são, *elas próprias*, ditadas pelo princípio do trabalho, não será então a teoria do trabalho, em certo sentido, mais fundamental?

Não precisamos responder a esta pergunta, pois a sua premissa não é verdadeira. A *procura* (e não a quantidade de demanda), com efeito, independe completamente de quaisquer considerações de custo; Mill demonstra desleixo ao dizer que a procura depende do valor. Para a corrente econômica dominante, a *oferta* é determinada, evidentemente, pelo custo (marginal). Contudo, isso não reduz as coisas ao princípio do trabalho (ou custo); na melhor das hipóteses, demonstra, como Alfred Marshall (1842-1924) insistiria, que é um erro atribuir valor de troca à oferta ou à procura. Para dar uma simples ilustração: suponha que estamos no início de um equilíbrio de longo prazo, em que o preço dos charutos é \$5. De repente, há um grande aumento na procura por charutos (ou seja, a curva de procura move-se para a direita, no gráfico). A menos que a curva de oferta seja perfeitamente elástica²⁹, o novo preço de equilíbrio aumentará para, digamos, \$8. O “princípio do custo” confirma-se aqui, é claro, mas o custo para produzir um charuto não é, em si, independente da procura no mercado, tendo saltado de \$5 para \$8 (devido aos custos marginais mais altos em níveis mais elevados de produção). E note que

²⁷ CARSON. *Studies in Mutualist Political Economy*, p. 26-27

²⁸ MILL *apud* CARSON. *Studies in Mutualist Political Economy*, p. 34

²⁹ Para que Carson não me acuse de atacar um espantalho, deixem-me esclarecer que ele discute a elasticidade. Mas, assim como aquilo que Ricardo admite em relação a exceções a essa lei, aqui também Carson parece não perceber a importância do que admite.

não se trata apenas de um efeito de curto prazo; como explica qualquer livro-texto sobre os fundamentos econômicos, mesmo as curvas de oferta de *longo prazo* podem apresentar inclinação ascendente ou descendente em certas zonas de produção. (De fato, essa é a explicação de livro-texto de por que determinadas indústrias são “oligopólios naturais” ou “monopólios naturais”). Logo, embora seja verdade que a utilidade marginal de um bem pode ser influenciada por considerações de custo (porque fatores de custo podem influenciar na quantidade de um bem), é também verdade que as curvas de procura dos consumidores podem influenciar no custo de produção de uma mercadoria (porque os fatores de demanda podem influenciar na quantidade de um bem).

Além disso, os economistas austríacos consideram a utilidade como o determinante fundamental do preço. Isso porque a curva de oferta não é determinada somente pelos fatos técnicos, “objetivos”, mas depende, ela mesma, de avaliações psíquicas de satisfação por parte dos produtores. Austríacos puristas negam a existência de algo como “custo real”, insistindo em que todos os custos de produção são, de fato, custos de *oportunidade*, definidos como *avaliações* subjetivas de oportunidades perdidas. Logo, o valor subjetivo permeia não apenas o lado da procura, como também o lado da oferta, na determinação de preços. O ponto de partida fundamental da moderna teoria de preço é a noção de *troca*, segundo a qual cada parte abre mão daquilo que ela valoriza menos por aquilo que ela valoriza mais. Este *insight* passa completamente batido por qualquer teoria de preços baseada no custo ou no trabalho.

VI – AS CONTRIBUIÇÕES DE CARSON PARA UMA TEORIA MODERNA DO TRABALHO

Para o seu mérito, Carson reconhece que a crítica de Böhm-Bawerk à teoria do trabalho continha ao menos *alguns* aspectos válidos. Assim, Carson tenta reabilitar a teoria, para

livrá-la da interpretação objetiva³⁰ dada por Marx, e também para incorporar nela o papel da preferência temporal. Nos dois casos, sou obrigado a concluir que as tentativas de reparo movidas por Carson são inadequadas para salvar a teoria.

Examinando o capítulo “*A Subjective Recasting of the Labor Theory*” [“Uma remodelação subjetiva da teoria do trabalho”], fica difícil identificar exatamente o que é a nova teoria de Carson. Ele nega explicitamente, por exemplo, que o valor de troca relativo de duas mercadorias depende da quantidade relativa (independentemente do método de mensuração) de trabalho gasto em sua produção. Até onde eu sei, o que se segue é o melhor resumo da teoria subjetivista do trabalho elaborada por Carson:

Um produtor continuará a trazer seus produtos para o mercado contanto que receba um preço suficiente, em sua avaliação subjetiva, para compensá-lo pela desutilidade envolvida na produção deles. E, por longo tempo, será incapaz de cobrar um preço maior do que essa quantidade necessária, desde que o acesso ao mercado seja livre e a oferta, elástica, pois os competidores entrarão nesse setor econômico, até que o preço se iguale à desutilidade da produção do incremento final da mercadoria³¹.

Exceto pela afirmação de que o “preço se iguala à desutilidade”³², penso que a maior parte dos austríacos concordaria com o modo de sentir expresso acima. Se isso os torna

³⁰ Reconhecidamente imperfeita; ver CARSON. *Studies in Mutualist Political Economy*, p. 87.

³¹ Idem. *Ibidem*, p. 70-71.

³² Há passagens em que Carson parece *basear-se* neste erro, em vez de estar sendo apenas desleixado com a linguagem. Por exemplo, ao criticar a tentativa de Marx de comparar as horas de trabalho de diferentes competências, Carson escreve que “a única maneira de fazer tal redução sem circularidade, mediante as forças de mercado, seria referindo-se a algum aspecto comum tanto ao trabalho ‘complexo’ quanto ao ‘simples’, baseado no qual eles poderiam ser comparados segundo uma escala comum: isto é, a desutilidade subjetiva experimentada pelos trabalhadores (Idem. *Ibidem*, p. 90; itálicos meus)”.

adeptos de uma teoria subjetivista do valor-trabalho, que assim seja. Mas será que as duas frases acima constituem, mesmo, uma *teoria* da determinação dos preços? Poderiam elas substituir a moderna análise da utilidade marginal?

Carson explica, adiante, por que o trabalho é o único custo “real”, ao passo que os demais custos são apenas custos de oportunidade (sendo, portanto, artificiais):

Os próprios marginalistas, tanto os neoclássicos, quanto os austríacos, reconheceram que o trabalho é, num sentido singular, um “custo real” [...]. O único custo envolvido na despesa de um fator que não o trabalho é um custo de oportunidade (os outros usos para os quais ele teria sido empregue, doutra sorte). Mas a despesa com o trabalho é um custo absoluto, independentemente da quantidade disponível. Ou, para ser mais exato, o custo de oportunidade de uma despesa com o trabalho não é, meramente, os usos alternativos do trabalho, mas o *não-trabalho*. O trabalhador aloca o seu tempo não apenas entre formas de trabalho concorrentes, mas também entre o trabalho e o não-trabalho³³.

Devo confessar que nunca achei muito convincente essa suposta singularidade do ato de um indivíduo vender o seu próprio trabalho (em contraposição aos produtos de outro vendedor). Suponha que eu seja dono de uma floresta virgem próxima à minha casa. Penso em todos os diferentes usos que posso dar a ela. Posso desmatá-la e plantar tomates, posso vender a terra para o empreiteiro de um *shopping center*, ou posso, enfim, desistir completamente da “produção” para deixá-la em seu estado natural. Ora, na medida em que eu experimentaria um verdadeiro desconforto físico ao ver homens derrubarem as árvores,

³³ Idem. *Ibidem*, p. 72-73; itálicos no original. Nestas linhas, Carson diz que “o valor de troca de um bem é fruto do trabalho envolvido em sua fabricação; é a desutilidade do trabalho e a necessidade de convencer o trabalhador a oferecer os seus serviços para o processo de produção – fator único entre todos os “fatores de produção” – que geram o valor de troca” (Idem. *Ibidem*, p. 83).

como não seria isso um “custo real”, no sentido em que fala Carson?³⁴ Por outro lado, certos bens (como a cerveja) proporcionam uma satisfação física, enquanto que outros (como um livro-texto de matemática), geralmente, não o fazem. E, no entanto, continuamos a explicar a procura por cerveja e livros-textos referindo-nos à utilidade, ainda que o primeiro caso inclua experiências fisiológicas e o segundo, não. Será então que a cerveja oferece “utilidade real”, em comparação com a “utilidade de oportunidade” do livro?

Em função de sua relevância para a discussão anterior sobre generalidade, não posso deixar de lado este tópico sem antes mencionar o escárnio de Carson em relação ao conceito de custo de oportunidade:

Os subjetivistas [...] trataram como um pressuposto a estrutura existente dos direitos de propriedade sobre os “fatores”, e passaram então a demonstrar como o produto seria distribuído entre tais “fatores”, de acordo com a sua contribuição marginal. Com esse método, se a escravidão ainda existisse, um marginalista poderia, afetando seriedade, escrever sobre a contribuição marginal do escravo para o produto (imputada, é claro, ao senhor de escravos), e a respeito do “custo de oportunidade” implicado no uso do escravo para este ou aquele fim³⁵.

Em relação a isso, tudo quanto posso responder é que sim, Sr. Carson, esta é *precisamente* a maneira como eu explicaria a atribuição de preços aos escravos (ou melhor, o valor do *aluguel* de um escravo; o preço do próprio escravo dependeria da taxa de juros, da expectativa de vida do escravo, se o dono do escravo teria a propriedade de algum descendente dele, etc.). A teoria subjetivista do valor é capaz de explicar preços mesmo sob

³⁴ Para um exemplo diferente, imagine uma viúva forçada a penhorar sua aliança de casamento para escapar à fome. Se isso causa à mulher uma dor “objetiva”, será que pode ser considerado um “custo real” do ato de ela fornecer ao mercado mais uma aliança de casamento?

³⁵ Idem. *Ibidem*, p. 79.

condições que não se conformam com o nosso senso de justiça³⁶. Posso também analisar os efeitos de, digamos, determinada tarifa sobre a venda de carros, não obstante eu julgue as tarifas imorais e ineficientes.

Finalmente chegamos à análise que Carson dedica à preferência temporal. Lembre-se de que uma das objeções de Böhm-Bawerk à teoria do trabalho era que ela ignorava (o que ele chamaria de) o juro originário. Para dar um exemplo simples, o preço de mercado (mesmo no longo prazo) de um vinho de vinte anos será maior do que o de um vinho de dez anos, mesmo que a quantidade de trabalho implicada na produção das duas garrafas seja praticamente a mesma. Portanto, uma abordagem marxista, em que o “total de trabalho” gasto na produção de um bem envolve quantidades objetivas (independentemente do método de mensuração), provavelmente não explica um caso como este³⁷.

Carson lida com o problema ao declarar: “mesmo que o trabalho de hoje seja trocado pelo trabalho de amanhã, com um acréscimo de remuneração, continua sendo uma troca de trabalho”³⁸. Ao que alguém poderia simplesmente perguntar: “Por quê? Por que a troca do produto do trabalho de hoje pelo produto do trabalho de amanhã não seria, de fato, uma troca de produtos?” A seguir, porém, Carson incorre num erro flagrante:

Quando a mão de obra se abstém de consumir hoje para acumular seu próprio capital, a preferência temporal é somente uma forma a mais de desutilidade do trabalho presente, comparado ao trabalho futuro. É apenas mais um fator no “regateio de preços do mercado”, por meio do

qual o produto do trabalho é alocado entre os trabalhadores³⁹.

Mas essa explicação não basta, simplesmente. Aqui, Carson confunde a *utilidade* inferior, vinculada a um produto a ser fabricado, com a *desutilidade* superior de produzi-lo. Embora familiarizado com a crítica de Böhm-Bawerk à teoria da abstinência, em que ele traçou essa distinção com grande clareza, Carson aparentemente não compreendeu o ponto principal do economista alemão⁴⁰. Deixem-me então aplicar o argumento no exemplo do vinho: em que sentido há maior desutilidade em produzir vinho para ser vendido vinte anos mais tarde, em comparação com o vinho que há de ser vendido apenas dez anos mais tarde? Se alguém invade o armazém e rouba determinada garrafa, o produtor “perde” mais se tinha a intenção de vender essa garrafa daí a vinte anos (em comparação com a de dez anos)?

É claro que não. A razão por que o trabalhador que produz uma garrafa de vinho e a vende vinte anos mais tarde recebe três leitões, ao passo que o trabalhador que vende a garrafa dez anos mais tarde recebe somente dois leitões, não é que a primeira garrafa tenha consumido, em sua produção, maior esforço físico (ou desutilidade psíquica em geral). Não, o motivo é que (considerando os números estipulados) os trabalhadores obtêm maior *utilidade* de leitões entregues antes do que de leitões entregues depois, e que (por exemplo) alguém que quisesse vender três leitões, a serem entregues em dez anos, seria capaz de conseguir, *hoje*, apenas dois leitões na troca.

Isto conduz ao meu último comentário sobre o tratamento que Carson dispensa à preferência temporal. Depois de admitir que, mesmo numa sociedade mutualista, os bens atuais seriam trocados, com remuneração adicional, por bens a serem produzidos, Carson escreve: “É tão-somente numa economia capita-

³⁶ Carson também justifica aqueles desvios do valor natural, devidos ao lucro e aos juros, dizendo que estes itens (tirando o papel que o autor confere à preferência temporal) constituem “retornos monopolistas sobre o capital” e que não distorceriam os preços de mercado numa sociedade mutualista (Idem. *Ibidem*, p. 24).

³⁷ A abordagem da utilidade marginal com certeza explica-o facilmente: em primeiro lugar, o vinho mais velho tem sabor melhor e, portanto, os consumidores valorizam-no mais.

³⁸ Idem. *Ibidem*, p. 111.

³⁹ Idem. *Ibidem*, p. 111.

⁴⁰ Idem. *Ibidem*, p. 105.

*lista (isto é, estatista) que uma classe com posses [...] é capaz de se manter na ociosidade, ao conceder os meios de subsistência a produtores, em troca do direito ao rendimento futuro*⁴¹. Fico imaginando o que acontece numa sociedade mutualista se um trabalhador diligente acumula uma grande reserva de bens de consumo e os vende em troca de bens futuros. Não poderia ele viver indefinidamente dos juros? Isso seria proibido, ou será que Carson apenas diz que não aconteceria jamais, na ausência de intervenção estatal?

VII - CONCLUSÃO

Kevin Carson apresenta uma discussão inteligente da teoria clássica do valor, mas fracassa em salvá-la da crítica de Böhm-Bawerk. Há inúmeros defeitos na teoria do trabalho,

nenhum dos quais se aplica à moderna teoria subjetivista. Além disso, tudo o que é verdadeiro na teoria do custo (trabalho) pode ser incorporado à teoria subjetivista do valor.

Ademais, a teoria do valor subjetivo de Böhm-Bawerk e outros não apenas proporcionou uma alternativa melhor à teoria do trabalho, como também, em última instância, possibilitou a explicação não somente de preços *relativos*, mas também dos preços nominais absolutos. (Por menosprezar a utilidade, é difícil conceber uma teoria do custo que pudesse explicar, adequadamente, a elevação *absoluta* dos preços nominais). Inicialmente, tratar dos preços nominais representou uma dificuldade para a teoria do valor subjetivo, mas, nas mãos de Mises⁴² – se me permitem um giro marxista –, essa deficiência aparente da teoria subjetivista foi transformada em sua gloriosa realização. ∞

⁴¹ Idem. *Ibidem*, p. 112.

⁴² MISES. *The Theory of Money and Credit*.