Conceitos fundamentais de *O Capital*

Manual de Economia Política

(Moscovo, 1929)

Lapidus* e *Ostrovitianov

APRESENTAÇÃO

Este texto – obra dos economistas soviéticos Lapidus e Ostrovitianov – foi reeditado em Paris pelos estudantes comunistas da Escola de Direito. A tradução para o castelhano foi feita de colaboração com Anicke Lecorps a partir do texto em francês[1].

Este *Manual de Economia Política* desenvolve os conceitos principais de *O Capital*: valor de troca, valor de uso, trabalho abstracto, trabalho concreto, força de trabalho, valor da força de trabalho, mais-valia, lucro, taxa de lucro, preço de produção, etc.

Para maior clareza da exposição transformámos em escudos alguns exemplos que na versão francesa figuram em moeda russa.

Apesar de este *Manual* não constituir um trabalho de aprofundamento de *O Capital*, dá-nos, no entanto, de forma pedagógica, os principais elementos para uma formação teórica de base.

O *Manual* original compreende ainda uma parte dedicada ao estudo da economia soviética da época em que foi escrito. Uma vez que o nosso objectivo principal é expor os conceitos fundamentais de *O Capital*, julgámos desnecessário publicar a referida parte da obra.

Queremos finalmente sublinhar que este *Manual* é, hoje, impossível de encontrar. Daí a importância que atribuímos a esta publicação.

1 Traduzido finalmente para português por A. Silva. Iniciativas Editoriais, Lisboa, Portugal, Fevereiro, 1976.
Tenha-se em conta que se trata de uma tradução do castelhano, que foi traduzido do francês, que foi traduzido do russo, pelo que poderá conter formulações um pouco distanciadas do original. Permitiram-se, sobre este texto, algumas liberdades, que não são, de maneira nenhuma, da responsabilidade do seu tradutor. Concretamente, procurou-se harmonizar a terminologia e as citações com a tradução de *O Capital*, de Karl Marx, publicada pela Editorial «Avante!»-Edições Progresso, Lisboa-Moscovo, com edição dirigida por José BARATA-MOURA e Francisco MELO. Corrigiram-se pequenas gralhas e introduziram-se dois gráficos, que provavelmente faltariam, em conformidade com *O Capital*.

LIVRO PRIMEIRO

O VALOR REGULADOR DO REGIME DE PRODUÇÃO DE MERCADORIAS

Capítulo primeiro

O TRABALHO, BASE DO VALOR

1. A divisão do trabalho e a propriedade privada, condições prévias do sistema económico baseado na troca. Necessidade da troca.

Ainda hoje, nas aldeias perdidas da União Soviética, é frequente encontrar camponeses que satisfazem as suas necessidades rudimentares unicamente com os meios da sua própria economia: fazem o pão com o trigo ou o centeio que eles próprios semearam; confeccionam o vestuário com os grossos tecidos que as famílias teceram durante longos serões de Inverno, com o linho que eles mesmos cultivaram. Se há que construir uma cabana, o seu cavalo trará ao camponês a madeira que ele terá cortado e que servirá para fazer as paredes; com a palha fará o tecto; apenas recorre ao exterior para que lhe forneçam os pregos e alguns outros artigos menos importantes.

Nas terras distantes do Norte ande vivem os samoiedas e outros povos primitivos, a economia é ainda mais rudimentar. As manadas de renas que vagueiam por aquelas terras desérticas e as focas que os homens vão caçar no mar constituem toda a base da economia: a rena e a foca proporcionam ao samoieda a carne e a gordura para a sua alimentação; a pele da rena fornece-lhe material para o vestuário e para a habitação.

Muito diferente é o espectáculo da grande cidade moderna.

Nela não se encontra um só homem que satisfaça por si mesmo todas as suas necessidades sem ter que recorrer a ajuda exterior; nem um só homem que construa uma casa com materiais que ele próprio haja fabricado, que confeccione a sua roupa e produza os seus alimentos.

Centenas de milhares de homens povoam as grandes metrópoles e cada um deles tem a sua ocupação: milhares de operários metalúrgicos passam toda a sua vida ao torno ou na banca do trabalho, junto das máquinas. Muitos deles nunca foram ao campo e não sabem sequer como lavrar a terra ou ceifar. O mesmo acontece com milhares de outros trabalhadores: alfaiates, pedreiros, carpinteiros, padeiros, motoristas.

Como é possível que cada um, trabalhando na sua especialidade, não morra de fome ou de frio? O que acontece é que vivem numa estreita dependência; trabalham uns para os outros: a tecedeira só pode passar a vida junto ao tear porque o padeiro faz o pão e o pedreiro constrói. É evidente que o padeiro não faz pão só para ele, fá-lo também para a tecedeira, e o pedreiro constrói vivendas para milhares de homens ocupados noutros trabalhos. Se não existisse este laço, a vida seria impossível na sociedade moderna.

Recordemos o que vimos na Rússia durante a guerra civil. Quando um grande número de empresas industriais deixaram de trabalhar e a superfície das terras cultivadas diminuiu no campo; quando os comboios deixaram de funcionar e a relação entre as diferentes economias enfraqueceu – tornou-se impossível ao operário manter-se constantemente na sua banca de trabalho; o ferro que o metalúrgico trabalhava e o carvão que o mineiro extraía não podiam alimentá-los. Quantos operários abandonaram então o seu ofício por esta razão e foram para o campo! Quantos operários começaram a cultivar batatas ou trigo nos arredores da cidade! E quando chegou o Inverno quantos operários e empregados foram para os bosques cortar lenha para se aquecerem!

Em resumo: a vida obrigava os homens a sair dos limites estreitos da divisão do trabalho e a voltar ao estilo de vida do campesinato, que, nas aldeias longínquas, satisfaz todas as suas necessidades pelos seus próprios meios.

Concluindo: *a divisão do trabalho só é possível na sociedade moderna porque os produtores isolados, ocupados em distintos ramos do trabalho, entram em contacto uns com os outros* e oferecem aos trabalhadores das demais especialidades os produtos do seu próprio trabalho.

Quanto mais evoluída é a sociedade, mais profunda é a divisão do trabalho, e quanto mais importante é a relação entre as economias isoladas, mais estreita é a interdependência destas.

Na época actual[2], a divisão do trabalho existe não só entre a cidade essencialmente industrial e o campo que fornece os víveres e as matérias-primas, mas também entre os países. A Rússia é um país essencialmente agrícola, a Alemanha (e ainda mais a Inglaterra) é um país industrial. Compreende-se perfeitamente que a Rússia necessitava da Alemanha e da Inglaterra, que lhe fornecem máquinas e outros produtos industrializados. Compreende-se que a Alemanha necessita do trigo russo. A interdependência destes países manifestou-se sobretudo durante a guerra, quando a Alemanha esteve condenada à fome e vários produtos industrializados faltaram na Rússia.

Mas como se realiza na sociedade moderna a relação entre estas diferentes economias?

Vimos que será bastante fácil organizar esta relação dentro da futura sociedade comunista. Na verdade, não se encontrarão empresas isoladas, independentes umas das outras, e pertencentes a particulares. A sociedade comunista será um todo dirigido por um centro único. Este núcleo dirigente organizará a produção e a repartição. Por exemplo: destinará parte do pão feito pelos padeiros às necessidades dos metalúrgicos que fabricam as máquinas, e vice-versa; mandará fabricar as ferramentas e a maquinaria de que necessitam as padarias mecanizadas.

É possível semelhante relação entre diferentes empresas, dentro do sistema capitalista? Decerto que não. Pois, como já assinalámos, as empresas pertencem a diferentes proprietários privados, e cada um deles ao organizar a sua empresa pensa nos seus próprios interesses, e não nos da sociedade. Dentro dos limites da sua empresa o capitalista é soberano, dispõe dos seus bens como quer: põe a sua empresa a funcionar ou encerra-a, produz uma mercadoria ou outra.

Pensando melhor, e considerando o que dissemos anteriormente, ressalta que o poder «ilimitado» do capitalista é, na realidade, muito limitado. Necessita das outras empresas e dos outros capitalistas, quanto mais não seja para obter os produtos de consumo para ele e para os seus operários e as matérias-primas necessárias à sua fábrica. E os demais capitalistas das empresas que fabricam esses produtos são proprietários que provavelmente precisam do nosso capitalista.

Mas, seja como for, todos consideram, antes de mais nada, os seus interesses particulares, os seus interesses de proprietários.

A relação entre estas diferentes economias, que necessitam uma da outra, mas de entre as quais cada uma constitui um elemento autónomo de propriedade, só pode efectuar-se duma maneira: através da *troca dos produtos no mercado*.

Na economia em que predomina a troca, cada produtor fabrica bens, não com o propósito de satisfazer as suas próprias necessidades, mas sim com o de os lançar no mercado e os trocar por outros produtos de que necessita.

Neste caso os produtos chamam-se *mercadorias* e a economia baseada na sua produção caracteriza-se pela troca.

A economia capitalista é uma das formas de economia baseada na troca. Aqui, reteremos apenas que a ideia de regime caracterizado pela troca é mais amplo que a noção do «capitalismo».

2 Os autores referem-se a 1929. *(N. do E.)*

Um regime baseado na troca, mas que não seja o capitalista, é possível, como veremos mais tarde; em certa medida, pode relacionar-se a economia soviética com esta categoria. A economia mercantil simples, que em caso algum se deve confundir com a capitalista, embora ambos os sistemas se baseiem na troca, relaciona-se também com esta categoria.

Na economia mercantil simples, o produtor de mercadorias é o seu dono e vendedor; na economia capitalista, o dono não é o produtor da mercadoria, mas sim o capitalista que é proprietário de fábricas equipadas e detém os meios de produção. Esta a razão pela qual o capitalista obriga o operário, privado dos meios de produção e dos meios de consumo, a trabalhar para ele.

Já vimos que o objectivo principal do nosso trabalho é o estudo das leis que regem a economia capitalista. *Porém, esta tarefa ficará muito facilitada se começarmos pela economia mercantil simples, e não pela capitalista*.

Só depois de estudar as leis mais elementares da economia mercantil simples poderemos compreender as leis mais complexas da economia capitalista.

2. O preço, regulador aparente da economia baseada na troca

Na economia mercantil simples, como em qualquer outra baseada na troca, o contacto entre os possuidores de mercadorias estabelece-se *no mercado*. Todos os produtores isolados (ou os possuidores) de mercadorias se apresentam no mercado na qualidade de proprietários de mercadorias e só se desfazem dos seus produtos se recebem outros em troca.

Entende-se que cada um dos possuidores de mercadorias ao apresentar-se no mercado como proprietário independente procura satisfazer os seus próprios interesses, ou seja, vender obtendo o maior proveito. Vender bem é receber, em troca das suas mercadorias, a maior quantidade de outros produtos.

Na economia desenvolvida baseada na troca, quando se trocam todas as mercadorias por dinheiro, trata-se (como veremos mais tarde) de receber, em troca, a quantidade de dinheiro. Mas, pergunta-se: poderá o possuidor individual de mercadorias satisfazer o seu desejo e vender pelo preço mais vantajoso?

Embora seja aparentemente «o dono absoluto» das suas mercadorias, o cumprimento da sua vontade não depende apenas dele. O comprador é também um proprietário que dispõe do seu dinheiro como quer e a quem anima o desejo de comprar barato. Além disso, ao lado do nosso comerciante estão outros comerciantes que vendem as mesmas mercadorias. Às vezes chegam poucos compradores e pode acontecer que cada um dos comerciantes não venda todas as suas existências. Daqui nasce a concorrência, que faz com que os possuidores de mercadorias lutem entre si, disputem o comprador e tentem vender mais barato que o seu concorrente.

O mercado converte-se em teatro duma luta incessante entre compradores e comerciantes e entre possuidores individuais de mercadorias.

Só então o proprietário se convence dos estreitos limites do seu poder e da estreita dependência da sua empresa frente a todas as outras que também são propriedades individuais.

Antes de ir ao mercado o proprietário actuava completamente às cegas. Só o mercado pode, pelo preço que fixa, ensinar ao produtor individual de mercadorias o lugar que a sua empresa ocupa no sistema da economia social.

Por exemplo, se o preço das botas sobe muito, significa que se produziram menos botas que as necessárias; se o preço baixa, isso significa que se produziram botas a mais e, por outras palavras, que a não organização do sistema baseado na troca chegou a uma repartição do trabalho entre os diferentes ramos da indústria que não corresponde às necessidades dos homens. Então os produtores de mercadorias entrarão em conta com estas indicações do mercado. No primeiro caso aumentarão

a produção das botas; no segundo caso restringi-la-ão. Assim, o movimento dos preços dirige e regula a economia baseada na troca, e este regulador actua espontaneamente. Os preços que se estabelecem no mercado, embora resultantes da acção recíproca e da luta dos proprietários produtores de mercadorias, não são, no entanto, independentes da vontade de cada um deles com uma força tão irresistível como a das leis da Natureza. Na economia de troca o preço de certas mercadorias pode ser ruinoso para um determinado produtor, mas enquanto as condições que o determinaram continuarem a actuar, nada nem ninguém poderá modificá-lo.

O preço tem um papel tão importante na economia de troca que ao iniciar o seu estudo temos a obrigação de perguntar-nos: de que depende o preço? O que o determina? O que determina este regulador espontâneo da economia de troca?

Trataremos de resolver esta questão.

3. Quais as condições que determinam o preço? Utilidade, oferta e procura

Se entro numa sapataria e peço um par de sapatos, o empregado, sorrindo, oferece-me não um par, mas vários, de forma e qualidade diferentes. Compreende-se que o preço não vai ser sempre o mesmo.

Se o vendedor me pede 120$ por um par de sapatos e apenas 80$ por outro, posso, naturalmente, informar-me da causa desta diferença de preços.

Que responderá o empregado?

Que o primeiro é de melhor qualidade ou que está mais em moda.

Numa palavra, explicará a diferença de preço pela *qualidade* dos sapatos, pelo uso que se pode fazer deles.

É exacta esta explicação? À primeira vista pode parecê-lo.

É certo que poderei usar durante uns anos um par de sapatos de boa qualidade. O outro durará menos. Não será por isto que o primeiro custa mais caro?

Estudemos mais a fundo esta explicação. Consideremos, em vez do preço de dois pares de sapatos, o preço de um par e de outra mercadoria, por exemplo um prato.

Como se sabe, um prato é muito mais barato que um par de sapatos. Vamos admitir que é quatro vezes mais barato. Pode deduzir-se disto que dura menos que o par de sapatos? Certamente que não. Um prato, sobretudo se é metálico, pode durar muitos anos, enquanto um par de sapatos só pode durar algumas temporadas.

A duração de uso de uma mercadoria não é pois um factor decisivo.

Talvez os sapatos sejam mais caros que o prato por serem mais úteis? É possível não utilizar prato e comer a sopa na panela que serviu para a cozer, como ainda fazem alguns camponeses. Pode pedir-se ao vizinho um prato emprestado, mas já não é tão fácil pedir um par de sapatos emprestados ou sair descalço para a rua quando faz frio.

Contudo esta explicação da diferença de preço de mercadorias distintas ainda não é satisfatória. É um facto que o pão é muito mais barato que o diamante, e no entanto o homem precisa muito mais de pão que do diamante. Mais ainda, todos sabemos que certas coisas que nos são muito necessárias são muito baratas, sendo algumas gratuitas, como o ar, a água dum rio, etc. Então, poderemos dizer que os sapatos custam quatro vezes mais que o prato porque nos é quatro vezes mais necessário? Onde encontrar a medida que nos permita expressar em números o grau de necessidade que o homem tem de determinado objecto?

É impossível encontrar este tipo de medida; é menos possível medir a utilidade e a necessidade

que se sente por uma coisa. São noções relativas e muito variáveis.

Suponhamos que duas pessoas entram numa loja para comprar calças: um estudante pobre que teve de pedir umas calças emprestadas para poder sair e ir à loja e um funcionário que já tem um guarda-roupa muito completo, mas que quer comprar um fato novo para estar mais elegante no teatro ou quando for fazer uma visita. Admitamos que ambos escolheram o mesmo par de calças. Qual dos dois tem maior necessidade? Todavia o vendedor pedira o mesmo preço a ambos.

Parece, no entanto, que se pode fazer uma objecção ao que se disse anteriormente. É verdade que não se pode determinar com precisão em que medida um objecto é mais útil que outro, mas pode determinar-se quantas pessoas estão interessadas em comprar um determinado objecto e quantas quererão vendê-lo.

É verdade que não pode determinar-se quantas vezes mais o homem precisa de sapatos de borracha que de pão, mas pode determinar-se quantas pessoas foram hoje ao mercado ou à loja comprar sapatos de borracha e quantos havia à venda. Se, por exemplo, 200 pessoas pediram o n.° 39, havendo apenas 100 pares à venda, só se podem satisfazer metade dos compradores. Isto significa que a procura é maior que a oferta. Se amanhã há 200 pares para 100 compradores, significa que a procura é inferior à oferta.

O preço dos sapatos de borracha e de outras mercadorias não se determinará assim no mercado? Não será pela relação entre a oferta e a procura?

A experiência da vida confirma todas estas reflexões: quando há poucas mercadorias no mercado os preços sobem.

Recordemos a inflação do preço do trigo nas províncias da U.R.S.S. em 1929, durante a *grande fome.* Recordemos as vendas, a preços mais baixos, dos produtos no fim da temporada, quando as necessidades e a procura diminuem.

Todos sabem que o preço do trigo sobe durante o Verão, quando as existências se esgotam e há pouco trigo à venda, no preciso momento em que aumenta a procura, uma vez que muitos camponeses pobres têm de o comprar, e que depois da colheita o preço do trigo baixa rapidamente.

Todo aquele que estuda economia política sabe que a lei dos preços da oferta e da procura faz com que os preços aumentem quando há maior procura[3].

Poderá esta lei satisfazer-nos e fazer-nos declarar que encontrámos finalmente o factor determinante do preço de determinado produto numa sociedade mercantil?

O problema não é tão simples nem acaba aqui. Vejamos o que aconteceria se a lei da oferta e da procura proporcionasse uma explicação totalmente satisfatória do preço dos produtos e das proporções das trocas.

O preço de duas mercadorias em que a oferta e a procura se encontram nas mesmas proporções teria que ser o mesmo. Se, por exemplo, há 1.000 kg de açúcar no mercado quando os compradores só pedem 500 kg e se, por outro lado, há no mercado 100 máquinas de coser para as quais só se podem apresentar 50 compradores, é evidente que no mercado do açúcar e das máquinas de coser a oferta alcança o dobro da procura e que, na hipótese do preço determinado pela oferta e procura, o quilograma de açúcar e a máquina de coser deviam vender-se ao mesmo preço. Porém, nunca acontece assim. E ainda nestas condições a máquina de coser custa bastante mais cara que o quilograma de açúcar[4].

---

3 Se a procura cresce para o dobro e a oferta aumenta na mesma proporção e se as condições não se alteram, o preço não tem de variar; o preço apenas varia quando a procura aumenta em relação à oferta, ou vice-versa.

4 Não é difícil dar-se conta que a hipótese na qual a lei da oferta e da procura basta para determinar os preços pode levar-nos a concluir que o quilograma de açúcar deve custar tanto como a máquina de coser em determinadas condições. Também poderia afirmar-se que a libra de açúcar deve custar tanto como a máquina. Na verdade, o nosso raciocínio

A lei da oferta e da procura pode explicar porque a libra de açúcar custava ontem 32 kopecks e hoje custa 35; porque as máquinas custavam 100 rublos e custam hoje 110; mas esta lei nunca explicará porque o preço das máquinas de coser se expressa em *centenas de rublos,* quando o preço do açúcar se expressa somente em kopecks[5].

A lei da oferta e da procura pode modificar os preços das mercadorias mas não determinar em que proporções se trocam as mercadorias no mercado, se uma por outra, se por dinheiro. As variações dos preços, no mercado, sob a influência da oferta e procura, não ultrapassam, por outro lado, certos limites.

Se, por exemplo, em consequência de uma oferta insuficiente, os preços de determinado produto chegassem a subir demasiado, poderia acontecer que várias pessoas que antes o pediam deixassem de o fazer. Isto pode acontecer não só durante a alta dos preços dos artigos de luxo, que não são indispensáveis, mas também quando sobem os preços dos artigos muito necessários. Todos sabem que, quando a carne é cara, os trabalhadores se alimentam essencialmente de pão; que quando o pão é caro, se alimentam de papas, e que desde há alguns anos a grande maioria dos trabalhadores alemães não come manteiga, mas sim margarina, porque não pode pagar a manteiga.

Uma alta de preços demasiado importante em consequência da procura, da diminuição da oferta, ou por qualquer outra razão, provoca por sua vez uma diminuição da procura até que voltem a baixar os preços.

Da mesmo modo, quando certas mercadorias abundam no mercado e se depreciam, a sua produção passa a ser desvantajosa e pára, o que provoca a diminuição da oferta, enquanto as existências se vão vendendo, e, finalmente, os preços voltam a subir.

Em numerosos casos não são a oferta e a procura que influenciam os preços, mas sim o preço que influencia a oferta e a procura.

Não podemos, por tudo isto, contentar-nos com a explicação do preço pela lei da oferta e da procura, e temos que continuar a investigar.

4. Os gastos de produção

Acabámos de dizer que o produtor deixa de produzir uma mercadoria quando o seu preço de venda se torna desvantajosa ou quando, ao vendê-la, perde.

Como é que se dá conta que a produção de mercadoria é desvantajosa ou deficitária? Evidentemente que é pelo que lhe custam as mercadorias.

Ouçam o comprador no mercado ou numa loja regatear com o comerciante e oferecer-lhe metade do que lhe foi pedido; ouçam o comerciante assegurar que a mercadoria «lhe custa muito mais cara». O alfaiate explica os seus preços pela carestia de vida, pela alta das rendas de casa, etc.

Significa isto que o preço das mercadorias se determina pelos gastos de produção?

Aprofundemos este ponto, ainda que tratando apenas o caso do alfaiate. Recordemos que não se trata de um capitalista que emprega trabalhadores para ganhar à custa do trabalho deles e que estamos perante um pequeno produtor, de um representante típico da economia mercantil simples que vende a roupa que ele mesmo confecciona, para receber em troca os artigos que precisa para o seu consumo.

---

continuaria correcto se disséssemos que há no mercado 2000 libras de açúcar quando apenas se pedem 1000. A relação entre a oferta e a procura no mercado do açúcar seria a mesma que no mercado da máquina de coser. De modo que o preço da libra de açúcar teria que ser o mesmo que o duma máquina de coser.

5 Não consideramos aqui a desvalorização do dinheiro, que tem outras causas, que estudaremos mais adiante. Mas entendemos que, se o valor da moeda baixa dez vezes, o açúcar pagar-se-á em escudos ou rublos e as máquinas de coser em centenas de rublos ou escudos; continuará por explicar as diferentes proporções destes preços.

Como é que o alfaiate determina os gastos de confecção de um fato completo?

Em primeiro lugar, tem que considerar o custo das matérias-primas, preço do pano e do forro, dos botões, das linhas, etc.

Terá de somar os gastos de aquecimento, luz e manutenção geral da oficina de trabalho. Evidentemente, estes gastos não vão entrar totalmente no preço dum fato, mas apenas uma percentagem pequena; se o alfaiate dedicou um dia de trabalho a um fato, o preço deste só incluirá o aquecimento e a luz dum dia. Também tem de incluir o desgaste da máquina de coser. Se a máquina de coser custa 1.000$ e só dá para coser 1.000 fatos, é natural que o desgaste da máquina entre no preço do fato pelo valor de 1$[6].

Mas o próprio alfaiate dedicou um dia inteiro de trabalho à confecção do fato. Tem de se considerar este facto? Certamente que sim. Caso contrário, para que trabalharia? Ele não trabalhou para compensar os seus gastos, mas sim para receber uma remuneração pelo seu trabalho. Quando vende o fato feito, procura, antes de mais nada, receber em troco do produto do *seu* trabalho os produtos do trabalho dos demais. Assim, o preço de um par de calças pode considerar-se da seguinte forma:

Pano …….	160$00
Forro, botões, fio, etc.	20$00
Aquecimento e luz ……..	10$00
Desgaste da máquina	10$00
Trabalho do alfaiate	60$00
	260$00

Será que o alfaiate vai vender as calças por 260$, ou seja, pelo que cobre exactamente os seus gastos? Desde o início tentará vendê-las por mais, mas só poderá fazê-lo se a procura for maior que a oferta. Suponhamos que assim era. O alfaiate conseguirá vender as calças por 300$ em vez de 260$. Já sabemos o que vai resultar daqui: a confecção de calças aumenta no mercado e o preço baixa até 260$. Então a confecção deste artigo será menos proveitosa e diminuirá. Em consequência, haverá novas subidas de preço, etc.

Em resumo: assistimos às variações dos preços em relação às alterações da oferta e da procura. Mas estas variações não se afastam muito do nível determinado pelos gastos de produção e pelo trabalho do alfaiate.

Parece que encontrámos a causa que determina o nível dos preços, pondo de parte as variações provocadas pela oferta e pela procura. A contestação parece evidente. Um par de calças custa trezentas vezes mais caro, por exemplo, que uma libra de farinha, porque a sua confecção exige gastos (em dinheiro e em trabalho) muito mais consideráveis.

Todavia esta resposta não nos satisfaz. Analisemos a noção de gastos de produção. O preço do pano (160$ no nosso exemplo) ocupa um lugar muito importante.

Os gastos em botões, linhas, combustível (para o aquecimento e luz) representam os preços destes produtos. Então, o preço de uma peça de vestuário explica-se, na sua maior parte, pelo preço dos produtos que entram na sua confecção. Mas se os preços de certos produtos se explicam (na maioria dos casos) pelos preços dos outros produtos, não estaremos na mesma? Comparar um preço com outro não será determinar um termo desconhecido por outro também desconhecido e falar para não dizer nada? Não teremos voltado ao nosso ponto de partida?

Observemos, no entanto, que o preço do par de calças só se explica pelo preço das mercadorias

6 Para maior simplicidade, não entremos em conta com os gastos de reparação da máquina.

compradas pelo alfaiate, que seria 200$ para os materiais, e os outros 60$ representavam o valor do seu dia de trabalho.

Então, como se forma o preço do pano e dos demais materiais? Primeiro o pano. Porque é que custa 160$? Temos uma resposta rápida: porque foi necessário, para o confeccionar, por um lado, comprar matérias-primas (a lã) e, por outro, gastos para transformar a lã em pano, certa quantidade de trabalho. Admitamos que o preço da matéria-prima é 100$. De que depende o preço da lã? Uma vez mais, do preço das matérias (digamos o preço da ovelha menos os ossos, a carne e a pele) e do trabalho (tosquia). Mas o preço da ovelha reduz-se, por sua vez, aos gastos de alimentação e manutenção. De modo que, finalmente, podemos reduzir todos os gastos necessários para a produção de todos os materiais a gastos de trabalho. Se continuamos o nosso raciocínio, chegamos, inevitavelmente, a um último termo, no qual só vamos descobrir, para além do trabalho de certas categorias de trabalhadores, materiais que existem já na natureza e que portanto não podem ser considerados como participando nos gastos de produção (na medida em que não se reduzem a trabalho).

E isto é verdade não só para o pano como para todos os demais elementos necessários ao alfaiate.

De maneira que, como os produtores consideram apenas o fabrico de mercadorias e como são, por sua vez, os proprietários e os comerciantes do que produzem, chegamos à conclusão que o nível do preço de um produto, em torno do qual se fazem sentir no mercado variações limitadas, é finalmente determinado pelos gastos de trabalho.

5. Balanço: o trabalho, base do valor. O valor, expressão das relações sociais.

Se fizermos agora o balanço do que ficou dito, podemos retirar as seguintes conclusões:

1. Todos os produtos criados pelo trabalho social, num regime baseado na troca, tomam a forma de mercadorias, isto é, de produtos cujo destino não é o próprio consumo, mas sim a troca.

Para que a mercadoria possa ser trocada no mercado tem de satisfazer certas necessidades ou, empregando a linguagem da economia política, que tenha um *valor de uso*. O produto que não tenha *valor de uso* não será comprado por ninguém e não chegará a ser mercadoria.

2. Qualquer mercadoria nas condições de um sistema de troca mais ou menos desenvolvido é trocada no mercado por uma determinada quantidade de outros produtos através do dinheiro. Cada mercadoria adquire, portanto, um determinado preço expresso em dinheiro.

O preço da mercadoria define-se espontaneamente no processo de luta entre produtores individuais de mercadorias e entre compradores e vendedores. O movimento dos preços no mercado determina a actividade das empresas isoladas e estabelece um certo equilíbrio entre tal actividade e a necessidade dos homens.

3. O valor de uso de uma mercadoria, a sua utilidade, depende das suas propriedades naturais, físicas, químicas, mecânicas, e constitui a condição indispensável da venda, mas não pode, como vimos, explicar a essência do preço, porque o preço estabelece-se no mercado em consequência das relações entre os membros da sociedade baseada na troca; temos de investigar os factores que o determinam, *não nas propriedades naturais da mercadoria, mas sim nas relações entre os homens*.

4. Ao considerar as relações entre os homens, vemos que o preço da mercadoria pode variar segundo a oferta e a procura. Mas a oferta e a procura não explicam o nível em torno do qual oscilam os preços. Desde logo, este nível só pode explicar-se pelos gastos de trabalho necessários para a criação de uma mercadoria. Chama-se-lhe *valor trabalho* ou *valor intrínseco* e é a razão porque dizemos que *o valor trabalho é a base do preço de qualquer mercadoria*.

O nosso raciocínio levou-nos das propriedades naturais da mercadoria, do mercado e da troca até ao trabalho humano.

Todos devem entender que este trabalho humano é a base de toda a vida social. Fazem falta objectos materiais para satisfazer todas as necessidades dos homens, das mais sublimes às mais elementares. Estes objectos não aparecem caídos do céu, é o homem que os produz à custa de um trabalho esforçado.

Mas o homem não trabalha nem vive só no mundo; vive e trabalha em sociedade. No processo de trabalho os homens são dependentes uns dos outros; estabelecem-se entre eles relações de produção (de trabalho).

O trabalho de um indivíduo (ou de uma empresa) acaba por ser deste modo uma parcela do trabalho social. E estas relações têm de assegurar uma tal repartição das partes do trabalho social que a sociedade inteira possa, em conjunto, satisfazer as suas necessidades. A economia baseada na troca caracteriza-se precisamente, como vimos, por uma repartição dos gastos de trabalho, que resulta da troca das mercadorias entre as empresas individuais no mercado, em proporções definidas. A troca das mercadorias não é mais que o processo regulador das relações de trabalho entre os homens, e, como vimos, de uma regulação espontânea, que se efectua pelo movimento dos preços abaixo do seu valor. Durante esta regulação espontânea não é habitual que o preço de um produto corresponda exactamente ao seu valor.

O equilíbrio das relações de produção neste tipo de economia, realizado pela tal regulação espontânea, não é de modo nenhum estável nem definitivo, mas sim extraordinariamente instável e móvel. A lei do valor não deixa, pois, de cumprir a sua função reguladora.

A economia baseada na troca só precisa do valor regulador espontâneo, porque é anárquica e desorganizada.

Portanto, a raiz do valor afunda-se nas relações sociais específicas, tais como as que se criam na economia que analisámos. Ao desaparecerem estas relações, as relações de produção dos homens entre si são submetidas a uma regulação consciente, e a necessidade do valor desaparece.

Nesta perspectiva, o valor intrínseco é bastante diferente do valor de uso. A alteração das relações sociais não modifica o valor de uso. O açúcar fabricado num regime capitalista não perde nenhuma das suas propriedades em consequência da revolução e do estabelecimento de um regime socialista.

6. Trabalho concreto e trabalho abstracto

Na economia baseada na troca, as mercadorias trocam-se, em geral e na maior parte, segundo o valor trabalho, quer dizer, segundo a quantidade de trabalho necessário à sua produção.

Mas as mercadorias trocadas, longe de serem uniformes, são muito diferentes: ninguém troca sapatos iguais. Pois bem, se se trocam sapatos por pano, deve comparar-se o valor de trabalhos diferentes: o trabalho do sapateiro com o do tecelão. Estes dois trabalhos são totalmente diferentes. O sapateiro usou tesouras, martelo, agulhas, etc.; o tecelão trabalhou com o seu tear. As matérias-primas, os movimentos, tudo é diferente.

O trabalho de um e de outro revestiu formas diferentes, porque estiveram ocupados a produzir artigos de valor de uso diferente. Mas os sapatos e o pano, uma vez no mercado, tornam-se equivalentes; o trabalho do sapateiro compara-se, isto é, assimila-se ao do tecelão. Compreende-se, pois, que as diversas particularidades concretas das várias formas de trabalho tenham de ser eliminadas.

Os trabalhos dos diferentes ofícios, isto é, os trabalhos dos produtores de diferentes valores de uso, só se podem comparar entre si porque têm, do ponto de vista da economia de troca, algo em comum; todas as variedades de trabalho podem reduzir-se a um trabalho geral, a um gasto de energia humana, independentemente da forma que este gasto de energia tome em cada caso.

Esta regra é fácil de compreender, se recordarmos o que dissemos anteriormente acerca do grau

mais ou menos vantajoso de tal ou tal ramo de trabalho.

Se doze horas de trabalho de um sapateiro valessem menos, no mercado, que doze horas de trabalho de um padeiro, uma parte dos sapateiros deixaria o seu ofício. Os jovens que se preparam para iniciar a aprendizagem de sapateiros prefeririam entrar para as padarias. Torna-se evidente que o sapateiro e o aprendiz não se interessam pelo trabalho concreto, nem pela produção dos sapatos em particular, mas sim pelo trabalho em geral, isto é, pelo trabalho produtor de valor que lhes permite trocar com os outros produtores de mercadorias e receber destes as mercadorias de que necessitam em condições vantajosas.

Esta igualdade das diferentes formas de trabalho só pode resultar da troca. Na sociedade pré-capitalista, quando as trocas estavam pouco desenvolvidas, diversas ocupações (formas de trabalho) eram consideradas vergonhosas e inconcebíveis. Mas hoje em dia o capitalista e o pequeno capitalista consideram qualquer trabalho digno de respeito, se permite ao homem «ganhar o seu pão honradamente». Esta apreciação considera o trabalho sob a forma geral, independentemente dos seus aspectos particulares, isto é, como criador de valor.

O trabalho considerado na economia de troca, sob o ponto de vista do gasto de energia humana, chama-se *abstracto*, o trabalho considerado sob o ponto de vista da forma como se gasta a energia chama-se *concreto*. O trabalho abstracto cria o valor, o trabalho concreto cria valor de uso.

É necessário observar que qualquer trabalho pode ser considerado sob estes dois aspectos. Assim, o trabalho do alfaiate é concreto e abstracto. Se não fosse concreto, não poderia produzir mercadorias com um determinado valor de uso. Ora bem, o valor de uso é necessário para fazer do produto do trabalho uma mercadoria. Além disso, para a troca é necessário que existam na sociedade várias formas concretas de trabalho, pois a troca só é possível entre valores de uso diferentes. Mas logo que o fato feito pelo alfaiate é trocado por sapatos, torna-se inevitável a comparação dos seus respectivos valores e o trabalho do alfaiate aparece então como trabalho geral, sob a forma abstracta. Pode dizer-se o mesmo do trabalho do escritor ou do pedagogo; tais formas de trabalho também podem ser tomadas sob o ponto de vista de trabalho abstracto, criador de valor intrínseco, ou, sob o ponto de vista de trabalho concreto, criador de valor de uso.

É necessário que nos compenetremos desta ideia, pois é frequente que os que iniciam o estudo da economia política pensem que só o trabalho que produz objectos materiais pode ser considerado concreto, enquanto que o trabalho intelectual seria trabalho abstracto.

7. Trabalho individual e trabalho socialmente necessário

Portanto, determina-se o valor de uma mercadoria pelo trabalho abstracto. Mas se comparamos as diferentes formas de trabalho, pondo de lado as particularidades concretas, precisamos de uma unidade de medida que nos permita avaliar a quantidade de trabalho empregado na produção de uma determinada mercadoria. *Esta unidade de medida é-nos fornecida pelo tempo*.

O produto de doze horas de trabalho do sapateiro tem o mesmo valor que o produto de doze horas de trabalho do padeiro.

Segundo parece, quanto mais tempo é necessário para produzir uma mercadoria, mais valor adquire.

Porém esta conclusão pode parecer extraordinária.

Se de facto se admite que o valor de uma mercadoria é determinado pelo tempo dedicado à sua produção, resulta então que quanto mais preguiçoso e desajeitado é um operário, mais tempo leva a produzir a (tal) mercadoria e mais valor cria.

Vejamos o que vale este argumento. Uma tecedeira confecciona um par de meias em seis horas, enquanto outra confecciona o mesmo par em quatro horas, e uma terceira em duas horas. Depende, por um lado, da máquina e dos materiais da trabalhadora e, por outro lado, da sua habilidade e da

intensidade do seu trabalho.

Com as meias prontas, as tecedeiras vão vendê-las no mercado. Calculando a hora de trabalho a 4$, conseguirá uma tecedeira vender as suas meias por 24$, enquanto a outra as venderá por 16$ e a terceira por 8$? Pode ser que a primeira tente obter pelas suas meias um preço correspondente ao gasto de tempo, ou seja, 24$. Mas se o conseguir, as outras que produzem mais barato não deixariam de pedir um preço tão vantajoso. Então a maior parte das tecedeiras venderiam as suas mercadorias por valor superior ao valor intrínseco. A produção de meias aumentaria, o equilíbrio perdia-se e o preço das meias acabaria por cair. Em consequência disto, é evidente que, nas condições de equilíbrio social, a procura corresponde à oferta (e só neste caso é que a nossa hipótese da venda das meias pelo seu valor intrínseco é correcta), e o valor de um par de meias no mercado tem de se estabelecer abaixo de 24$. Quererá isto dizer que as meias vão ser vendidas pelo preço correspondente ao menor gasto de trabalho, quer dizer, duas horas (8$)? Não, porque a procura corresponde à oferta, e não é possível satisfazer o mercado com as meias produzidas em duas horas. O preço das meias será então superior a 8$. Portanto, o valor das meias não se estabelecerá nem pelo trabalho da melhor tecedeira nem pelo trabalho da pior. Dum modo geral, *o valor da mercadoria não pode determinar-se pelo trabalho individual*, ou pelo de certas empresas, mas sim pelo *trabalho médio*, sob o ponto de vista da sociedade em geral, necessário à produção de meias, *trabalho médio socialmente necessário*.

Este trabalho socialmente necessário para a produção das meias depende da quantidade das tecedeiras existentes na sociedade, do rendimento do seu trabalho e da quantidade de mercadorias que lançam no mercado.

Admitamos que actualmente há cento e dez tecedeiras que vendem meias. Vinte delas vendem vinte pares cada uma, gastando duas horas para produzir um par. Trinta vendem dez pares, nos quais gastaram quatro horas por par. As outras sessenta vendem cinco pares cada uma, aos quais dedicaram seis horas de trabalho por par.

Como é que se determina, neste caso, o tempo de trabalho socialmente necessário à produção de um par de meias? Para que todas as meias se vendam devemos supor que a sociedade está em equilíbrio, ou seja, a oferta corresponde à procura:

20 tecedeiras oferecem 20 pares de meias, num total de 400 pares

30 tecedeiras oferecem 10 pares de meias, num total de 300 pares

60 tecedeiras oferecem 5 pares de meias, num total de 300 pares

Total 1.000 pares

Há mil pares de meias no mercado. Descontemos o tempo de trabalho que a sua produção custou ao conjunto das tecedeiras:

400 pares a 2 horas o par, isto é: 800 horas

300 pares a 4 horas o par, isto é: 1.200 horas

300 pares a 6 horas o par, isto é: 1.800 horas

Total 3.800 horas

Portanto, a produção dos mil pares de meias necessárias à sociedade exigiu três mil e oitocentas horas de trabalho, o que dá, como termo médio, por cada par 3.800 : 1.000 = 3,8 horas. Este tempo 3,8 horas (ou 3 horas e 48 minutos), será o tempo socialmente necessário para produzir um par de meias, e o valor de um par de meias será 7$60 escudos, se se paga 2$ por hora, e 15$20, se, como supusemos anteriormente, cada hora de trabalho for paga a 4$.

Determinar o tempo de trabalho socialmente necessário pelo termo médio aritmético entre o

trabalho individual da empresa que tem o maior rendimento e o da empresa que tem o rendimento menor seria um erro: se tivéssemos somado seis horas e duas horas e depois dividíssemos por dois, o termo médio dava-nos quatro horas. O valor social de um par de meias determina-se pela média dos valores individuais (de gastos individuais de trabalho) de todos aqueles que produzem meias na sociedade. Se as meias produzidas em seis horas fossem duas vezes mais numerosas, o tempo de trabalho socialmente necessário teria sido maior. Neste caso é fácil fazer o cálculo: tínhamos no mercado mil e trezentos pares de meias produzidas em cinco mil e seiscentas horas, e o trabalho socialmente necessário à produção de um par tinha sido 5.600 : 1.300, isto é, 4,3 horas.

Portanto, o trabalho socialmente necessário determina-se pela técnica média na sociedade, pelos costumes médios e qualidades do trabalhador, e também pelas condições médias de trabalho[7].

Mas a técnica na sociedade, os hábitos do trabalhador e as condições do trabalho não são normas fixas, invariáveis, determinadas de uma vez por todas. A técnica, já o sabemos, evolui, e as condições de trabalho do trabalhador, os seus conhecimentos profissionais, o seu grau de cultura, modificam-se. O tempo de trabalho socialmente necessário para a produção de determinada mercadoria modifica-se com estes factores.

A introdução de uma máquina nova e o aumento do rendimento do trabalho que provoca só pode influir no tempo de trabalho socialmente necessário se esta inovação é mais ou menos divulgada. Se um produtor de mercadorias, seja uma tecedeira, introduz na produção uma máquina nova que aumenta o rendimento do trabalho e diminui outro tanto o trabalho individual necessário à produção de uma unidade de mercadoria, ou se a tecedeira que utiliza a nova máquina faz um par de meias numa hora, enquanto for a única a trabalhar com a nova máquina, o tempo de trabalho socialmente necessário quase não sofrerá alteração, pois só produzirá uma pequena quantidade de meias em comparação com o conjunto da produção desta indústria, e o tempo que economiza acaba por se perder na massa do tempo das demais tecedeiras.

Como o seu tempo individual é inferior ao tempo de trabalho socialmente necessário pelo qual venderá as meias, é evidente que a introdução da nova máquina lhe trará grande vantagem. Toda a diferença entre o tempo de trabalho socialmente necessário e o tempo de trabalho individual irá para o seu bolso. Esta é uma das razões por que em toda a economia de troca (a economia capitalista, inclusive) os proprietários individuais tentam introduzir na produção novas máquinas e manter em segredo os progressos técnicos, para que o seu emprego não se generalize[8].

Quando a nova máquina é utilizada por um número bastante grande de produtores de mercadorias, o rendimento do trabalho social ressente-se; o valor individual da mercadoria não é o único a baixar, o tempo socialmente necessário diminui também e o preço cai em consequência da baixa do valor.

Compreende-se que qualquer produtor de mercadorias tente introduzir novas técnicas. Durante algum tempo retirará disso algum lucro até ao momento em que o emprego destes progressos se generalize; então o produtor de mercadorias procurará outros progressos, que também se generalizarão, e a mesma história voltará a começar.

Na economia mercantil simples este desenvolvimento da técnica não é possível, já que qualquer inovação exige gastos consideráveis, e o artesão (ou o camponês) não dispõe dos recursos naturais. Só depois da passagem ao modo de produção capitalista é que o aumento de rendimento do trabalho pode desenvolver-se e trazer a baixa dos preços.

---

7 A palavra «média» deve entender-se no sentido em que a empregámos até agora, quer dizer, considerando a quantidade de mercadorias lançadas no mercado, em condições de equilíbrio, por empresas que dispõem de diferentes técnicas.

8 O melhor conhecimento das empresas que possuem a técnica mais evoluída aplica-se de novo, pelo facto de o produtor das mercadorias gastando menos trabalho que os seus competidores poder vender os produtos mais baratos e triunfar na competição, ao mesmo tempo que consegue maiores lucros. Mais adiante voltaremos a mencionar os progressos técnicos.

No século XVIII a fabricação do aço a partir do mineral de ferro[9] com o processo do fogão demorava três semanas. A introdução de um processo novo em fins do século XVIII diminui este tempo para metade e, finalmente, o processo Bessemer empregado a partir da metade do século XIX necessita de quinze a vinte minutos para transformar o mineral em aço.

A produção do alumínio oferece-nos um exemplo ainda mais surpreendente. Como a sua extracção era muito difícil, o alumínio custou muito mais caro até meados do século XIX.

Custava oito a dez vezes mais caro que a prata. Actualmente é um dos metais mais correntes e mais baratos. A electricidade, ao permitir extraí-la, em grandes quantidades, da argila onde se encontra, facilitou muito a sua produção.

É fácil compreender que se o segredo do processo eléctrico na extracção do alumínio pertencesse a um capitalista, cuja produção representasse uma pequena parte da produção total de alumínio, o tempo socialmente necessário para esta indústria quase não variaria e o preço do metal não teria diminuído tanto.

Este exemplo demonstra bem a impossibilidade de explicar o preço pelo mecanismo da oferta e da procura. Se o consumo do alumínio aumentou oito mil vezes nos últimos trinta anos, a causa da diminuição do preço deste metal não se encontrará nas relações entre a oferta e a procura. Pelo contrário, o aumento da procura é o resultado da diminuição do preço, cuja causa primeira é a baixa de valor (diminuição do tempo de trabalho socialmente necessário à produção).

8. Trabalho simples e trabalho complexo

Ao tentar estabelecer o valor de mercadorias comparando o tempo de trabalho gasto pelos homens que exercem diferentes profissões, e reduzindo este tempo de trabalho ao tempo socialmente necessário, deparamos com uma dificuldade: teremos direito a igualar a hora de trabalho do operário não especializado à do torneiro ou do escritor?

Se assim fosse, o número de torneiros iria diminuindo e todas prefeririam o trabalho não especializado. Não é difícil perceber porquê. O operário qualificado deve dedicar muito tempo à aprendizagem do ofício de torneiro.

O aprendiz não é o único a gastar o seu tempo, o mestre que o ensina gasta tempo também. Valeria a pena gastar tanto trabalho para depois ser remunerado como operário não especializado, que não dedicou qualquer energia, qualquer recurso, a uma aprendizagem prévia?

É evidente que se trabalhos tão diferentes fossem estimados pelo mesmo valor, o equilíbrio social romper-se-ia. Só um número pequeno de trabalhadores estaria interessado em aprender o ofício de torneiro. O número de torneiros diminuiria, o desenvolvimento do trabalho em metais pararia, o que acarretava a suspensão do desenvolvimento da indústria metalúrgica. Além disso, as outras indústrias ressentir-se-iam também, pois os alfaiates não poderiam comprar mais máquinas de coser, os camponeses não teriam arados, debulhadoras, etc.

Portanto, o equilíbrio só poderia ser restabelecido se o valor do produto do trabalho não qualificado se estabelecesse abaixo do valor do produto do trabalho qualificado.

Daqui em diante é fácil compreender como se comparam estas duas formas de trabalho: trabalho simples e trabalho complexo. Tomemos como unidade uma hora de trabalho simples, isto é, que não exige preparação. Suponhamos, ao avaliar o trabalho do torneiro, que trabalhou como operário

9 Chama-se *mineral* ao ferro que contém certa quantidade de carbono que é necessário destruir para que o mineral se transforme em aço. No fogão, o mineral em fusão decantava-se várias vezes pelo contacto com o oxigénio do ar, até que a quantidade de carbono descia ao ponto desejado. Na oxigenação, o mineral é desfeito num forno especial, o carbono queima-se na superfície da massa incandescente. No forno de Bessemer, o mineral incandescente entra em contacto com o ar não apenas na superfície, mas em toda a massa, atravessada por correntes de ar. O processo de combustão do carbono acelera-se e realiza uma economia de combustível.

qualificado dos vinte aos quarenta e cinco anos, ou seja, durante vinte e cinco anos. Suponhamos que tenha tido um período de quatro anos de aprendizagem: durante estes quatro anos um velho operário dedicou um quarto do seu tempo à formação e instrução do aprendiz.

No total foram dedicados à aprendizagem cinco anos, quatro do aluno e um do mestre. Logo, vinte e cinco anos de trabalho do torneiro exigem cinco anos de preparação, e a cada ano de labor corresponde um quinto de um ano de aprendizagem. Compreende-se que o trabalho do torneiro criará um valor um quinto mais elevado que o valor do produto do trabalho de um operário não qualificado: a uma hora do seu trabalho complexo corresponde uma hora e doze minutos de trabalho simples[10].

Pois bem, se consideramos o trabalho mais qualificado, que exige uma preparação especial – o dos engenheiros, por exemplo –, a comparação com o trabalho simples será ainda mais complicada: haverá que ter em conta a necessidade de incluir na avaliação do trabalho do engenheiro não só o trabalho empregado para a sua instrução, mas também o trabalho dedicado aos estudantes que não puderam terminar os seus estudos.

Se assim não fosse, o equilíbrio social romper-se-ia de novo: como é impossível prever, no momento de admissão às escolas superiores, quais os estudantes que vão terminar os estudos e chegar a ser bons engenheiros, «os alunos dedicar-se-ão a uma profissão na qual apenas a terça parte deles alcançará a meta, só se o aumento de valor dos produtos da profissão de que se trata compensa as perdas de trabalho inevitáveis, em certa medida»[11].

Seria um erro deduzir daqui que as obras de um pintor célebre se pagam caro porque o seu valor compreende o trabalho de muitos pintores que não chegaram a nada.

Também aconteceu que cada uma destas obras é única no seu estilo e não pode ser repetida. Ora bem, o valor duma mercadoria (produzida hoje ou há um ano, não importa) determina-se pelo trabalho necessário para a criar, ou mais exactamente, para a criar de novo nas condições actuais. O preço das mercadorias que não podem voltar a ser criadas, e cuja produção não se pode regular pela troca, não depende imediatamente do valor.

Portanto, o trabalho do engenheiro é ainda mais complexo que o do torneira; mas pode, de qualquer modo, ser expresso em unidades de trabalho simples, tal como o trabalho do torneiro.

Esta redução do trabalho complexo ao trabalho simples não se faz antecipadamente nas oficinas das empresas ou noutra parte qualquer. Isto aconteceria num regime socialista, mas na sociedade capitalista, e em geral na economia baseada na troca, a redução de trabalho complexo a trabalho simples só se produz espontaneamente através da troca, por meio do valor.

É ao acaso e com rupturas constantes de equilíbrio que o valor do produto do trabalho qualificado se estabelece nestas sociedades, e só assim se efectua a redução do trabalho complexo em trabalho simples.

---

10 Recordemos que, por agora, estamos a tratar duma economia mercantil simples, na qual o operário sem qualificação e o torneiro oferecem no mercado, eles próprios, o produto do seu trabalho. O valor do produto do trabalho do operário não especializado e do torneiro não deve confundir-se com o salário que estas duas classes de trabalhadores recebem num regime capitalista quando vendem, não o produto do seu trabalho, mas sim a sua força de trabalho. Já indicámos, e voltaremos a ele mais adiante, que o trabalho do operário é uma coisa e o valor da sua força de trabalho (e o seu preço, o salário) é outra. O salário do torneiro determina-se pela quantidade de produtos necessários à manutenção da sua força de trabalho, pelo número de torneiros sem trabalho, pela procura de mão-de-obra, etc. O mesmo acontece com o salário do operário sem qualificação. As relações entre um e outro podem ser muito diferentes das relações entre os valores dos produtos do seu trabalho.

11 I. ROUBINE, *Ensaio sobre a teoria de Marx*; LIOUBIMOV, *Curso de Economia Política* (em russo).

Capítulo segundo

A FORMA-VALOR E O DINHEIRO

1. A forma-valor, noção geral

Sabemos que o valor de cada mercadoria se determina pela quantidade de trabalho simples socialmente indispensável à sua produção. Mas sabemos também que não basta ter-lhe dedicado trabalho para que um produto tenha valor. Também é preciso que se encontre no mercado frente a outro produto e que este se transforme pela troca na encarnação material das relações de trabalho dos homens entre si, sem o que o produto do trabalho teria apenas um valor de uso e nenhum valor intrínseco. Se o camponês vai ao mercado com o seu centeio, este centeio só expressa o seu valor quando o camponês o troca por determinada quantidade de outras mercadorias, por exemplo fósforos. Além disso, se a outra mercadoria pela qual se expressa o valor do centeio não existisse, o problema do valor do centeio não se poria. Assim como o homem não conheceria o seu próprio aspecto se não se encontrasse com outros homens, seus semelhantes, ou se não se visse ao espelho, do mesmo modo nenhuma mercadoria pode determinar o seu valor se não se encontra com outras mercadorias.

A economia de troca é feita de tal modo que o valor de uma mercadoria que depende da quantidade de trabalho que esta materializa não pode expressar-se clara e directamente através da quantidade de horas e minutos que foram necessários para a produzir.

O valor de uma mercadoria *só pode expressar-se através de uma determinada quantidade de outras mercadorias.*

O camponês que vai vender o seu centeio ao mercado não pode saber antecipadamente quantos agricultores mais irão vender centeio e quanto trabalho individual gastaram na sua produção. Pois bem, a medida do trabalho socialmente necessário depende da quantidade de mercadorias produzidas e destinadas à troca, e do trabalho individual de todos os produtores.

Torna-se ainda mais difícil estabelecer o trabalho socialmente necessário quando se trata duma mercadoria que é o produto do trabalho de vários trabalhadores e em que cada um participou na formação do valor do produto. Recordemos o exemplo do fato, cujo preço não foi somente determinado pelo trabalho do alfaiate, mas também pelo do tecelão que fez o pano, pelo do camponês que cuidou das ovelhas, pelo do metalúrgico que fez a máquina de coser e pelo de muitos outros trabalhadores.

Finalmente, como já referimos, a economia baseada na troca é uma economia desorganizada que não tem nenhum regulador das relações sociais de produção e que não se preocupa, portanto, em anotar os gastos de trabalho.

Somente depois do encontro do centeio com os fósforos, no mercado; somente depois de a concorrência ter estabelecido, por exemplo, que uma libra de centeio pode trocar-se por duas caixas de fósforos se pode dizer que o centeio conheceu, por meio dos fósforos, como num espelho, o seu próprio valor e que o trabalho socialmente necessário materializado em duas caixas de fósforos e numa libra de centeio é equivalente.

Esta expressão do valor de uma mercadoria com a ajuda doutra mercadoria chama-se *forma-valor*. A mercadoria que tentar expressar-se noutra mercadoria, a libra de centeio do nosso exemplo, aparece sob a *forma-valor relativa*, a mercadoria que a reflecte de algum modo, que lhe serve de medida, constitui a chamada *forma de equivalente*. Esta forma de equivalente encontra-se, no nosso exemplo, representada pelas duas caixas de fósforos que equivalem a uma libra de centeio. A expressão do valor de uma mercadoria através de outra pode representar-se por uma equação:

1 libra de centeio = 2 caixas de fósforos.

As mercadorias que constituem os dois membros desta equação são dois valores de uso distintos, provindos de propriedades físico-químicas totalmente diferentes, e que satisfazem diferentes necessidades. É a condição necessária para que o valor encontre realmente a sua expressão, a sua forma. Se, de facto, pensássemos em determinar o valor do centeio com a ajuda de outro centeio parecido, o que obteríamos? Uma libra de centeio vale uma libra de centeio. Esta expressão não faria sentido e não poderia, de modo algum, expressar o valor do centeio.

Portanto, as formas relativa e de equivalente do valor têm de ser constituídas por valores de uso diferentes. Compreende-se que o trabalho concreto gasto para as produzir tem de ser diferente também.

Mas se assim é, se o centeio e os fósforos são valores de uso diferentes, para a produção das quais se gastaram diferentes formas de trabalho, então porque é que podemos colocar o sinal de equivalente entre eles? Porque apesar das maiores diferenças, estas duas mercadorias têm em comum uma certa quantidade de trabalho abstracto socialmente necessário. As duas mercadorias que dão origem à forma «valor» são simultaneamente distintas e parecidas. Se não fossem diferentes, a criação da forma-valor também seria impossível. Mas sem uma semelhança entre elas, a criação da forma-valor também não seria possível, pois não se podem comparar duas coisas que nada têm em comum. Podemos representar por libras e quilos todas as farinhas, porque as farinhas e as medidas que expressam o seu peso físico têm precisamente esta propriedade em comum: o peso. Do mesmo modo, o valor da farinha pode medir-se em caixas de fósforos, porque estas, tal como a farinha, têm um valor.

Existe, é certo, uma diferença fundamentalmente entre o peso e valor: o peso é uma propriedade natural inerente à farinha e aos fósforos, enquanto o que há de comum entre o centeio e os fósforos considerados como mercadorias e que nos permite comparar os seus valores, já o dissemos, não está neles mesmo, mas sim nas relações dos homens que os produziram e os trocam. Se estas relações não existissem, o próprio valor desapareceria, com todas as formas que o expressam.

Notemos também (o que está subentendido no que já dissemos) que a relação de quantidade pela qual uma mercadoria se considera equivalente a outra não é constante. Se, por exemplo, o rendimento do trabalho social das fábricas de fósforos duplica, o valor de uma libra de centeio já não será de duas caixas, como anteriormente, mas sim de quatro. Se, pelo contrário, a produção do centeio exige menos de metade do trabalho que exigia, o valor da libra de centeio seria equivalente a uma caixa de fósforos. Naturalmente, pode ocorrer que ambas as mercadorias sofram a mesma modificação de valor; neste caso a forma-valor que exprime de alguma maneira a relação entre os valores manter-se-á sem alteração.

2. Desenvolvimento da forma-valor. As três formas-valor.

Não considerámos até agora mais que uma forma-valor, na qual cada mercadoria só pode exprimir o seu valor noutra mercadoria: o centeio só encontrava valor equivalente em fósforos. Considerámos, é certo, uma libra de centeio como a forma-valor relativa e as duas caixas de fósforos como forma de equivalente, o que era bastante convencional e unilateral. Se o possuidor de centeio só vê nos fósforos a forma de equivalente, o «espelho» em que o centeio deve reconhecer o seu valor, o possuidor dos fósforos considera duas caixas de fósforos como um valor relativo do qual a libra de centeio será a forma de equivalente, isto é, a medida com que os fósforos definirão o seu próprio valor. É naturalmente justo. Mas não deixa de ser verdade que, neste caso, cada mercadoria se opõe a uma única mercadoria pela qual expressa o seu valor. Karl Marx denomina esta forma-valor a *forma-valor simples ou acidental*. Mas, na realidade, a expressão do valor não termina com ela.

O desenvolvimento das trocas faz com que uma mercadoria se encontre não apenas com uma, mas com um grande número delas. A libra de centeio que hoje se troca por duas caixas de fósforos trocar-se-á amanhã por 2/3 de libra de petróleo ou por 1/10 duma vara de tecidos. Quando uma mercadoria se encontra com um grande número de outras, reconhece o seu valor em diferentes

«espelhos» e obtém-se toda uma série de formas-valor simples:

a) 1 libra de centeio = 1/2 libra de papas;

b) 1 libra de centeio = 2/3 de libra de petróleo;

c) 1 libra de centeio = 1/10 de vara de tecidos.

À medida que vai crescendo o número de mercadorias com que se encontra a libra de centeio, e que lhe servem para exprimir o seu valor, vai crescendo o número das formas-valor simples. Mas uma vez que uma mercadoria expressa o seu valor em muitas outras, pode-se expressá-lo assim:

1/2 libra de papas;

1 libra de centeio = 2/3 de libra de petróleo;

1/10 de libra de vara de tecidos.

Diferentes formas-valor simples levam-nos assim a uma nova forma-valor chamada *forma-valor total ou desdobrada.*

Não é difícil compreender que, apesar desta forma-valor ser mais complexa que a primeira, isto é, apesar de uma forma-valor relativa se expressar aqui em várias formas de equivalentes, a sua essência é a mesma que na forma-valor simples da qual nasceu ao desenvolver-se; também aqui a forma de equivalente tem de representar outro valor de uso; do mesmo modo, aqui a equação só é possível porque todas as mercadorias que entram nela representam trabalho humano abstracto, trabalho socialmente necessário; aqui, finalmente, o mais importante é que a expressão do valor de uma mercadoria noutra não é mais que a expressão material de certas relações de trabalho existentes entre os homens.

A diferença entre as formas-valor simples e total do valor consiste em que a forma-valor total exprime de maneira muito mais clara que a forma-valor simples a transformação de qualquer trabalho concreto num trabalho abstracto, de algum modo indiferente, criador de valor, o trabalho característico da economia baseada na troca: o trabalho do camponês que semeou o centeio não só se compara com o trabalho do fabricante de fósforos (ou do químico), mas também com o trabalho de um número infinito de homens (o trabalho do agricultor, do químico, do jardineiro, do mineiro e de muitos outros) que aparece no mercado como num crisol único. Pode ver-se como o mercado associa e reúne todas as formas particulares de trabalho num trabalho social único.

Mas a expressão do valor não se limita a estas formas-valor simples e totais. A forma-valor total ao desenvolver-se transforma-se numa forma-valor mais elevada, a *forma-valor geral*.

Já na forma-valor total ou desdobrada se manifesta fortemente a tendência para reduzir todos os aspectos particulares do trabalho social a uma unidade determinada. Mas ainda não há uma unidade completa. Cada mercadoria expressa o seu valor noutras mercadorias distintas. Uma libra de centeio corresponde a quantidades determinadas de fósforos, papas, petróleo, etc. Mas o valor de qualquer outra mercadoria, por exemplo do leite, pode expressar-se através de outras mercadorias diferentes. Assim, obtém-se uma série de equações que expressam a forma-valor desdobrada.

1/2 libra de papas;

1 libra de centeio = 3/4 de libras de petróleo;

2/4 de caixas de fósforos.

10 ovos;

1 quarto de leite[12] = 2 libras de carne;

20 caixas de fósforos.

Não é difícil perceber porque é que estas equações não estão completas: toda a mercadoria (o centeio por exemplo) pode encontrar um número infinito de expressões do seu valor, e as expressões do valor do centeio serão diferentes das do leite e das de outras mercadorias.

Se, por exemplo, o camponês decidir trocar directamente hoje o centeio por tecidos e amanhã por fósforos, como poderia saber com a ajuda da forma-valor desdobrada qual destas duas trocas lhe é mais vantajosa? O valor estabelece-se espontaneamente de maneira que a produção diminui quando as trocas são menos vantajosas e aumenta quando são mais vantajosas. Como é que o camponês poderia saber se é mais vantajoso criar vacas e vender o leite ou semear centeio, se ele expressasse o valor do leite em petróleo e o valor do centeio em tecidos?

É evidente que o processo de «nivelação» de todos os aspectos do trabalho e da sua redução a um único trabalho social abstracto, processo que vimos realizar-se na forma-valor simples, e, mais ainda, na forma-valor desdobrada, deve continuar, deve terminar na terceira forma-valor que nasce da forma-valor desdobrada, que é a *forma-valor geral*.

Nesta terceira forma-valor todas as mercadorias encontram uma só expressão do seu valor. O leite, o centeio e muitas outras mercadorias expressarão, por exemplo, o seu valor em fósforos:

10 libras de centeio

5 libras de papas

2 litros de petróleo

= 20 caixas de fósforos

1 dúzia de ovos

2 libras de carne

3 litros de leite, etc.

Esta nova forma-valor nasce da forma-valor desdobrada e inclusivamente pode crer-se, ao considerar esta equação, que só difere na inversão dos dois membros: escrevendo «vinte caixas de fósforos» à esquerda do sinal de equivalência e tudo o resto à direita, obter-se-ia a forma-valor desdobrada.

Mas não se trata apenas disto. Na forma-valor desdobrada, uma mercadoria tinha um número infinito de «espelhos», nos quais podia reconhecer o seu valor. A forma-valor relativa era única, as formas de equivalentes eram numerosas. Cada equivalente determinava à sua maneira o valor de uma mercadoria. Em troca, na forma-valor geral, o equivalente geral, o «espelho» de certo modo único, no qual todas as mercadorias se contemplam, é uma única mercadoria, no novo exemplo os fósforos. Na primeira forma (forma-valor desdobrada) cada mercadoria pode tomar infinitos aspectos, na segunda forma (forma-valor geral) todas as mercadorias aparecem sob um único aspecto, todas expressam o seu valor em fósforos. A unidade de todas as partes divididas da economia baseada na troca aparece aqui com mais força. Seja o que for aquilo que produzes, seja nobre ou indigno o teu trabalho, a partir do momento em que é socialmente necessário, o produto deste trabalho quando chega ao mercado exprime o seu valor, como as demais mercadorias, num único equivalente geral: deste modo perde a sua fisionomia própria, transforma-se num valor entre

12 Trata-se aqui do quarto de vedro, medida russa que equivale a treze litros.

muitos outros e acaba por ser uma parcela do trabalho social único.

A mercadoria que começa por servir de equivalente geral, de «medida comum de valor», começa, parece, a desempenhar um papel muito particular. Vou ao mercado, quero saber quanto custa uma libra de centeio e informei-me de quanto valem duas caixas de fósforos; pergunto quanto custa o litro de petróleo e respondem-me: quatro caixas de fósforos. Os fósforos deixaram de me interessar como fósforos; servem apenas para expressar o valor das demais mercadorias.

Mas devemos ter claro, depois do anterior, que os fósforos só podem ter o papel de equivalente geral porque constituem um valor que materializa certa quantidade de trabalho socialmente necessário.

Portanto, apesar da diferença que existe entre as formas-valor, o conteúdo essencial da forma-valor simples pode comparar-se com as demais formas-valor, não sendo a forma-valor desdobrada e a forma-valor geral mais do que o desenvolvimento da forma-valor simples, como havíamos dito.

3. O dinheiro, o feiticismo do dinheiro e da mercadoria em geral

Ao falar de equivalente geral através do qual todas as mercadorias determinam o seu valor, escolhemos como exemplo os fósforos. Procedemos assim para demonstrar que qualquer mercadoria que tem valor poderia servir de equivalente geral.

Na realidade, na sociedade moderna, o papel de equivalente geral é desempenhado por uma mercadoria particular que se chama dinheiro. A forma-valor geral da troca chama-se, por esta razão, monetária[13].

Actualmente[14] o ouro é a principal mercadoria monetária.

Mas nem sempre foi assim.

Na Antiguidade, como as trocas não estavam tão desenvolvidas como hoje em dia e como tinham um carácter local, o papel do dinheiro era desempenhado por outras mercadorias de uso corrente. Numa determinada região nos países onde a caça era uma actividade importante, a pele dos animais era um meio de troca; nos povos pastores era o gado que servia para a troca, etc.

Entre certos indígenas de África, conta-nos R. André (que citamos segundo Trachtenberg: *O Papel Moeda*, edição russa), os prisioneiros roubados às tribos inimigas serviam de medida de valor. «Um adolescente ou uma jovem bonita constituem a moeda mais valiosa[15].»

Pouco a pouco os metais preciosos destacam-se das restantes mercadorias correntes e o ouro passa a ocupar o primeiro lugar. Estes metais começam a desempenhar um papel de equivalente geral, primeiro sob a forma de lingotes de diversas formas e depois sob a forma de bocados de metal de forma e peso determinados[16]. As verdadeiras moedas aparecem muito mais tarde.

---

13 Ao aludir à classificação de Karl Marx, alguns autores pensam ser necessário distinguir quatro formas-valor: forma-valor simples, forma-valor desdobrada, forma-valor geral e forma-dinheiro. Mas, escreve Marx: «Na transição da forma I para a forma II, da forma II para a forma III, têm lugar transformações essenciais. Em contrapartida, a forma IV em nada se diferencia da forma III, a não ser pelo facto de agora, em vez do tecido de linho, ser o ouro a possuir a forma de equivalente geral. Na forma IV, o ouro continua a ser o que o tecido de linho era na forma III – equivalente geral. O progresso consiste apenas no facto de a forma de trocabilidade geral imediata ou a forma de equivalente geral se fundir agora, definitivamente, por hábito social, com a forma natural específica da mercadoria ouro» (K. Marx, *O Capital*, Livro Primeiro, t. I, p. 85, ed. «Avante!»-Edições Progresso, Lisboa-Moscovo, 1990). Evidentemente, não temos razões para considerar a forma IV (forma-dinheiro) como uma forma especificamente diferente da forma III (forma-valor geral).

14 Refere-se à época do «padrão-ouro». *(N. do E.)*

15 Recordemos que na época do comunismo de guerra, na U.R.R.S., a perturbação da circulação monetária conduziu a que certas mercadorias, tais como o tabaco, o sal, a farinha, desempenhassem o papel de equivalente geral.

16 A etimologia da palavra russa *rublo* é, neste aspecto, muita curiosa: *rublo* vem de *ob. roubok*, que literalmente

Não é difícil perceber o que permite ao ouro e aos outros metais preciosos eliminar as outras mercadorias que serviam de moeda.

Em primeiro lugar, estes metais preciosos têm a vantagem de não se oxidar com o tempo, e além disso gastam-se lentamente, enquanto que uma moeda-mercadoria, como o gado, por exemplo, não só pode perder-se (o gado pode adoecer e morrer), mas também exige cuidados especiais. Em segundo lugar, o ouro pode ser facilmente dividido: se se tem ouro, podem comprar-se mercadorias cujos valores sejam diferentes; enquanto que, se se tem uma pele valiosa ou uma vaca, só podem comprar-se mercadorias cujo valor seja pelo menos igual à unidade de mercadoria que serve de moeda ou várias vezes maior, já que uma pele cortada aos bocados perdia o seu valor, bem como não faz sentido dividir a vaca aos bocados.

Além disso, as moedas de ouro são cómodas, dada a sua pequena dimensão (quer dizer, uma pequena moeda materializa uma quantidade bastante grande de trabalho socialmente necessário). Podem-se transportar facilmente, guardar-se, etc. Enfim, têm a vantagem de ser facilmente reconhecidas, o que juntamente com as restantes propriedades contribuiu para fazer do ouro a matéria principal da moeda.

O facto de o ouro ter propriedades físico-químicas, definidas, e particularmente a da não oxidação em condições ordinárias, ou o facto de ser fácil de dividir, não pode, no entanto, explicar porque é que o ouro chegou a equivalente geral de todas as mercadorias. As propriedades físico-químicas duma mercadoria só definem, já sabemos, o seu valor de uso, característica que deve possuir qualquer produto transformado em mercadoria.

A moeda de ouro só pode servir de medida de valor de outras mercadorias porque ela mesma é, como os fósforos de que falámos, uma mercadoria com um valor determinado e que materializa certa quantidade de trabalho socialmente necessário. O ouro só pode desempenhar o seu papel na sociedade moderna porque toda a organização desta sociedade nos leva a uma dominação espontânea das leis do valor e porque a moeda não é mais do que a expressão geral do valor.

Algumas almas sensíveis queixam-se, por vezes, da importância dominante que o ouro ocupa na sociedade moderna e dá-lhes prazer declarar o seu ódio ao «vil metal»; começam a ver o vício fundamental da sociedade capitalista no ouro. Um «sábio» legislador grego tentou, noutra época, proibir a moeda de ouro, com o propósito de pôr fim às lutas e aos ódios que nascem do espírito de lucro.

Mas é evidente que a culpa não cabe aos pequenos cilindros de metal amarelo e brilhante. A moeda não faz mais que traduzir as relações que imperam na sociedade capitalista e, de modo geral, na, economia desorganizada baseada na troca. O dinheiro não tem em si mesmo qualquer poder mágico e secreto. A forma-dinheiro do valor não difere muito das demais formas-valor donde nasce ao desenvolver-se. O poder do dinheiro não é mais que a manifestação geral do poder das coisas sobre os homens, poder que caracteriza a economia desorganizada baseada na troca.

Este poder das coisas sobre os homens na economia desorganizada descobriu-o Karl Marx e chamou-o de feiticismo da mercadoria. Da mesma maneira que o primitivo adorava um feitiço, um objecto que construíra com as suas mãos, o homem que vive numa economia desorganizada depende das coisas que fez.

Por certo, basta instruir o selvagem, transformá-lo num homem culto, para que o feiticismo desapareça, como se uma venda caísse dos olhos do feiticista. O feiticismo da mercadoria é muito diferente; compreender que as coisas exprimem relações sociais, que todo o mal está nas relações entre os homens que as engendraram, é um grande passo. Mas não termina aqui o problema. Para acabar para sempre com o feiticismo da mercadoria, há que destruir as coisas com que nasceu. É inútil proibir o dinheiro como fizeram os sábios da Grécia Antiga. Voltará sempre a aparecer,

---

significa *pedaço cortado*.

apesar de todas as proibições, desde que subsistam as empresas privadas (que constituem propriedades privadas), que têm a obrigação de pôr-se em contacto umas com as outras através do mercado. Mas quando a sociedade estiver reorganizada sobre bases que excluam a propriedade privada e a necessidade do mercado, o poder que exercem sobre os homens estes pequenos discos de metal amarelo e brilhante desaparecerá. Então, os homens não serão governados pelas coisas; mas antes serão os homens que governarão as coisas racionalmente, segundo um plano de conjunto.

O «feiticismo do dinheiro» é uma das piores formas de feiticismo da mercadoria. Os usurários descritos por vários escritores não são os únicos que param estupefactos diante do dinheiro e da sua omnipotência e que procuram a causa do fenómeno onde ela não se encontra. Eminentes economistas actuam do mesmo modo. Por isso podemos dizer que é um grande êxito compreender como as coisas traduzem, numa sociedade desorganizada, as relações sociais. Mas um passo maior ainda é compreender estas relações e transformá-las para chegar a arrancar a raiz do feiticismo da mercadoria.

4. O dinheiro, medida de valor e medida dos preços

Vimos que a forma-dinheiro do valor, variedade da forma-valor geral, não é mais que a forma-valor mais desenvolvida e mais complexa; vimos que expressa com mais força as propriedades que a forma-valor simples tem desde o estado embrionário.

Cada mercadoria pode expressar o seu valor em dinheiro apenas porque o próprio dinheiro tem um valor. A quantidade de dinheiro que receberei ao vender a minha mercadoria, isto é, o preço que me pagarão depende, simultaneamente, do trabalho materializado na minha mercadoria e do trabalho materializado no dinheiro. Se uma libra de centeio representa o produto de vinte minutos de trabalho socialmente necessário e se cada centavo de ouro representa dois minutos do mesmo tempo, o preço da libra de centeio será dez centavos. Se, em consequência do aperfeiçoamento da maquinaria agrícola, se pode obter uma libra de centeio em dez minutos, o seu preço alterar-se-á e será apenas cinco centavos. Por outro lado, também o preço do centeio pode alterar-se sem que o trabalho socialmente necessário para a sua produção se tenha alterado; isto acontecerá se o trabalho necessário para a extracção do ouro se modificar. Mas não é difícil compreender que se a extracção do ouro se tornar mais fácil, o preço do centeio subirá em vez de diminuir, pois que cada centavo de ouro materializará uma parte menor de trabalho socialmente necessário.

O progresso da técnica de extracção do ouro deveria, portanto, provocar uma alta relativa dos preços. Mas na realidade falta muito para que esta alta seja importante, pois a produção anual de ouro não se compara com as existências. O trabalho socialmente necessário determina-se pela soma de trabalho indispensável à reprodução de todas as mercadorias determinadas que existem no mercado; de qualquer modo, a maquinaria das minas de ouro só muito lentamente progride. No entanto, não pode dizer-se que a influência do valor (e do preço) do ouro sobre os preços é totalmente nula: a «revolução dos preços» do século XVI teve por causa principal o aumento da produção de ouro depois da descoberta da América. Daqui em diante a produção de ouro exigiu menos gastos de trabalho, o que ocasionou uma baixa do valor do valioso metal. E a diminuição do seu valor teve por consequência uma alta de preços.

Naturalmente, também pode acontecer que o preço de uma mercadoria seja alterado por estas duas causas ao mesmo tempo: pela modificação do valor do dinheiro e pela modificação do valor da própria mercadoria, cujo preço aumentará ou baixará, conforme o caso, em virtude da relação destas duas causas. Qualquer que seja a quantidade definida de determinada mercadoria, encontra sempre, num dado momento e a um nível preciso da técnica social, a sua expressão de valor numa determinada quantidade de dinheiro. Esta expressão monetária do valor chama-se *preço da mercadoria*. A quantidade de unidades monetárias que expressam este preço depende naturalmente da unidade de medida. O preço da mesma mercadoria variará aparentemente conforme for expresso em onças de ouro ou em gramas, em escudos-ouro, em rublos-ouro ou em dólares-ouro. Mas é

evidente que a massa de ouro que corresponde à mercadoria será a mesma, quer se conte em onças, escudos ou rublos; só mudará a quantidade de unidades que expressam o preço.

As unidades monetárias que expressam os preços das mercadorias variam nos diferentes países. Antes da introdução das moedas, os preços representavam-se por unidades de peso. Depois da introdução do sistema monetário, diferentes moedas, diferentes unidades monetárias, se estabeleceram nos diversos países, em relação com um sem número de circunstâncias históricas. Em Inglaterra, a libra esterlina é a unidade monetária porque se representava o valor de uma libra de prata. Desde a revolução francesa, o franco contém 0,9 g de prata pura e é a unidade monetária de França[17]. O rublo-ouro, que contém aproximadamente 0,775 g de ouro, é a unidade monetária da U.R.S.S..

O dinheiro, equivalente geral e medida do valor de todas as mercadorias, representado por unidades de uma dimensão ou de um peso definido, cumpre, segundo a expressão de Marx, o papel de *padrão dos preços*.

A modificação do valor do ouro, como vimos no nosso exemplo, não impede que cumpra, como no passado, o papel de padrão dos preços. Se o valor do ouro contido num rublo baixa para metade, o rublo continua a valer dez vezes menos que o tchervonetz ouro[18].

É evidente que o ouro pode mudar de valor, sem que a sua função como padrão dos preços em nada se altere. Quaisquer que sejam as alterações de valor do ouro, as quantidades determinadas de ouro manterão sempre entre si a mesma relação de valor. O valor do ouro poderá baixar 1.000 %, mas doze onças de ouro continuarão a valer doze vezes mais que uma onça. Pois bem, nos preços apenas se trata da relação recíproca de diferentes quantidades de ouro. Por outro lado, qualquer que seja a alta ou a baixa do seu valor, uma onça de ouro conserva o mesmo peso; logo, o peso das suas partes proporcionais não se altera e o ouro, como medida fixa dos preços, continua a prestar o mesmo serviço, qualquer que seja a alteração de valor sofrida (K. Marx, *O Capital*).

Apesar de os vários países terem unidades monetárias diferentes, não é difícil traduzir os preços em moeda de um país para a moeda doutro. Basta considerar a quantidade de ouro contido em cada moeda. Isto é o que constitui o curso da moeda de ouro. Na operação de troca da moeda de um país pela de outro, é necessário ter-se em conta, para além do peso das moedas, as despesas de envio das moedas dum país a outro, ou os gastos de refundição do metal (se a refundição é menos dispendiosa que o transporte das moedas até ao seu pais de origem).

5. O dinheiro, meio de circulação

Até agora conhecemos apenas uma função essencial do dinheiro, que é a de servir de equivalente geral, de medida comum para a expressão dos valores das mercadorias[19].

Na sociedade moderna não se expressa o valor de uma mercadoria em unidades de tempo socialmente necessário, em horas e minutos, mas sim em dinheiro. Esta determinação do valor ocorre antes que a mercadoria tenha sido trocada por dinheiro real; posso dizer que dez quilos de centeio valem um tanto dinheiro. Certamente que se estas moedas e os seus valores não existissem, esta medida do valor das mercadorias com a ajuda do dinheiro, por «ideal» que fosse, seria impossível e inclusivamente seria tão absurdo pensar nela como pedir a um homem que represente em metros o comprimento de uma peça, sem existirem na realidade metros de um comprimento determinado.

Mas o dinheiro serve apenas de medida de valor (e de padrão de preços)?

17 Sabe-se que desde a estabilização de 1928, o franco não vale mais que a quinta parte do seu valor de antes da guerra. *(N. do T.)*

18 O rublo é a unidade monetária da U.R.S.S. e o tchervonetz é uma unidade superior equivalente a dez rublos. *(N. do T.)*

19 O dinheiro, padrão do preço, só desempenha uma função particular na qualidade de medida do valor.

Não. Na economia mercantil o dinheiro serve não só para expressar o valor das mercadorias, mas também, na qualidade de intermediário, para realizar as trocas.

Numa sociedade em que a troca atinge um alto grau de desenvolvimento, é pouco corrente que o possuidor de mercadorias troque directamente a mercadoria que produziu (ou de modo geral, que vende) pela mercadoria que precisa para o seu próprio consumo. Se não existisse o dinheiro, o camponês produtor e vendedor do centeio ou do leite e que quer obter petróleo teria de enfrentar grandes dificuldades. Poderia acontecer que o comerciante de petróleo não precisasse nem de pão nem de leite, mas queria antes pano. Seria pois necessário que o camponês que precisa de petróleo encontrasse no mercado um comerciante de pano que precisasse e lhe comprasse o leite, podendo depois receber do comerciante de petróleo, em troca do que adquirisse, o petróleo de que precisava. Se o comerciante de pano não precisasse nem de pão nem de leite e quisesse outra mercadoria qualquer, a troca seria ainda mais complicada. Antes de obter o petróleo o camponês precisava de uma série de intermediários.

Hoje em dia ainda se encontra este sistema nos povos primitivos, entre os quais as trocas estão muito pouco desenvolvidas. Um viajante relata, nestes termos, como teve de proceder em África para alugar uma canoa:

> Era divertido ver-me pagar o aluguer da canoa... O agente de Sand queria que lhe pagasse em marfim, que eu não tinha. Soube que Mohamed-Ibn-Salib tinha um dente de elefante e que estava disposto a trocá-lo por pano, o que não simplificou a questão, uma vez que eu não tinha pano. Finalmente, soube que Mohamed-Ibn-Marib tinha pano e estava disposta a trocá-lo por arame. Por sorte eu tinha arame. Dei a Mahamed-Ibn-Marib a quantidade desejada, que por sua vez entregou a Mohamed-Ibn-Salib uma quantidade correspondente de pano; Ibn-Salib, por sua vez, entregou ao agente de Sand o dente de marfim. Só depois desta operação pude dispor da canoa[20].

Chamemos M_1 à mercadoria que o nosso viajante possuía (o arame) e M_2 à de que necessitava (a canoa). O viajante queria efectuar a seguinte troca:

$M_1 – M_2$

Não conseguiu realizá-la directamente e só chegou ao seu objectivo por diversos intermediários, ou seja:

M_1 (arame) – M_3 (pano) – M_4 (marfim) – M_2 (canoa)

Os valores de uso do pano e do marfim interessavam, em si mesmos, ao nosso viajante? De modo algum. Então porque os adquiriu? Para finalmente obter através deles a mercadoria que precisava para seu uso pessoal, ou seja, a canoa.

Numa economia de troca desenvolvida há apenas um intermediário, o dinheiro, em vez de numerosas mercadorias intermediárias que mudam segundo as circunstâncias e cujo número em certos casos pode ser muito elevado.

O camponês que vende trigo já não precisa de procurar um comerciante de petróleo que queira trigo. Pode vender o seu trigo a qualquer comprador que tenha dinheiro. Logo, com o seu dinheiro poderá comprar petróleo; e o comerciante de petróleo poderá, por sua vez, comprar com o dinheiro obtido aquilo de que necessita.

A circulação das mercadorias em que o camponês participou apresenta-se sob a forma seguinte:

M_1 (trigo) – D (dinheiro) – M_2 (petróleo)

Aqui o dinheiro serve de intermediário entre duas mercadorias. Uma vez mais o dinheiro revela o

20 I. TRACHTENBERG, *O Papel Moeda* (em russo), Livraria do Estado, Moscovo, 1925.

seu papel relacionador, aproxima uma mercadoria de outra, que, sem ele, não poderiam encontrar-se ou só muito dificilmente.

Esta é a segunda função do dinheiro, intermediário geral na troca de mercadorias ou, seguindo os termos de Marx, *meio de circulação das mercadorias*.

Ao desempenhar esta função, o dinheiro manifesta particularidades notáveis sobre as quais só nos deteremos brevemente, mas voltaremos a elas ao referirmos o papel-moeda.

Primeiro, parece que o dinheiro dura mais tempo que as demais mercadorias no processo de circulação. Qualquer mercadoria, uma vez comprada, serve para satisfazer as nossas necessidades. Comemos o pão. Usamos a roupa. Mas suponhamos que «vendi» pão e que «comprei» dinheiro, o que acontece depois a este dinheiro? Parece que também se «gasta». Mas que significa «gastar» dinheiro (enquanto dinheiro e não enquanto metal)? Quer dizer: usá-lo para comprar digamos petróleo. Que acontece ao dinheiro nesta operação? Não se come nem se perde, só passa a outras mãos, às mãos do comerciante de petróleo. E este comerciante, por sua vez, «gastá-lo-á» a comprar, suponhamos, pano. O mesmo dinheiro servirá de intermediário numa nova troca de mercadorias.

M_2 (petróleo) – D (dinheiro) – M_3 (pano)

O dinheiro passará às mãos do possuidor de pano para figurar num novo ciclo de trocas. Assim, o dinheiro, meio de circulação, passa de mão em mão e pode inclusivamente, no mesmo dia, servir para várias trocas, ou seja, participar várias vezes no processo *M-D-M*.

Não é difícil calcular qual deve ser a quantidade de dinheiro necessária para assegurar, num dado momento, a circulação das mercadorias.

Suponhamos que há no mercado mercadorias por dois mil escudos. Significará isto que para assegurar a sua circulação normal são precisos dois mil escudos em dinheiro? Não. Pois cada escudo poderá servir várias vezes num dia e contribuir para trocas de mercadorias que custam mais de um escudo. O camponês que vendeu o trigo por um escudo, por exemplo, comprará imediatamente um escudo de petróleo. O comerciante de petróleo poderá então comprar pano e o comerciante de pano, lã. Suponhamos que a circulação deste escudo, neste dia, pára por aqui. Onde chegámos? O mesmo escudo, no mesmo dia, serviu para a troca destas diferentes mercadorias:

Pão ……..... por 1 escudo

Petróleo ……... por 1 escudo

Pano ……. por 1 escudo

Lã ……..… por 1 escudo

Em resumo, mercadorias por 4 escudos

O escudo passou quatro vezes de uma mão a outra. Quanto mais rápida é a circulação do dinheiro, mais mercadorias põe em circulação. Mas nem todos os escudos circulam no mercado com a mesma rapidez. No entanto, pode-se calcular a velocidade média de circulação dos escudos (ou de outra qualquer unidade monetária) no mercado, e então é fácil concluir que *a soma de dinheiro necessária para a circulação deve ser igual à soma de todas as mercadorias em circulação dividida pela velocidade média da circulação da unidade monetária.* Se cada escudo serve, em média, para cinco operações diárias, não serão necessários, no nosso exemplo, dois mil escudos de dinheiro para dois mil escudos de mercadorias, mas sim 2.000 : 5, ou seja, quatrocentos escudos.

Mais tarde teremos que completar esta exposição, que por agora nos basta.

6. Outras funções do dinheiro

Mas será que o dinheiro está sempre em circulação? Terá apenas o papel de *eterno viajante*? Não é exactamente assim.

Vimos que a quantidade de dinheiro necessária para a circulação se determina pelo valor das mercadorias e pela velocidade da circulação monetária. Mas a quantidade de mercadorias que existe no mercado não é uma quantidade constante. Se esta quantidade diminui, as trocas aceleram-se, e uma parte do dinheiro chegará a ser supérflua. Que acontecerá a este dinheiro? Certa quantidade de moedas pode fundir-se e servir de metal para a confecção de jóias, tapaduras de ouro, etc. Mas uma parte das moedas pode esconder-se nas caixas fortes, nos baús, debaixo do colchão, etc. Enquanto o dinheiro permanece escondido, deixa de ser meio de circulação e transforma-se em *tesouro*. Aquele que esconde o dinheiro e o transforma em tesouro interrompe o processo M_1-D-M_2, na fase M_1-D. O valor do *tesouro*, o trabalho que materializa, parece adormecido, pronto a despertar em qualquer momento e voltar a desempenhar o seu papel na regulação das relações sociais do sistema baseado na troca. Também pode produzir-se a transformação do dinheiro em tesouro sem que este seja supérfluo na circulação. O carácter de uma mercadoria ou as condições do mercado podem requerer uma interrupção momentânea do processo *M-D-M*.

O camponês que quer comprar uma debulhadora junta, pouco a pouco, o dinheiro que obtém da venda dos produtos agrícolas para reunir a soma necessária. Às vezes torna-se vantajoso não comprar uma mercadoria imediatamente a seguir a ter vendido a sua, mas sim esperar algum tempo.

Finalmente, as condições da circulação das mercadorias podem apresentar-se de tal modo que o comprador receba a mercadoria antes de a pagar com dinheiro. São os casos da venda a crédito, nos quais não podemos deter-nos longamente por agora, já que voltaremos a tratá-los mais tarde. Limitemo-nos a indicar que pode haver crédito, por exemplo, quando o camponês compra mercadorias a um comerciante, no Verão, com a intenção de as pagar depois da venda da colheita. O processo da circulação da mercadoria apresenta-se então com a seguinte «deformação»:

1) *M* (o camponês compra no Verão tecidos a crédito);

2) M_1-D (o camponês vende o seu trigo no Outono);

3) *D* (o camponês paga a sua dívida ao comerciante).

O processo habitual tem apenas duas fases:

1) M_1-D

2) D-M_2

Quando, no Outono, o camponês paga ao comerciante, é evidente que o dinheiro já não é um meio de circulação, posto que as mercadorias circularam antes do pagamento. O pagamento parece fechar a brecha formada no processo M_1-D-M_2 pela compra a crédito. Neste caso diz-se que o dinheiro não cumpre já a função de meio de circulação, *mas sim de meio de pagamento*.

Portanto, constatamos que o dinheiro desempenha na economia de troca as seguintes funções: medida do valor, meio de circulação, meio de acumulação de tesouro e, finalmente, meio de pagamento. Sem dinheiro a existência da economia de troca e a sua regulação espontânea pela lei do valor tornar-se-ia muito difícil. Começámos por estudar o preço e, ao tentar explicá-lo, chegámos à lei do valor, base do preço. Agora damo-nos conta que o preço de uma mercadoria não é mais que o seu valor expresso em dinheiro. Neste ponto referimo-nos ao preço, e sempre supusemos que o preço correspondia ao valor. Esta suposição só corresponde à realidade quando a procura de mercadorias é igual à oferta. Uma vez mais recordamos que na economia desorganizada e baseada na troca este equilíbrio só pode existir durante um instante, como excepção. Regra geral, a repartição do trabalho entre os ramos da produção em forma proporcional às necessidades obtém-se através das variações constantes entre preço e valor. Mas esta circunstância não diminui a

importância do valor, centro para o qual os preços se orientam irresistivelmente em todas as suas variações e em torno do qual oscilam.

Um autor russo, L. I. Lioubimov, faz no seu curso de *economia política* uma comparação interessante entre o valor e o toque da campainha que chama os alunos para a aula. É pouco frequente que o aluno entre na aula no momento exacto em que toca a campainha. A maioria dos alunos chega um pouco antes ou um pouco depois. Mas isto não quer dizer que o toque da campainha não tenha relação nenhuma com a chegada dos alunos e o começo das aulas. O toque da campainha indica o ponto de equilíbrio que regula a chegada dos alunos. Esta é apenas uma boa comparação, já que há entre o valor e o toque da campainha uma diferença enorme, pois que uma vontade consciente rege o toque da campainha enquanto que o valor regulador dos preços se estabelece por si só, espontaneamente, como vimos. As comparações não se baseiam nunca em analogias perfeitas.

Precisemos que em tudo o que ficou dito considerámos apenas o dinheiro, que tem um valor integral representado no nosso tempo pela moeda de ouro.

Todos sabemos que também figuram na sociedade moderna, e ao lado do ouro, moedas que têm um valor incompleto: moedas de prata, cobre, níquel, bronze e outras. Estas moedas materializam menos trabalho que o seu preço nominal e a proporção em que se trocam por ouro é disso indicativo (quando ocorre esta troca).

O papel-moeda, que pode (apenas em certas condições) substituir a moeda de ouro, ocupa um lugar mais importante na sociedade moderna, apesar de o trabalho empregado para o produzir ser praticamente insignificante.

À primeira vista este facto parece contradizer os nossos raciocínios; sugere a ideia de que o dinheiro não deve ter necessariamente um valor intrínseco. A realidade é diferente.

A moeda de valor completo só pode substituir-se por uma moeda de valor incompleto ou por papel-moeda quando desempenha o papel de meio de circulação, o que se explica pelo papel momentâneo que desempenha em certas circunstâncias.

Quando o camponês vende o seu trigo por um escudo e compra imediatamente petróleo por um escudo, o dinheiro só permanece um momento nas suas mãos e escapa-se-lhe em seguida. A partir do momento em que se desfez dele e que em troca recebeu mercadorias cujo valor equivale a um escudo, pouco importa que este escudo tenha sido de ouro ou substituído por papel. O comerciante de petróleo pensará o mesmo se voltar a pôr este escudo em circulação e comprar pano. Mas, devemos repeti-lo, o papel-moeda só pode substituir a moeda de valor intrínseco no processo de circulação. Se a moeda de valor intrínseco não existisse, a moeda que a substitui também não poderia existir.

Estudaremos este problema mais a fundo, no capítulo do papel-moeda e do crédito. Então chegaremos a conclusões sobre as funções do dinheiro.

LIVRO SEGUNDO

A PRODUÇÃO DE MAIS-VALIA

Capítulo terceiro

A MAIS-VALIA NA ECONOMIA CAPITALISTA

1. Impossibilidade de obter a mais-valia através da troca

Estudámos a lei do valor da economia mercantil simples, formada por pequenos produtores, proprietários dos meios de produção que vivem da venda do produto do seu trabalho. O objectivo da troca de uma mercadoria por outra, nesta economia, era satisfazer as necessidades do interessado.

Passamos agora ao estudo das leis que regem a sociedade capitalista. Se considerarmos atentamente as trocas existentes na sociedade capitalista, deparamos com um quadro muito diferente do que traçámos para a economia mercantil simples. Uma pessoa que entre num estabelecimento numa cidade capitalista e tente regatear os preços com o vendedor. O primeiro argumento que este invocará não é já o do alfaiate, por exemplo: «os tecidos estão caros»; «há que viver», etc. O vendedor dirá algo parecido com «a venda deste artigo não me dá grande lucro» e, finalmente, dar-lhe-á o argumento supremo: «Não posso vendê-lo ao preço de custo, tenho que ganhar alguma coisa». Vemos que até o objectivo da troca de mercadorias se modificou em relação à época anterior. Se na economia mercantil simples a fórmula era «mercadoria-dinheiro-mercadoria» (*M-D-M*), esta fórmula já não é válida para a economia mercantil capitalista de hoje. Para o capitalista actual o processo de troca começa no dinheiro e acaba no dinheiro: *D-M-D*. Mas se a troca de mercadorias acabasse com o mesmo dinheiro com que tinha começado, então não teria sentido algum para o capitalista. Para ele a troca só tem sentido, só se justifica, se lhe traz não a soma de dinheiro empregada, mas sim uma soma maior. Portanto, a fórmula característica de circulação capitalista de mercadorias será: *D-M-D+d*.

Donde provém o excedente *d*?

Resposta imediata: este excedente em dinheiro, ou, como lhe chama o capitalista, este lucro, obteve-se pelo aumento do preço das mercadorias.

Vejamos em que medida podemos considerar certa esta resposta.

A análise da lei do valor ensinou-nos que os preços das mercadorias tendem a aproximar-se do nível do valor, isto é, do tempo socialmente necessário gasto na produção. A partir do momento que o preço de uma mercadoria se eleva acima do seu valor, os produtores de mercadorias, atraídos por um preço mais alto, começam a produzi-la em maior quantidade, até que o aumento de produção faz cair o preço abaixo do seu valor. Produz-se então um movimento em sentido contrário, e os produtores passam a produzir outro produto. Estas variações dos preços, acompanhadas do fluxo e refluxo do capital, manter-se-ão enquanto não se estabelecer um preço correspondente ao valor. Podemos compreender que um possuidor de mercadorias durante estas variações possa ganhar dinheiro em detrimento dum competidor. Mas este lucro será momentâneo e deixará de existir logo que terminem as variações dos preços. Portanto as oscilações da oferta e da procura não podem explicar os lucros da classe capitalista, podendo apenas explicar as modificações fortuitas da repartição dos lucros entre os capitalistas.

É evidente que a repartição dos valores em circulação não vai modificar o seu total, do mesmo modo que um antiquário não vai aumentar a massa dos metais preciosos num país quando vende

por uns dólares uma moeda do século da rainha Ana.

A totalidade da classe dos capitalistas de um país não pode prejudicar-se a si mesma (K. Marx, *O Capital*, Livro Primeiro, t. I, p. 189, ed. «Avante!»-Edições Progresso, Lisboa-Moscovo, 1990).

Mas então talvez os lucros sejam o resultado do inexplicável privilégio que os comerciantes têm de vender as suas mercadorias a um preço superior ao seu valor? Não, já que não existem capitalistas que se limitem a vender sem comprar. Consideremos, por exemplo, um capitalista industrial, ou seja, proprietário duma empresa. Uma vez que vendeu a mercadoria que produziu, tem de comprar com o dinheiro obtido artigos de consumo e diversas mercadorias necessárias à continuação da sua produção. Do mesmo modo, o capitalista comercial, que não tem produção própria e se dedica ao comércio das mercadorias que recebe acabadas, tem de comprar outras quando se esgotam. De modo que os capitalistas mudam constantemente de lugar; os que ontem eram vendedores são hoje compradores e vice-versa. Assim, se ganharam como vendedores, perderiam como compradores.

Qualquer tentativa para explicar os lucros através do processo de circulação é estar a perder tempo sem chegar a nenhuma conclusão. A circulação das mercadorias não pode ser a origem dos lucros dos capitalistas.

A explicação do lucro por um aumento nominal do preço das mercadorias, que, ao princípio, nos parecia tão natural e tão convincente, aparece, através da análise, como incapaz de suportar a menor crítica. Todavia não encontrámos o segredo dos lucros da classe capitalista. Encontramo-nos diante do seguinte problema: O nosso possuidor de dinheiro... tem de comprar as mercadorias pelo seu preço e voltar a vendê-las, e, ao concluir a operação, *tirar mais valor do que aquele que pôs em circulação*[21].

2. A força de trabalho como mercadoria. Valor da força de trabalho.

Este problema só poderá resolver-se se encontrarmos no mercado uma mercadoria que tenha a capacidade de criar valor. O trabalho cria valor. De todas as mercadorias que se encontram no mercado capitalista a força de trabalho é a única que pode trabalhar. Portanto, esta mercadoria é a única que pode estar na origem do valor.

Sabemos que a força de trabalho não é uma mercadoria em todas as relações sociais. Recordemos a escravidão, o feudalismo e, finalmente, a economia mercantil simples que acabamos de examinar; em todos estes cacos; a força de trabalho não é uma mercadoria.

São necessárias duas condições para chegar a sê-lo: primeiro, a operário tem de ser livre, ou seja, ter direito a dispor livremente da sua força de trabalho; nem o escravo nem o servo têm este direito, dependem pessoalmente do proprietário e do senhor. A segunda condição é que o operário seja livre frente aos meios de produção e aos meios de subsistência, que esteja desprovido deles, e então ver-se-á obrigado a vender a sua força de trabalho. Difere dos artesãos e dos camponeses, e em geral dos pequenos produtores de mercadorias que possuem meios de produção: banca de trabalho, ferramentas, habitação, e que, em consequência, não vendem a sua força de trabalho, mas sim os produtos do seu trabalho.

Assim, encontramos no mercado a mercadoria cujo uso pode produzir valor. Esta mercadoria é a força de trabalho. O enunciado do problema obriga-nos a explicar a aparição do lucro capitalista em conformidade com a teoria do valor. Ao comprar a mercadoria-força de trabalho, o capitalista deve pagá-la pelo seu valor integral.

O que determina o valor da força de trabalho?

Vimos que o valor de qualquer mercadoria se determina pelo tempo de trabalho socialmente

21 K. Marx, *O Capital*, Livro Primeiro, t. I, p. 193 e seguintes, ed. «Avante!»-Edições Progresso, Lisboa-Moscovo, 1990.

necessário à sua produção. Quando afirmámos isto acerca de todas as outras mercadorias, vestuário, sapatos, betume, era compreensível, não causava surpresa. Mas como aplicar tal definição à força de trabalho? A força de trabalho não se produz nas fábricas, nasce da vida por uma multiplicação natural. Parece haver razões para admitir que a força de trabalho era uma excepção à regra geral da economia baseada na troca. No entanto, se examinarmos com mais cuidado a exploração do operário pelo capital, tal como existe na fábrica capitalista, damo-nos conta de que a mercadoria-força de trabalho não necessita, em caso algum, de ser diferenciada das outras mercadorias.

Em que consiste o uso que o capital faz na mercadoria força de trabalho? No facto de o operário vender o seu trabalho ao capitalista, durante um tempo determinado determinado por contrato.

O trabalho é a actividade do homem que persegue uma meta definida, a acção do homem sobre a matéria que lhe oferece a natureza, para dar a esta matéria uma forma que a torne apta para a satisfação das necessidades do homem[22].

Quando trabalha, quando actua sobre a natureza exterior, o operário gasta certa quantidade de força muscular nervosa (incluindo a força cerebral), certa quantidade de energia, etc. Para conservar a sua força de trabalho tem de reconstituir, cada dia, a energia despendida. Para isso precisa de consumir certa quantidade de meios de subsistência, precisa duma habitação com alguns móveis, precisa de vestuário, alimentos, etc.

Além disso, é necessário que a força de trabalho aflua constantemente. Este fluxo está mais ou menos assegurado pela multiplicação natural dos operários. Portanto, o operário deve ter os recursos necessários para manter a sua família. Se o mínimo de meios de subsistência que recebe não lhe assegura a manutenção da família, pode acontecer não só que o capital se veja privado do fluxo de força de trabalho complementar, mas, ainda mais, que o operário não possa reconstituir a energia despendida na medida suficiente para continuar a trabalhar para o capitalista. Se o operário tem mulher e filhos e se os meios de subsistência que recebe só dão para reconstituir a sua força de trabalho pessoal, é evidente que compartilhará os seus meios de subsistência com toda a sua família, e não poderá, portanto, recuperar a energia despendida. Por isso é obrigatório incluir no valor da força de trabalho o sustento médio duma família.

Além disso, todo o operário tem um certo número de necessidades que correspondem ao seu grau de cultura.

Por pobre que seja o seu vestuário, não pode deixar de se vestir para ir trabalhar. Se o seu salário não lhe assegura a possibilidade de comprar roupa, alimentar-se-á pior, inclusivamente a pão e água, para comprar roupa, em detrimento da reconstituição das suas forças físicas. Portanto, deve assegurar-se ao operário certo nível de cultura.

É evidente que este nível varia segundo os países. Por exemplo, o operário norte-americano culto precisa de um fato em bom estado, precisa de ler o jornal todos os dias, de ir ao teatro, assistir a conferências, etc. Seriam estas coisas artigos de «primeira necessidade» para o operário russo antes da revolução? Certamente que não. Este operário não podia pretender ir ao teatro, e só os elementos mais conscientes do proletariado sentiam a necessidade de ler o jornal. As condições de existência em que se encontravam milhares de operários russos que viviam em verdadeiros acampamentos aparecem-nos hoje intoleráveis para o operário europeu, e com maior razão para o norte-americano.

Mas se comparamos a vida do operário russo com a do operário chinês, o que vemos[23]? A maioria dos operários chineses não pensa sequer na roupa interior. Mesmo o vestuário nem sempre é uma «necessidade»; um trapo sujo faz, muitas vezes, de roupa. Com frequência, a sua alimentação não é mais que uns biscoitos mal cozidos; muitas vezes dormem na fábrica e o acampamento onde se aloja um certo número de homens é considerado um luxo.

22 K. KAUTSKY, *A Doutrina Económica de K. Marx*.

23 Recordemos que esta obra foi escrita em 1929. *(N. do T.)*

Aparentemente o operário médio russo não poderia conformar-se com semelhantes condições de vida.

Tudo isto se explica, naturalmente, por razões históricas, pelas circunstâncias em que nasce e se desenvolve a classe operária e pelos hábitos que às vezes demoraram séculos a implantar-se.

Pode compreender-se que, quanto mais qualificado é o operário, mais hábitos e necessidades elevados tem e que quase lhe é impossível não os satisfazer, o que aumenta ainda mais o valor da força de trabalho qualificado.

Mas o valor superior da força de trabalho qualificado não se explica apenas pelo maior nível cultural do operário qualificado. Há também que ter em conta o tempo de trabalho socialmente necessário dedicado à aprendizagem. Além disso, a conservação e o posterior aperfeiçoamento profissional também exigem para este operário um nível de cultura mais elevado que o operário não qualificado. Todos os artigos de consumo necessários ao operário para a recuperação da energia gasta no processo de trabalho, para a manutenção duma família média e de certo nível cultural, têm um determinado valor, que, como o de qualquer mercadoria, se calcula pelo tempo socialmente necessário à sua produção. *O valor de todos estes meios de existência constitui o valor da força de trabalho.*

À primeira vista parece estranho que o capitalista, que habitualmente representamos como um explorador que sonha com os meios de tirar o máximo do operário, nos apareça de repente como um benfeitor que se preocupa em fornecer ao operário os meios necessários para recuperar as suas forças, mantê-las e conservar um certo nível de civilização. Toda a realidade capitalista parece contradizer-nos. Alguma vez vimos um capitalista perguntar, ao contratar um operário, se tem família e preocupar-se em pagar mais a um pai de família que a um solteiro? Mas na realidade, ainda que o capitalista nunca pense em assegurar ao operário o mínimo de meios de existência suficiente para a manutenção da sua família e se esforce, pelo contrário, em diminuir por todos os meios este mínimo, as leis elementares do mercado, que conduzem o preço das mercadorias ao seu valor, obrigam-no a pagar ao operário, em média, uma soma que corresponde precisamente a este mínimo. Se o capitalista baixa o salário do operário abaixo deste mínimo, o rendimento e a qualidade do trabalho diminuem logo, porque o operário subalimentado, esfomeado, não trabalha tanto como o que chega à fábrica descansado depois de recuperadas as suas forças. Não falaremos aqui das variações da oferta e da procura da força de trabalho, nem da acção dos operários, factores susceptíveis de determinar uma diferença entre o preço da força de trabalho e o seu valor. Falaremos disso no capítulo do salário.

Concluímos por agora que a força de trabalho, como as demais mercadorias, tem um valor que está determinado pelos meios de subsistência necessários à sua reprodução, à instrução profissional, à manutenção média duma família e à manutenção dum certo nível cultural.

3. Formação da mais-valia

Se partirmos da hipótese de que o capitalista paga a força de trabalho pelo seu valor integral, perguntamos donde retira ele o lucro. Abordamos aqui as propriedades particulares da mercadoria-força de trabalho, as propriedades que a distinguem de qualquer outra mercadoria. O operário e o capitalista encontram-se no mercado na qualidade de proprietários de mercadorias. O operário tem a mercadoria-força de trabalho e o capitalista certa soma de dinheiro. O capitalista compra a força de trabalho por uma determinada soma de dinheiro, correspondente ao seu valor, suponhamos vinte escudos por dia. Uma vez comprada a mercadoria-força de trabalho, o capitalista pode dispor do seu valor de uso. O valor de uso da força de trabalho é o trabalho criador de valor. Desde que dispõe deste valor de uso, o capitalista começa a utilizá-lo, fazendo com que o operário trabalhe. Se, como na nossa hipótese, comprou a força de trabalho por vinte escudos diários, e se estes vinte escudos representam em dinheiro cinco horas de trabalho, em cinco horas de trabalho o operário terá devolvido a soma dedicada à compra da mercadoria-força de trabalho. Mas a força de trabalho tem

esta propriedade particular: pode dar mais trabalho do que o necessário para a manter, por outras palavras, pode criar um valor maior do que o seu próprio valor. Como conhece esta propriedade maravilhosa da mercadoria-força de trabalho, o capitalista não se contenta com as cinco horas de trabalho durante as quais a força de trabalho cria um valor igual ao seu, e faz trabalhar o operário muito mais tempo, suponhamos dez horas. O valor criado pelo operário na segunda metade do seu dia de trabalho é para o capitalista um lucro líquido. *Este excedente de valor que o operário cria para além do valor da sua força de trabalho chama-se mais-valia*. Marx chama *tempo de trabalho necessário* ao tempo durante o qual o operário reproduz o valor da sua força de trabalho, e *tempo de sobretrabalho* ao tempo durante o qual cria mais-valia para o capitalista. A mais-valia é o traço particular da exploração capitalista. Na realidade a exploração já existia no tempo da escravatura e do feudalismo. Mas a força de trabalho nunca foi uma mercadoria e, portanto, nunca o sobreproduto se transformou em mais-valia. Esta mais-valia criada pelo operário durante o tempo de sobretrabalho é a *origem do lucro capitalista*.

4. O capital

Sabemos que a força de trabalho não participa sozinha no processo de produção capitalista. Instrumentos de produção como as máquinas, os edifícios, as matérias-primas auxiliares são também necessários. Se o capitalista não fosse proprietário de todos estes instrumentos e meios de produção, o operário não teria que lhe vender a sua força de trabalho. O processo de produção e, por conseguinte, a criação de mais-valia só são possíveis se se une a força de trabalho com os instrumentos e meios de produção. Todas estas coisas, que têm um valor e que são necessárias para a criação de mais-valia, constituem o *capital*. Portanto, o capital inclui, antes de mais nada, edifícios, máquinas e matérias-primas que pertencem ao capitalista juntamente com a força de trabalho que compra. O ar que se respira na fábrica, e sem o qual o operário não podia criar mais-valia, não se inclui no capital, porque não tem valor por si mesmo, ainda que participe na criação de mais-valia.

Em contrapartida, as máquinas, os edifícios e as matérias primas não constituem um capital, porque a natureza lhes atribuiu tal propriedade. Se a máquina que passa pelas mãos do operário deixasse de contribuir para a criação de mais-valia, deixaria de ser um capital. O martelo não é capital nas mãos de um artesão, mas transforma-se em capital nas mãos do capitalista que o compra. A máquina inactiva e o dinheiro guardado numa carteira também não são capital.

As coisas transformam-se em capital, não pelas suas propriedades naturais, mas sim devido a relações determinadas, mais precisamente quando servem para a exploração da força de trabalho assalariada pelo capitalista. Portanto, o capital é uma característica «histórica» transitória, própria da sociedade capitalista. Sob este ponto de vista, qualquer tentativa que pretenda aplicar a todos os modos de produção a noção de capital é inconsistente e injustificada do ponto de vista do estudo científico das relações sociais. Tentativas desta ordem são no entanto correntes entre os economistas burgueses, que ao dar à noção de capital um carácter eterno fazem-no perder o seu carácter social, o seu carácter de classe, e contribuem assim para obscurecer a consciência da classe operária.

Kautsky disse muito bem a este propósito:

> Uns definem o capital como um instrumento de trabalho, e neste caso encontramos capitalistas ainda na idade da pedra; e o macaco que se serve duma pedra para partir uma noz é também capitalista. Do mesmo modo, o pau que o vagabundo usa para fazer cair fruta duma árvore transforma-se em capital e o seu proprietário em capitalista. Outros definem o capital como uma quantidade de trabalho acumulado por poupança, o que transforma os *hamsters* e as formigas em colegas dos Rothschild, dos Bleichschroeder e dos Krupp. Certos economistas incluem no capital tudo, absolutamente tudo, o que facilita o trabalho ou o torna mais produtivo, como o Estado, os conhecimentos do homem, a sua capacidade mental. É evidente que tais definições tão gerais levam a lugares-comuns que se podem ler com

> proveito nos silabários da primeira idade, mas que não nos facilitam em nada o conhecimento das formas, das leis e das forças motrizes da sociedade humana[24].

Deste modo, os meios de produção, o trabalho acumulado, etc., só se traduzem em capitais quando se transformam, nas mãos do capitalista, em meios para obter e apropriar-se da mais-valia.

5. Capital constante e capital variável. Regra de exploração.

Estabelecemos atrás que qualquer valor que pertence ao capitalista e que se transforme num instrumento de criação e de apropriação de mais-valia é um capital.

Primeiro: consideremos os instrumentos de produção, uma máquina, por exemplo. Sabe-se que uma máquina pode servir bastante tempo e participar em diversos processos de trabalho. Por esta razão gasta-se pouco a pouco, mas, durante toda a sua existência, a sua forma original não se modifica muito. Suponhamos que a duração média da existência desta máquina seja de dez anos. Cada ano a máquina gastará a décima parte do seu valor; esta parte do seu valor passará à mercadoria produzida durante o ano com a ajuda da máquina. Se a máquina materializa dez mil jornadas de trabalho e se produz durante o ano quinhentas unidades de mercadorias, é evidente que o seu valor passará a cada unidade na proporção de 10.000 / 500 x 10 = 2 jornadas de trabalho. Ainda que vá perdendo pouco a pouco o seu valor, a máquina inteira continua a participar no processo de trabalho até que, depois de dez anos, se encontra totalmente fora de uso. O mesmo raciocínio pode aplicar-se às bancas de trabalho, motores, aparelhos de transmissão, edifícios, etc.

Uma parte do capital, a saber, os instrumentos de produção e na medida em que se gastam, passa o seu valor à nova mercadoria.

Não acontece o mesmo com as matérias-primas e as matérias auxiliares, tais como o combustível, etc. Só podem participar na produção uma vez e mudando de forma material. A matéria-prima transforma-se, o combustível proporciona a força motriz; o valor desta matéria-prima passa à nova mercadoria. No entanto, apesar de todas as diferenças existentes entre eles, os instrumentos e os meios de produção têm um ponto comum e de extrema importância: nem uns nem outros podem criar um novo valor, limitando-se a transferir para a nova mercadoria o valor criado pelo trabalho socialmente necessário implicado na sua produção. Só num caso é que o capitalista podia tirar proveito deles: se os tivesse comprado por menos que o seu valor, para logo considerar o seu valor integral nas mercadorias feitas com ia sua ajuda. Mas então estamos perante o caso, examinado anteriormente, em que o capitalista enriquece em detrimento de outro, caso que nada nos explica sobre a origem do lucro.

De que maneira se faz a transferência do valor das máquinas, das matérias-primas, etc., para o valor da nova mercadoria? Esta transferência faz-se, uma vez mais, por meio do trabalho. Expliquemo-lo com um exemplo. Suponhamos que estamos de posse de duas fábricas: uma em actividade, outra inactiva. Numa e noutra encontram-se instrumentos de trabalho: bancas de trabalha, máquinas, etc. Os instrumentos de trabalho da fábrica em actividade gastam-se com o tempo e o trabalho; os instrumentos da fábrica inactiva gastam-se menos, é certo, mas no entanto gastam-se com o tempo, sob a influência da atmosfera, etc. Para os manter intactos é necessário cuidá-los, ocupar-se deles, etc. No primeiro caso o desgaste produzido pelo tempo e pelo trabalho inclui-se no valor das mercadorias obtidas e o capitalista ao vendê-las recupera este desgaste; no segundo caso, o desgaste não se pode incluir no valor das mercadorias. Portanto o capitalista não o recupera, o que constitui uma perda completa. Este exemplo põe em evidência as seguintes propriedades do trabalho: não só tem a faculdade de criar novos valores, mas também a de transferir o valor dos instrumentos e dos meios de produção para o valor da mercadoria obtida. Esta faculdade do trabalho, igual à das forças da natureza, é grátis e não exige do operário nenhum esforço complementar.

[24] K. KAUTSKY, *A Doutrina Económica de K. Marx*.

A parte do capital que se transforma em meios de produção, isto é, em matérias-primas, em matérias auxiliares e em meios de trabalho, não altera o seu valor no processo de trabalho. Portanto, chamou-se parte constante do capital ou, mais simplesmente, *capital constante*.

Em contrapartida, a parte do capital transformada em força de trabalho varia de valor no processo de produção. Reproduz o seu equivalente e um excedente, uma mais-valia que pode variar e ser maior ou menor. Esta parte do capital, constante de início, transforma-se incessantemente. Portanto, chamou-se parte variável do capital ou, mais simplesmente, *capital variável*[25].

Sem capital constante a criação da mais-valia é impossível, porque a força de trabalho só pode pôr-se em actividade conjuntamente com os meios de produção. Mas ainda que o capital constante seja condição necessária para a criação de mais-valia, não pode criá-la por si só. Só o trabalho pode criar mais-valia. Assim, o volume de capital constante, seja qual for, não pode alterar em nada a soma da mais-valia, não pode nem aumentá-la nem diminuí-la. De modo que, se queremos determinar o grau de exploração do operário pelo capitalista, podemos deixar de lado os gastos do capitalista na criação do capital constante, e precisamos apenas de conhecer o valor da força de trabalho ou, o que é o mesmo, o valor do capital variável, e o valor da mais-valia.

O grau de exploração do operário pode expressar-se pela relação entre estes dois números, mais-valia e capital variável (ou, noutros termos, pela relação entre o tempo de sobretrabalho e o tempo de trabalho necessário).

Esta relação, expressa em percentagem, chama-se *taxa de mais-vali*a ou taxa de exploração.

Vejamos com um exemplo que aproveitaremos para memorizar algumas fórmulas admitidas na economia política marxista.

Suponhamos que o valor das máquinas e dos edifícios de uma empresa capitalista é 100.000$; as matérias-primas e as matérias auxiliares custam 20.000$. Seja o valor da força de trabalho 40.000$ e a mais-valia 20.000$. Convenciona-se que o capital se designa pela lerta *c*, o capital variável pela letra *v* e a mais-valia pela letra *m*.

Assim, podemos escrever:

c = 100.000$00 + 20.000$00 = 120.000$00

v = 40.000$00

m = 20.000$00

A taxa de exploração equivale, já sabemos, a *m* / *v*. No caso presente a 20.000 / 40.000 ou, se se expressa esta relação por uma percentagem, 20.000 x 100 % / 40.000 = 50 %.

Isto significa que a cada hora que o operário dedica a reproduzir o valor da sua força de trabalho corresponde meia hora durante a qual cria mais-valia para o capitalista.

É evidente que, se *m* e *v* não se alteram, então a taxa de exploração também não se altera, podendo os meios de produção sair mais ou menos caros ao capitalista.

6. Mais-valia absoluta e mais-valia relativa

Descobrimos a origem do lucro capitalista e determinámos a noção de capital. Agora devemos examinar as diversas maneiras de aumentar a mais-valia. Como a criação da mais-valia é a finalidade do modo de produção capitalista, não é necessário dizer que o sonho de todo o capitalista é obter a maior mais-valia possível. Quais os processos que permitem aumentar a mais-valia? Sabemos que a jornada de trabalho do operário pode dividir-se em duas partes; a primeira é o tempo

25 K. MARX, *O Capital*, tradução Molitov, t. II, p. 69.

de trabalho necessário durante o qual o operário reproduz a sua força de trabalho, e a segunda o tempo de sobretrabalho durante o qual o operário cria a mais-valia para o capitalista.

Representemos esta repartição do tempo:

A ———————— *B* ———————— *C*

Tempo necessário *Tempo suplementar*

5 horas 5 horas

A taxa de mais-valia equivale a 5 / 5 ou 100 %.

Como se pode aumentar a taxa de mais-valia? Primeiro, aumentando o tempo de sobretrabalho, isto é, a jornada de trabalho, para além das dez horas, por exemplo duas horas.

Tempo necessário *Tempo suplementar*

5 horas 5 horas + 2 horas

7 horas

O tempo de sobretrabalho subiu para sete horas, e a taxa de mais-valia é 7 / 5 ou 140 %. Esta maneira de aumentar a mais-valia prolongando a jornada de trabalho é uma tentação para o capitalista, pois não exige nenhum gasto de ferramentas, de aquisição de novas máquinas, de bancas de trabalho, etc. «O capital», diz Marx, «é trabalho morto, que, tal como o vampiro, só se reanima depois de absorver trabalho vivo, e vive tanto mais tempo quanto mais trabalho vivo absorve.» Sempre que o capital pode prolongar a jornada de trabalho trata de o fazer.

O prolongamento da jornada de trabalho é o procedimento preferido do capitalista na primeira etapa do desenvolvimento capitalista, e ainda assim é nos países mais atrasados. Mas seja qual for a paixão que o move ou a sua sede de mais-valia, que aumenta com o desenvolvimento da exploração da força de trabalho, o capital não pode prolongar indefinidamente a jornada de trabalho: limites naturais opõem-se a isso. Quais? Há os físicos e os morais. Por muito que o capitalista queira prolongar a jornada de trabalho, o dia só tem vinte e quatro horas, e ele e o capital, que «podem tudo», não encontram maneira de lhe acrescentar uma hora. Mas uma decepção ainda maior espera o capitalista: para manter a sua única mercadoria – a força de trabalho – capaz de funcionar, o operário precisa de certo número de horas de sono e de descanso e de alimentação, para que recupere, pelo menos em parte, a energia que gasta. Este mínimo de tempo necessário para a recuperação das forças físicas, este mínimo fisiológico, fixa um primeiro limite à jornada de trabalho.

O limite moral depende dum determinado nível de cultura, que por sua vez depende das condições históricas do desenvolvimento capitalista em cada país. A duração do trabalho pode variar dentro destes limites, que se fixam considerando, por um lado, o mínimo fisiológico absolutamente necessário para o restabelecimento das forças físicas e, por outro, o nível de cultura.

O capitalista também pode aumentar a mais-valia absoluta intensificando o trabalho.

O capitalista tenta intensificar o trabalho com as medidas mais variadas: faz com que os capatazes vigiem o operário, multam por cada paragem de trabalho; quando as ameaças não produzem efeito, imagina novos modos de retribuição, de que falaremos adiante ao tratarmos do salário.

Finalmente, tenta organizar a produção de tal maneira que o operário tenha de fazer, independentemente da sua vontade, o máximo de esforço. As máquinas modernas que trabalham rapidamente e sem interrupção não permitem ao operário distrair-se, porque o menor descuido provoca graves complicações e pode, em certos casos, causar acidentes mortais.

No entanto, raciocinando bem, há que constatar que o crescimento da intensidade do trabalho aumenta ao mesmo tempo o valor da força de trabalho. Qualquer trabalho é um gasto de energia.

Quanto mais intenso é o trabalho, tanto mais energia se gasta. Um maior gasto de energia exige uma melhor alimentação para recuperação das forças, quer dizer, um aumento dos meios de existência necessários para a produção da força de trabalho do operário.

Daqui não deduzimos que o aumento da intensidade do trabalho do operário não seja vantajoso para o capitalista. Primeiro, a intensidade do trabalho pode, dentro de certos limites, aumentar mais rapidamente que o valor da força de trabalho. E mesmo que a intensidade de trabalho aumente tão rapidamente como o valor da força de trabalho, o capitalista encontra vantagens nisso.

Suponhamos que anteriormente o operário produzia dois escudos diários de produtos necessários e dois escudos diários de mais-valia; se a intensidade de trabalho duplica, o valor da força de trabalho duplica também. Numa jornada o operário criará quatro escudos de produtos necessários e quatro escudos de produtos suplementares. Ainda que a taxa de mais-valia não se tenha alterado (100 %), o capitalista receberá, de cada operário, o dobro da mais-valia.

Se considerarmos que os gastos em máquinas e em instrumentos provavelmente não terão subido, o lucro do capitalista é ainda mais evidente.

Mas o prolongamento da jornada de trabalho e o aumento da intensidade de trabalho opõem-se cada vez mais, à medida que vai crescendo a resistência organizada dos operários contra o capitalismo. Os operários exigem a limitação legal da jornada de trabalho. Esta circunstância obriga os capitalistas a recorrer a outras medidas susceptíveis de aumentar a mais-valia produzida pelo operário. Há outras medidas possíveis? Voltemos ao nosso gráfico:

Tempo necessário	*Tempo suplementar*
5 horas	5 horas
v	*m*

A taxa de mais-valia é de m / v, ou seja $5 / 5 = 100$ %.

O aumento de m / v só é possível aumentando o tempo de sobretrabalho para além de *C* e também diminuindo o sector *AB*, quer dizer, o tempo de trabalho necessário. Suponhamos que o capitalista conseguiu reduzir *AB* a quatro horas:

Tempo necessário	*Tempo suplementar*
4 horas	6 horas
v	*m*

É evidente que m / v aumenta e equivale a 150 %, ainda que a extensão de *AC* não se tenha alterado. Deste modo a diminuição do tempo necessário aumentou mecanicamente o tempo complementar e a taxa de mais-valia; a taxa de exploração subiu para $6 / 4 = 150$ %. Perspectiva tão atraente para o capitalista como o prolongamento da jornada de trabalho.

Marx chama mais-valia absoluta à mais-valia produzida pelo prolongamento da jornada de trabalho. Quanto à mais-valia resultante da redução do tempo de trabalho necessário e da modificação correspondente na relação de duração das duas partes constituitivas da jornada de trabalho, Marx chama-lhe mais-valia relativa.

7. Criação da mais-valia relativa

Como e de que maneira concreta pode o capitalista obter o aumento da mais-valia relativa e a diminuição do tempo de trabalho necessário? Recordemos que até agora supusemos que a força de trabalho era paga pelo seu valor integral, quer dizer, segundo o valor dos artigos de consumo necessários para a sua reprodução. Portanto não considerámos, por enquanto, a possibilidade de diminuir o tempo de trabalho necessário baixando o preço da força de trabalho abaixo do seu valor.

Nestas condições a diminuição do tempo de trabalho necessário só é possível baixando o próprio valor da força de trabalho. Esta diminuição pode conseguir-se baixando o valor dos artigos de consumo do operário: alimentos, roupas, calçado, etc. Mas o valor dos artigos de consumo só pode diminuir se se emprega menos trabalho para os obter, o que é possível desde que o rendimento do trabalho aumente. O aumento do rendimento do trabalho, ao contrário da intensificação do trabalho, não se alcança através de um maior esforço da parte do operário, mas sim duma melhoria das condições de trabalho: introdução de máquinas novas, melhor organização das máquinas, eliminação dos movimentos supérfluos, melhor iluminação, ventilação, etc. Todas estas medidas colocam o operário em posição de produzir mais com o mesmo desgaste de energia. Mas, para que o valor da força de trabalho diminua, é necessário que o aumento do rendimento do trabalho se produza nos ramos da indústria que produzem os meios de produção dos primeiros. A diminuição de valor dos produtos de luxo, pianos, brilhantes e outros análogos não terá, é evidente, nenhuma influência sobre o valor da força de trabalho.

Do mesmo modo que a diminuição do valor da força de trabalho, o aumento de rendimento de trabalho, numa fábrica isolada, é vantajoso para o capitalista, que pode, ao vender as suas mercadorias, receber a diferença entre o seu valor social e o seu valor individual. Esta diferença fornece ao capitalista um excedente de mais-valia.

Mas neste caso também o aumento de mais-valia resulta da diminuição do tempo de trabalho necessário e de um aumento correspondente do tempo de sobretrabalho. Consideremos a empresa *A* e suponhamos que a jornada de trabalho está dividida da seguinte maneira:

Tempo necessário	*Tempo suplementar*
5 horas	5 horas

Suponhamos também que o rendimento do trabalho corresponde nesta empresa às condições médias da indústria dada. O tempo médio socialmente necessário para a produção de uma unidade de mercadoria, um metro de tecido, por exemplo, é meia hora (30 minutos). Portanto, em dez horas de trabalho produzir-se-ão vinte metros. Suponhamos que o valor monetário de uma hora de trabalho é 2$; um metro de tecido custará 1$ e os vinte metros 20$; 10$ servirão para pagar o valor da força de trabalho e 10$ constituirão a mais-valia do capitalista.

Suponhamos agora que o rendimento do trabalho nesta empresa duplicou em consequência de certas melhorias técnicas. Em dez horas de trabalho os operários produzem, com o mesmo esforço, o dobro do tecido, ou seja, quarenta metros em vez de vinte. Portanto não são já trinta minutos que se gastam nesta empresa para produzir um metro de tecido, mas sim quinze minutos. Por conseguinte, o preço do tecido deveria baixar para $50 o metro. Mas como o aumento de rendimento do trabalho só se produziu na empresa *A*, o tempo de trabalho socialmente necessário para produção do tecido não se alterou. Já sabemos que as mercadorias se vendem no mercado sem considerar o tempo de trabalho individual empregado na produção, mas sim o trabalho socialmente necessário. Por conseguinte, o capitalista proprietário da empresa não venderá os seu tecidos pelo valor individual de 0$50 o metro; vendê-los-á por 1$, e estes quarenta metros vender-se-ão por 40$. Portanto, através da exploração do trabalho, o capitalista ganhará 40$ por dez horas de trabalho de cada operário, quando antes dos progressos técnicos apenas ganhava 20$. No entanto, continuará a pagar ao operário 10$, tal como antes, porque o valor da força de trabalho não se terá alterado. Quer dizer, o operário já não empregará metade da sua jornada de trabalho para produzir o equivalente do valor da sua força de trabalho: bastará a quarta parte da jornada (40$: 10 = 4$), ou seja, duas horas e meia das dez horas de trabalho. Obtemos o seguinte gráfico:

A ——— *B* ——————————— *C*

Tempo necessário	*Tempo suplementar*

2,5 horas 7,5 horas

A taxa de mais-valia *m* / *v* será igual a 7,5 / 2,5, ou seja, 300 %. É evidente que o capitalista receberá, só para ele, este enorme excedente de mais-valia, enquanto as demais firmas não conseguem nas suas empresas o mesmo rendimento de trabalho.

Sabemos que a mais-valia absoluta é o resultado do prolongamento da jornada de trabalho e do aumento da intensidade de trabalho. Por esta razão, a mais-valia absoluta é um obstáculo ao desenvolvimento das forças produtivas da sociedade capitalista; o capitalista que retira lucros importantes da excessiva exploração da mão-de-obra não tem interesse em mudar a técnica da empresa.

O caso da mais-valia relativa é diferente. Resulta do aumento do rendimento do trabalho e significa um progresso técnico. Mas não é, de modo nenhum, o amor ao progresso que faz com que o capitalista melhore a técnica da produção, é sim uma sede insaciável de mais-valia.

Portanto, o enorme progresso técnico, a constante revolução dos métodos de produção que acompanha o desenvolvimento do capitalismo, não são mais que fins subjectivos que o capitalista persegue. São os resultados objectivos da competição entre os capitalistas na corrida à mais-valia.

8. Crescimento da exploração. O sistema de Taylor.

Até agora falámos da exploração do operário supondo que lhe pagavam a sua força de trabalho pelo seu valor integral. Vamos ver que nem sempre é assim e que a abundância da mão-de-obra permite aos capitalistas não se preocuparem com a recuperação das forças do operário; substitui-se o operário enfraquecido pelo seu irmão sem trabalho.

Portanto, frequentemente, a exploração do operário é muito mais grave do que dissemos. O desenvolvimento do capitalismo agrava esta situação, ainda que o preço da força de trabalho suba por vezes. Se o capitalista paga mais ao operário, obriga-o a trabalhar mais ainda.

A introdução de novas máquinas, que deveria, segundo parece, melhorar as condições de trabalho do homem, vem na realidade agravá-las. Primeiro, acontece que a nova máquina é para muitos operários causa de despedimento; depois, à medida que a técnica se desenvolve, o operário transforma-se cada vez mais em auxiliar da máquina. O ritmo (velocidade e tensão) do seu trabalho deve adaptar-se ao ritmo da máquina; o operário está muito tenso e o menor descuido no esforço mantido pode ter consequências desastrosas, uma vez que a acção de todas as máquinas está coordenada.

O sistema chamado de *trabalho em cadeia* é muito utilizado nas fábricas Ford: uma «cadeia» sem fim passa de uma oficina a outra, trazendo aos operários os materiais (o ferro, por exemplo); a matéria desbastada (a peça cilíndrica, por exemplo) é colocada na cadeia que a leva à oficina seguinte, onde o trabalho continua (nesta oficina, por exemplo, ajusta-se uma roda, etc.).

A cadeia em movimento traz, sem parar, materiais que carecem de um tempo determinado para uma série específica de movimentos, e isto torna-se mais imperioso que qualquer ordem verbal.

Aqui o homem transforma-se realmente num autómato, num auxiliar sem alma da máquina.

O sistema de Taylor intensifica o trabalho. Sob o nome de *organização científica do trabalho ou de racionalização da produção*, espalha-se cada vez mais não só no seu país de origem, os Estados Unidos, mas também na Europa.

É necessário dizer que este sistema compreende vários métodos que permitem aumentar a intensidade do trabalho e também o seu rendimento.

Ao evitar vários defeitos das máquinas e das ferramentas, ao tentar colocar as ferramentas de modo que o operário não tenha que se afastar do seu posto para as ir buscar ou inclinar-se para alcançar os

materiais, ao assegurar uma boa iluminação e uma boa ventilação, este sistema permite aumentar o rendimento do trabalho sem aumentar a sua intensidade.

Mas o capitalista quer gastar o menos possível para aumentar o rendimento do trabalho. Não lhe basta o rendimento do trabalho, e esta é a razão pela qual recorre a diversos estratagemas para estimular o operário e aumentar a intensidade do seu trabalho. Voltaremos a referir estas medidas no capítulo do salário.

Os dados recolhidos sobre a duração da vida e sobre a capacidade de trabalho do operário confirmam o agravamento das condições de existência da classe operária como consequência do progresso técnico e do aumento da intensidade do trabalho. Estes dados revelam o desgaste excepcional que o organismo do operário contemporâneo experimenta.

A excessiva tensão nervosa do operário provoca com frequência doenças nervosas. Para manter as suas forças, os operários, sobretudo nos países capitalistas *avançados*, recorrem a estimulantes: queimam o seu organismo ao serviço do capitalismo[26]. A capacidade de trabalho da maioria dos operários da sociedade capitalista começa a baixar pelos 35-40 anos; o operário com o cabelo branco não encontra trabalho facilmente nos Estados Unidos, pois sabe-se que não está em condições de cumprir a sua tarefa[27]. Em contrapartida, nas classes sociais acomodadas o homem de 35-40 anos quase começa a sua carreira, sendo por esta idade que a maioria dos sábios e dos homens políticos burgueses dão os primeiros passos significativos.

Apesar de todas as *conquistas* da classe operária nos países capitalistas avançados, a vida dos operários é tão pouco invejável que um escritor alemão escreveu:

> Para a sua felicidade o operário norte-americano morre jovem. Para sua felicidade, dizemos, porque o destino que o espera é o de mendigo, suicida ou criminoso de direito comum por necessidade. Os que querem ver o espectáculo desesperante da morte lenta dos homens dêem uma olhadela aos *hóteis populares* de Kansas City ou da Rua Clark no Sul de Chicago, que vejam as bichas de miseráveis que esperam pela sua ração nas portas dos refeitórios do Exército de Salvação e de outras missões que distribuem um pouco de pão e açúcar, que vejam estas bichas intermináveis nas quais, às vezes, dois ou três mil homens esperam pacientemente e em silêncio a sua vez.

Estas linhas datam do ano de 1919, antes da guerra.

Mas as recordações de antes da guerra não são nada em comparação com a situação da classe operária depois da guerra.

A *racionalização da produção*, que foi proclamada e aplicada, primeiro na Argentina, depois em Itália, França e Inglaterra, significa a transplantação para a Europa de todas as vantagens do *taylorismo* e do *fordismo*.

Um aumento extraordinário da intensidade do trabalho é o primeiro resultado. Mas isto não basta para definir a *racionalização* capitalista.

Pareceria natural que se encurte a jornada de trabalho e se aumentem os salários depois de se produzir um forte aumento da intensidade do trabalho. Mas, pelo contrário, vemos que a jornada se prolonga o máximo.

Em diversos países, Itália, Inglaterra, Alemanha e outros, vemos a burguesia sustentar uma vigorosa ofensiva contra a jornada de oito horas. Esta ofensiva tem por resultado a liquidação quase

---

26 A. Hollitscher, citado por O. Ermansky em *A Organização Científica do Trabalho do Sistema Taylor* (ed. russa), conta que um grande número de operários norte-americanos gastam dez dólares por mês em excitantes à base de arsénico. Valia bem a pena conquistar estes dez dólares de salário para se envenenarem!

27 Os operários norte-americanos pintam o cabelo para dissimular a idade. Os que não têm dinheiro para a tinta usam betume. *(ob. cit.)*

completa, em certos países, da conquista mais valiosa do movimento operário europeu, conquista que lhe custou uma longa e difícil luta e muitos sacrifícios. Em vários países a jornada de trabalho atinge dez, doze e até quinze horas.

Veremos mais adiante, no capítulo do salário, que a racionalização capitalista ocorre juntamente com uma diminuição repentina dos salários.

Estes factos demonstram de forma cada vez mais dura que a única saída para a classe operaria se encontra na abolição do modo de produção capitalista e, por conseguinte, de qualquer tipo de exploração.

LIVRO TERCEIRO

O SALÁRIO

Capítulo quarto

O SALÁRIO NA ECONOMIA CAPITALISTA

1. O salário, preço da força de trabalho; as formas de salário.

O lucro é a meta de todo o capitalista. Ora bem, como já sabemos, a mais-valia criada pelos operários no processo de produção é a única fonte de lucro. O capitalista só pode apropriar-se desta mais-valia porque é o proprietário das máquinas e dos meios de produção, sem os quais o operário não pode empregar a sua força de trabalho.

O segredo da produção de mais-valia está no facto de quando o capitalista compra a força de trabalho só paga ao operário o valor desta força, e não o valor que o trabalho cria. Deste modo, a força de trabalho transforma-se, no regime capitalista, numa mercadoria que tem um determinado valor. Mas este valor – como o de qualquer mercadoria – tem de encontrar a sua expressão num equivalente determinado, e fá-lo frequentemente numa soma de dinheiro que é o preço da força de trabalho e se chama salário.

Pode parecer, a julgar pelas aparências, que o salário não só paga a força de trabalho, mas também o trabalho realizado pelo operário durante a sua jornada. É o que pensam os capitalistas que têm muito interesse em manter esta concepção errónea do salário; é o que pensa por vezes o operário. A explicação é a seguinte: 1.°) o operário dá ao capitalista, em troca do pagamento, todo o seu trabalho duma jornada; 2.°) o operário recebe o pagamento depois de o processo de trabalho ter terminado, e não antes. Deste modo, a forma salário dissimula e obscurece as relações entre operários e capitalistas. Mas já explicámos o suficiente a essência do salário preço da força de trabalho, ao estudar a mais-valia.

Como já dissemos, é frequente expressar o preço da força de trabalho ou salário numa soma de dinheiro. Falámos neste caso na forma dinheiro do trabalho.

Nos primeiros tempos do desenvolvimento da sociedade capitalista era bastante frequente outra forma de salário, o salário em espécies. Neste caso o operário não recebia dinheiro, mas sim uma quantidade determinada de produtos que ele próprio produzia na fábrica ou de produtos necessários para a sua subsistência e para a da família (pão, roupa, etc.) que o patrão tinha comprado no mercado.

Pouco a pouco, o desenvolvimento do capitalismo elimina estas formas de retribuição em espécies.

Mas se o salário representa uma certa soma de dinheiro, compreende-se que é necessário considerar na apreciação da sua quantidade, não o dinheiro em si, mas sim a quantidade real de meios de existência que este dinheiro representa. Se, por exemplo, dois operários, um de Moscovo e outro de Samara, recebem dois rublos diários cada um, podemos dizer que o salário é o mesmo? Aparentemente podemos, se julgarmos a soma de dinheiro que recebem (salário nominal). Mas se examinarmos o problema mais de perto, se nos perguntarmos o que cada operário pode comprar com dois rublos, tudo se modifica. Primeiro, o operário precisa de alimentos para manter a sua força de trabalho. O operário russo gasta quase metade do seu orçamento com a alimentação[28]. Quase um

28 Segundo o inquérito de 1908, 47,96 %.

quarto gasta-o em renda de casa[29]. Ora bem, os alimentos e a habitação são mais baratos em Samara que em Moscovo. Portanto, o salário real do operário de Samara, ao contrário do salário nominal, será superior ao salário real do operário de Moscovo.

A forma de pagamento da força de trabalho (em dinheiro ou em espécies) e o modo de calcular o salário são tão importantes para o operário como para o capitalista.

Na sociedade capitalista conhecem-se duas formas essenciais de salário: salário por tempo e salário à peça.

O operário pago por tempo recebe um determinado salário por hora, dia, semana ou mês.

O operário pago à peça recebe conforme a quantidade de mercadorias que produz, independentemente – na aparência – do tempo de trabalho. Qual o resultado desta forma de salário?

O operário pago por tempo não tem particular interesse em trabalhar intensivamente, pois, trabalhe mais ou menos, o salário da jornada não se altera. O operário pago à peça tem sempre presente que quanto menos faz, menos recebe. No caso do salário diário, o capitalista tem de manter um corpo de capatazes para vigiar os operários durante o trabalho. No trabalho à peça esta vigilância é inútil, pois o próprio sistema disciplina o operário e obriga-o a trabalhar mais intensamente. E quanto mais intensamente trabalha maior é a mais-valia para o capitalista.

Mas como se determina o salário que o operário pago à peça recebe por cada uma? Não é difícil adivinhar que, como o salário deve proporcionar ao operário o valor dos meios socialmente necessário à sua subsistência, o salário à peça deve calcular-se de modo que o operário médio possa ganhar na sua jornada o que necessita para recuperar as forças. Suponhamos que cada operária de uma oficina de confecção cose, em média, cinco camisas por dia. Suponhamos que precisa para viver de 4$ por dia. E evidente que o equilíbrio da força de trabalho só pode manter-se se a operária recebe 0$80 por camisa[30]. Consideremos que o capitalista lhe dá precisamente este preço. Será que as operárias se limitam a coser cinco camisas por dia? A operária que vive numa pobreza constante tentará produzir mais para ganhar mais e fará, por exemplo, seis camisas por dia, o que proporcionará um salário de 4$80. Uma operária habilidosa será imitada por outras; produzir-se-á uma certa emulação, porque cada operária quer produzir mais do que as outras. Pode ser que aconteça muitas operárias produzirem mais de seis camisas por dia. Que se passará então? Como a operária média cose agora seis camisas por dia, basta-lhe para viver que receba por cada camisa 4$ divididos por seis, ou seja 0$66[31]. Se, ao preço dum novo esforço, as operárias conseguem produzir como termo médio sete camisas por dia, o preço que recebe por camisa baixará de novo, desta vez, para 0$56.

Deste modo, a vantagem que os operários tiram do trabalho à peça recorda o pássaro azul que os meninos do drama de Masterlink procuravam. Cada vez que pensavam tê-lo encontrado, mal o tinham nas mãos, o pássaro azul tornava-se cinzento.

A tensão extrema do trabalho, consequência do trabalho à peça, é nefasta para a classe operária. Conduz ao cansaço crónico, ao nervosismo, à deterioração prematura do organismo do trabalhador; além da baixa do salário, o trabalho à peça provoca a competição, a inveja e o desacordo entre os operários. Além disso, também pode acontecer que a recompensa do esforço dos operários seja o despedimento, pois a produção mais forte de cada trabalhador permite empregar menos trabalhadores para determinada tarefa. Finalmente, o trabalho à peça pode dar uma ideia equívoca do salário. Parece que cada peça feita pelo operário lhe é paga, enquanto que na realidade o capitalista só lhe paga uma parte do valor do produto do seu trabalho. Esconde-se, deste modo, a

29 Segundo o mesmo inquérito, 23,01 %.

30 Supomos naturalmente a procura igual à oferta.

31 Também não consideramos o aumento de consumo dos meios de existência provocado por uma maior intensidade de trabalho. Vimos anteriormente (livro II) que, no mesmo caso, o capitalista não perde nada com a intensidade do trabalho que se obtém com o trabalho à peça.

exploração.

Esta a razão por que nos países capitalistas os operários organizados lutam desde há tempo contra o trabalho à peça e pedem o salário por hora, por jornada ou por semana.

Além destes dois modos fundamentais de calcular o salário, existem na sociedade capitalista vários outros modos secundários.

Estes modos caracterizam-se em todas as suas variedades pela intenção de dissimular o carácter de classe da sociedade capitalista, pela intenção de ocultar a própria exploração e de obrigar o operário, oferecendo-lhe falsas vantagens, a trabalhar mais intensamente sem necessidade de empregar a violência exterior.

Em primeiro lugar deve mencionar-se o sistema dos prémios.

Consiste em estabelecer uma determinada norma para a produção diária do operário (digamos, cinco camisas, como no nosso exemplo). O operário recebe um salário diário determinado (suponhamos 4$). Mas se a produção da jornada é mais alta que a norma estabelecida, paga-se-lhe um prémio por cada peça suplementar.

Falta-nos dizer que este sistema não é mais que uma variedade do trabalho à peça e, muitas vezes, pior ainda, pois, como o capitalista considera o pagamento das peças suplementares como um prémio, e não como salário normal da força de trabalho, só paga o trabalho suplementar numa proporção insignificante: se a operária coseu duas camisas a mais, recompensa-la-á dando-lhe um prémio de 1$, pagando-lhe, portanto, 0$50 por cada camisa confeccionada para além do estabelecido, quando na realidade o preço por cada camisa, segundo a norma, era de 0$80. Ainda que, quando o capitalista paga à peça a produção suplementar, não a paga, em geral, ao mesmo preço que a produção normal da jornada.

Assinalemos, em segundo lugar, o sistema da participação operária nos lucros.

Neste sistema, o operário recebe no fim do ano, além do seu salário, uma soma complementar de dinheiro que, aparentemente, representa a parte dos lucros que o capitalista entrega aos seus operários.

Não é difícil compreender o mecanismo desta participação nos lucros: o capitalista quer obter dos seus operários um trabalho mais intenso e, com este fim, interessa-os no rendimento da empresa; deste modo tenta suscitar neles o sentimento de que os seus interesses coincidem com os do patrão.

Entende-se que esta participação nos lucros não é mais que um logro e só prejudica os operários: a percentagem que o capitalista dá ao operário é insignificante, já que toma a precaução de reduzir, previamente, na mesma proporção, o salário principal[32].

Muitas vezes o operário encontra-se ligado à empresa por um período de tempo bastante longo, porque o capitalista só paga «os lucros» ao fim de certo tempo de casa, um ano, por exemplo.

Não obstante, os operários deram-se conta do prejuízo que lhes causava este sistema, e por isso não se espalhou muito.

Para concluir, temos de mencionar outra forma de salário: o sistema da *escala variável*. Neste sistema o salário altera-se segundo o preço da mercadoria produzida pelos operários. Sem falar das falsificações e fraudes que podem produzir-se, recordemos que deste modo o salário depende das variações do mercado. O capitalista que tem de enfrentar os seus concorrentes diminui o preço de venda das suas mercadorias e, com a ajuda da escala variável dos salários, faz recair nos operários parte dos riscos da baixa de preços.

32 Os próprios capitalistas admitem por vezes que a participação operária nos lucras é ficção: «O director da Sociedade de Gases de Londres, gabava-se na Câmara do Comércio, de que a participação operária nos lucros não custava nada aos accionistas.» (O. ERMANSKY, *A Organização Científica do Trabalho*). Em russo.

2. Os factores do salário

O salário não é mais que o preço duma determinada mercadoria, a força de trabalho. Finalmente, o nível do salário determina-se, como todos os preços, pelo valor.

Ao capitalista isolado interessa comprar no mercado de trabalho e pagá-la pelo preço mais baixo (quanto menos pagar pela força de trabalho, maior mais-valia obtém), mas do ponto de vista da sociedade capitalista no seu todo, do ponto de vista do equilíbrio social, não só interessa que a força de trabalho se pague hoje ao preço mais baixo, mas também que o fluxo de força de trabalho seja constante, isto é, que esta força não deixe de se reproduzir.

E isto só é possível se o conjunto da classe operária receber pela sua força de trabalho um equivalente que lhe permita, no futuro, reconstituir esta força de trabalho e voltar a pô-la à disposição do capitalista.

Se houvesse tantos operários como os que o capitalista precisa, cada operário receberia, exactamente, o valor da sua força de trabalho. Mas não é assim; a oferta e a procura da força de trabalho não estão equilibradas, ou melhor dizendo, quase nunca o estão. Esta a razão por que o preço da força de trabalho, o salário, se afasta sempre do seu valor, sendo este, como em qualquer mercadoria, o ponto em torno do qual oscilam os preços.

Portanto, para conhecer as circunstâncias de que depende o salário do operário na sociedade capitalista devemos ter claro: 1.°) de que depende o valor da força de trabalho; 2.°) como se produzem as modificações da oferta e procura da força de trabalho, que provocam variações incessantes dos salários em torno do valor.

Já sabemos de que depende o valor da força de trabalho.

Vimos que pode ser maior ou menor conforme o sexo e a idade do trabalhador, conforme o seu grau de cultura e de instrução profissional e, em certa medida, segundo a intensidade do trabalho.

A situação da força de trabalho no mercado, a procura do capitalista e a oferta dos operários dependem dum grande número de circunstâncias e, antes de mais nada, naturalmente, do estado geral da indústria e da economia.

Nas etapas de desenvolvimento, quando as velhas empresas se ampliam ou quando se criam novas empresas, a procura de mão-de-obra pode crescer. Mas como qualquer ampliação da produção é, geralmente, consequência dum progresso técnico, a procura de mão-de-obra aumenta muito mais lentamente que a produção. O capitalista introduz uma máquina mais perfeita porque lhe assegura um rendimento de trabalho superior ao da máquina precedente, e também uma maior intensidade de trabalho.

De modo que, se o capitalista duplica a produção da sua empresa, não precisará, com melhores máquinas, de duplicar o número dos operários. Por exemplo, será suficiente que aumente a quantidade de operários em 50 % o que acontece nas etapas de desenvolvimento industrial. Mas, nas condições de anarquia capitalista, crises e depressões sucedem, inevitavelmente, a épocas de prosperidade. Então compreende-se porque a mão-de-obra diminui de repente, em números absolutos. Inclusivamente, o capitalista despede uma parte do seu pessoal.

O numeroso exército dos que deixaram de trabalhar e que vai bater às portas dos capitalistas cria, como se percebe, uma situação tal que o trabalhador que teve a sorte de continuar a trabalhar na fábrica não pode, para não ser despedido, sequer sonhar com o receber o valor integral da sua força de trabalho.

O operário já não pode agora reproduzir a sua força de trabalho. Mas qual o resultado desta situação?

Ao capitalista pouco interessa que um operário vá embora por não estar em condições de trabalhar;

existe a reserva dos desempregados que está à espera de o substituir; os desempregados esperam a chamada dos capitalistas para que possam trabalhar, isto é, ser explorados.

A situação do operário, quanto a nível de salário, agrava-se ainda mais pelo facto de o exército de reserva formado pelos desempregados, que está à disposição do capitalista, aumentar continuamente as suas fileiras com elementos que procedem das classes médias da sociedade, e sobretudo do campo e da pequena burguesia. O desenvolvimento do capitalismo, como mais tarde veremos, arruína estes estratos sociais e empurra-os para o proletariado. Como são pouco cultos, como têm exigências relativamente elementares e são débeis na luta contra o capitalista, transformam-se em vítimas e, ao mesmo tempo, contribuem para a diminuição dos salários dos demais operários.

Isto é que explica (juntamente com a substituição relativa e constante dos operários por máquinas) que o desemprego exista não só em épocas de decadência, mas também nos períodos de desenvolvimento normal do capitalismo.

Massas enormes de desempregados não se limitam a procurar trabalho próximo das suas casas. O desenvolvimento das comunicações permite-lhes ir a qualquer parte onde têm a esperança de encontrar trabalho. Em todos os países, os operários das regiões agrícolas deslocam-se para as regiões industriais. Deste modo, na Rússia, um grande número de camponeses muda-se dos campos para Moscovo – e para Leninegrado –, e de maneira mais geral para os subúrbios industriais destas cidades. Os camponeses emigraram em massa das regiões do Volga para Baku, quando nesta cidade se desenvolveu a indústria petrolífera.

A mão-de-obra não se desloca unicamente dentro das fronteiras dum estado: massas de desempregados deixam os países atrasados, onde existe uma numerosa classe camponesa miserável e uma pequena burguesia arruinada, para ir para os países industriais onde a mão-de-obra é insuficiente e melhor paga. O Império Russo, Polónia e Itália, desde há tempo, proporcionavam mão-de-obra à nascente indústria dos Estados Unidos. Nos últimos vinte anos uma nova reserva de força de trabalho se ofereceu ao capitalismo mundial: é o oceano humano do Oriente, da China e, sobretudo, do Japão[33].

Tal é, em geral, a situação da força de trabalho no mercado.

Ainda que o operário e o capitalista se apresentem no mercado ambos como proprietários de mercadorias, um como proprietário da força de trabalho e o outro como proprietário do dinheiro que transformará em salário, sabemos que nesta luta o operário está condenado a perder. Vimos que o capitalista tem o monopólio dos meios de produção, monopólio esse que obriga o operário a vender a sua força de trabalho; falámos do imenso exército de reserva que são os desempregados, que está à disposição dos capitalistas e dispostos a facilitar-lhes a diminuição dos salários. Através das mais variadas medidas para intensificar o trabalho, através do progresso da técnica, através do trabalho à peça, através do trabalho das mulheres e crianças, através do prolongamento da jornada de trabalho, o capitalista tenta diminuir o salário ou, pelo menos, a participação do operário na massa dos valores criados e aumentar, portanto, a mais-valia absoluta ou relativa.

Às aspirações do capitalista opõe-se a resistência dos que vendem a sua força de trabalho, quer dizer, da classe operária. Da força desta resistência podem depender, em certa medida, a participação do operário no produto do trabalho e o salário. Quanto mais débil é a classe operária, menos organizada e menos possibilidades de êxito tem. O capitalista prefere tratar com operários que não estão unidos e que se apresentam cada um por seu lado. Em contrapartida os interesses vitais dos operários levam-nos a organizar-se para lutar juntos contra o capitalista. A moderna empresa capitalista, onde centenas, e às vezes milhares, de proletários trabalham juntos, contribui para os unir. O sindicato é, na história, a primeira forma de associação de operários. Os sindicatos

33 Do mesmo modo que hoje em dia a Espanha, Portugal, Polónia, Itália e Hungria proporcionam à França moderna uma parte importante da sua mão-de-obra. Calcula-se em dois milhões o número de operários estrangeiros que trabalham em França. *(N. do T./1976)*

apareceram há duzentos anos no país onde o capitalismo industrial conheceu o seu primeiro desenvolvimento, a Inglaterra, e hoje em dia organizam em quase todos os países do mundo a formidável massa de quase cinquenta milhões de proletários.

É imenso o papel dos sindicatos na luta pelo aumento de salários e pela melhoria das condições de trabalho.

Dos meios de acção que os sindicatos conhecem, a greve é o primeiro.

Os sindicatos, reconhecidos pelo capitalista, esforçam-se por lhe impor o contrato colectivo que fixa as condições de salários, contratação, despedimento de operários, jornadas de trabalho, etc.

Os sindicatos, ajudados pela acção política da classe operária, actuam directamente contra o capitalista ou grupos de capitalistas. No regime capitalista esta acção combinada tem, por vezes, como resultado limitações da jornada de trabalho, do trabalho das mulheres e das crianças, etc.

Mas seja qual for a importância dos êxitos da classe operária na luta pela melhoria das condições de trabalho e aumento de salários, estes êxitos são, há que confessá-lo, de pouco alcance dentro do regime capitalista.

A luta dos operários pela melhoria de vida depara, em primeiro lugar, com um grande obstáculo: os capitalistas detêm, além do poder económico, o poder político, o que não permite aos operários ultrapassar certos limites. À greve os capitalistas opõem o *lock-out*, isto é, o encerramento das empresas, o que condena os operários à miséria.

O exemplo mais notável neste aspecto foi a greve dos mineiros ingleses, que defenderam durante vários meses, com um heroísmo incomparável, o seu direito à jornada de sete horas e às tarifas em vigor. A burguesia empregou todos os meios possíveis para os vencer. O Governo, o Parlamento, a Igreja, a imprensa, a polícia, a tropa, os emigrados russos brancos e até as organizações sindicais inglesas e seus dirigentes reformistas foram mobilizados pela burguesia nesta luta contra os mineiros. Finalmente, os operários capitularam sob a pressão da fome, da miséria e da traição dos seus próprios chefes. A derrota dos mineiros ingleses deu o sinal para uma nova ofensiva contra a classe operária na Inglaterra e noutros países. E não é preciso ser profeta para prever que a situação da classe operária piorará depois desta luta.

Veremos mais adiante, no capítulo da acumulação capitalista, que existe uma tendência geral para a diminuição da participação dos operários no rendimento social. Com o seu trabalho, os operários criam quantidades sempre maiores de mais-valia; mas a parte dos bens que corresponde aos próprios produtores não deixa de diminuir. O facto de o operário europeu e norte-americano receber hoje em dia um salário superior ao de há cinquenta ou cem anos atrás não está em contradição com a diminuição da participação do operário no total do rendimento, porque a intensidade e o rendimento do trabalho cresceram muito mais e a receita do capitalista cresceu infinitamente mais que a dos assalariados. Um país tão rico como os Estados Unidos dá-nos o exemplo mais surpreendente desta tendência: «O país do capitalismo próspero não escapou a esta tendência para a diminuição da participação da classe operária no rendimento nacional. O prodigioso aumento do rendimento do trabalho do operário obtido na indústria não corresponde ao aumento de salários. Entre 1916 e 1919 o rendimento médio do trabalho de um operário norte-americano aumentou cerca de 30 %, enquanto o salário nominal apenas aumentou 11 %[34].»

Já falámos, a propósito da mais-valia, das consequências desastrosas que tem para a classe operária o desenvolvimento da técnica no regime capitalista; e dissemos que, por isso, todas as vantagens de aumento salarial acabam muitas vezes por se reduzir a nada.

Quanto à Europa capitalista do pós-guerra, não só se observa uma diminuição relativa da participação do operário no total do rendimento, mas também uma diminuição absoluta dos salários.

34 N. BOUKHARINE, *Estabilidade Capitalista e Revolução Proletária*.

G. Zinoviev indicava na sexta sessão do comité executivo alargado da Internacional Comunista[35] que o salário real dos operários europeus, comparado com o seu salário de antes da guerra, era, em fins de 1925: Inglaterra, 99 %; França, 90 %; Alemanha, 75 %; Itália, 90 %; Balcãs, 50 %. Havia na Europa cinco milhões de desempregados.

Nos dois anos que se seguiram, a situação da classe operária não melhorou. Já mencionámos a ofensiva dos capitalistas ingleses contra a classe operária (imitada por outros capitalistas) depois da derrota dos mineiros. Também analisámos o que a racionalização mais recente traz aos operários.

Temos alguns dados sobre o custo mínimo de subsistência duma família operária e o salário real em Itália e na Polónia.

	Polónia	Itália
Custo mínimo de vida (mensal)	350 a 500 zloty	900 a 1000 liras
Salário (mensal)	200 a 300	200 a 700

A mesma diferença observa-se noutros países.

Estes factos demonstram claramente que os operários não obterão uma melhoria radical da sua situação em nenhum país capitalista.

Só com a destruição do regime capitalista e com a passagem a uma nova sociedade, que já não estará baseada na exploração, é que a situação da classe operária pode mudar radicalmente.

Seria um erro concluir do que ficou dito que a luta económica não tem significado no quadro do regime capitalista e que, portanto, os sindicatos são supérfluos. Além do êxito relativo que mencionámos na luta pela jornada de trabalho, por salários, etc., há que assinalar que a própria acção dos sindicatos habitua a massa operária a organizar-se e a lutar, e deste modo prepara-a para a acção decisiva para o socialismo.

A queda do capitalismo, única solução para abrir novas perspectivas à classe operária, aparecer-nos-á com clareza quando examinarmos o problema do salário e do trabalho na U.R.S.S..

35 Em 20 de Fevereiro de 1926.

LIVRO QUARTO

A TEORIA DO LUCRO E O PREÇO DE PRODUÇÃO

Capítulo quinto

O LUCRO E O PREÇO DE PRODUÇÃO NA ECONOMIA CAPITALISTA

1. Taxa de lucro e taxa de mais-valia

Estudámos a parte do produto do trabalho que o operário recebe no regime capitalista sob a forma de salário. Voltemos agora à parte do produto do trabalho do operário de que o capitalista se apropria, ou noutros termos, voltemos à mais-valia.

Já sabemos quais os papéis que desempenham na criação da mais-valia as diferentes partes do capital: sabemos que as máquinas, edifícios, matérias-primas, numa palavra, o capital constante, constituem apenas as condições da criação da mais-valia e que só o capital variável, ou seja a força de trabalho, pode criar mais-valia.

Partindo daqui chegámos à conclusão de que não devíamos considerar, na participação da taxa de exploração, o capital constante que não cria valor algum. Devemos considerar apenas dois elementos: 1.°) o capital variável (v) ou valor da força de trabalho (ou tempo de trabalho necessário); 2.°) a mais-valia (m) ou tempo de sobretrabalho. À relação entre estes dois elementos m / v chamámos taxa de mais-valia ou taxa de exploração.

Estaremos de acordo, a não ser que os preconceitos da classe burguesa nos ceguem, que o grau de exploração do operário só se pode determinar deste modo. Com efeito, se o operário trabalha doze horas e recebe pela sua força de trabalho um salário igual a seis horas, estaremos de acordo que dá ao capitalista o dobro do valor que recebe, qualquer que seja o valor das máquinas, edifícios, matérias-primas, etc., com a ajuda das quais se efectua o trabalho.

Mas não é assim que o capitalista raciocina. O seu raciocínio pode resumir-se nestes termos: «Pouco me importa que não tomem em consideração as máquinas, matérias-primas e auxiliares; o meu dinheiro pertence-me independentemente do uso que faça dele, pode servir-me para comprar força de trabalho ou máquinas. Uma vez que recebo como resultado das minhas operações certo excedente da receita em comparação com estes meus gastos, preciso de saber qual a percentagem deste excedente e qual o meu lucro em relação à totalidade do meu capital.»

Portanto o que interessa aos trabalhadores é a relação entre a mais-valia e o capital variável m / v ; o que interessa ao capitalista é a relação da mais-valia com o capital total investido $m / (c+v)$. Esta relação expressa em percentagem chama-se *taxa de lucro*.

Todo o capitalista tenta obter a maior taxa de lucro. Quanto maior for o lucro que recebe por cada escudo do seu capital (e isto é a taxa de lucro) mais lucrativa é a sua empresa. Tomar-se-á também em conta que o capitalista considera sempre o lucro recebido num determinado período de tempo, geralmente um ano.

Suponhamos que estamos em presença de duas empresas, uma fábrica de tecidos e uma fábrica de fósforos. Suponhamos que ambas as fábricas empregam o mesmo número de operários, que os exploram da mesma maneira e que ao receber 60.000$ de salário por ano criam também 60.000$ de mais-valia. Suponhamos que a fábrica de tecidos representa um capital de 600.000$ e a fábrica de fósforos um capital de 300.000$.

Do ponto de vista dos operários ambas as fábricas descontam, sobre o trabalho, a mesma mais-valia *m* / *v* (em ambos os casos é igual a 100 %). Do ponto de vista do capitalista, a fábrica de tecidos dá-lhe 60.000$ por um capital investido de 600.000$, ou seja 10 %. A fábrica de fósforos dá 60.000$ de lucro por 300.000$ investidos, ou seja 20 %. No caso da fábrica de fósforos, cada 1$ de capital produz $20 por ano em vez de $10. Pouco importa ao capitalista onde coloca o seu capital, seja numa fábrica de pregos ou numa agência funerária, desde que consiga obter o lucro máximo.

2. Composição orgânica do capital e taxa de lucro

De que depende a taxa de lucro que o capitalista pode obter da sua empresa?

Continuemos com o exemplo das duas empresas – de tecidos e de fósforos. É evidente que a diferença da taxa de lucro não depende da exploração e da taxa de mais-valia, já que estes dois factores são iguais em ambos os casos. O capital variável de ambas as empresas tem de ser igual. A diferença das taxas de lucro depende da proporção do capital constante. O capital recebe menos lucro na fábrica de tecidos porque teve de investir mais em máquinas, edifícios e matérias-primas do que investiu na fábrica de fósforos, mantendo-se a mesma soma de capital variável em ambas as empresas. Se em vez de compararmos a fábrica de fósforos com a de tecidos, a comparássemos com qualquer outra fábrica cujo capital constante fosse duas vezes menor e, igualmente, o capital variável fosse duas vezes menor, a taxa de lucro seria, no entanto, a mesma na fábrica de fósforos.

A taxa de lucro depende também da relação entre capital constante e capital variável. Esta relação chama-se *composição orgânica do capital*.

Na nossa fábrica de tecidos o capital constante é de 540.000$ (600.000$ - 60.000$ = 540.000$), isto é, nove vezes maior que o capital variável; na fábrica de fósforos o capital constante (300.000$ - 60.000$ = 240.000$) é apenas quatro vezes maior que o capital variável[36]. Portanto a composição orgânica do capital na fábrica de fósforos será igual a 240.000$: 60.000$, ou seja, 4 : 1, e na fábrica de tecidos seria 540.000$: 60.000$, ou seja, 9 : 1.

Quanto mais o capitalista gasta na construção de edifícios, aquisição de máquinas e matérias-primas, em relação com o que gasta em força de trabalho, mais alta é a composição orgânica do capital e menor será, para a totalidade do capital, a taxa de lucro.

Não é difícil verificar que a alta composição orgânica do capital[37] depende, antes de mais nada, da tecnologia da empresa. Em geral, com o desenvolvimento tecnológico, o número de máquinas cresce mais rapidamente que o de operários. A percentagem dos gastos de mão-de-obra diminui constantemente no total dos gastos do capitalista.

Portanto, a composição orgânica pode crescer mesmo no caso de o número de operários (e do capital variável) também aumentar. Basta que o capital constante aumente mais rapidamente. Se o número de operários duplicou e se no mesmo período de tempo se gastou na aquisição de máquinas quatro vezes mais que anteriormente, a composição orgânica do capital subiu[38].

A composição orgânica do capital cresce com o desenvolvimento da técnica, e a taxa de lucro tem de baixar ao mesmo tempo.

A composição orgânica do capital pode ser diferente em duas oficinas onde trabalha o mesmo número de operários, com as mesmas ferramentas e onde a técnica é, por conseguinte, semelhante. Numa destas oficinas trabalha-se o ferro e a composição orgânica do capital será inferior à da outra oficina onde se trabalha o cobre, metal mais caro. Aqui a diferença de composição orgânica do

36 Para simplificar, admitamos que o capital efectua a sua rotação num ano.

37 Empregaremos as expressões «alta composição orgânica do capital, composição orgânica média e composição orgânica inferior», conforme a percentagem de capital constante é grande, média ou inferior. *(N. do T.)*

38 No entanto, não se pode afirmar que a composição orgânica do capital corresponda exactamente à tecnologia da empresa.

capital depende do valor das matérias-primas (ver K. Marx, *O Capital*, t. I e III).

3. Rotação do capital e taxa de lucro

Para além da dimensão do capital constante, para além da composição orgânica do capital todo, outra circunstância contribui fortemente para determinar a taxa de lucro. O capitalista não só se interessa pelo lucro que retira do capital completo, mas também pelo tempo em que obtém este lucro. Vimos que estabelece a taxa de lucro ao dividir o lucro anual pelo capital total investido na empresa.

Mas este capital não permanece invariável todo o ano; uma parte transforma-se, ao longo do processo de produção, em mercadorias acabadas. Sabemos que o valor e o preço das mercadorias compreende o valor do desgaste das máquinas, o valor das matérias-primas, o da força de trabalho, etc.

As mercadorias acabadas realizam-se no mercado, quer dizer, vendem-se, e o dinheiro serve para novas compras de força de trabalho, máquinas, matérias-primas.

Deste modo, o capital reconstituído volta a transformar-se em capital dinheiro, e este dinheiro transforma-se de novo em capital produtivo. Chamemos a este processo o movimento circulatório ou rotação de capital.

Não é difícil dar-se conta que o tempo durante o qual as diferentes partes do capital levam a efeito a sua rotação não é o mesmo. As máquinas e os edifícios são construídos para durar anos e dezenas de anos; portanto devolvem o seu valor ao capitalista pouco a pouco, por pequenas partes, e depois de muito tempo novas máquinas substituem as antigas.

Não acontece assim com as matérias-primas e a força de trabalho. Ao longo do ciclo de produção o seu valor passa integralmente às mercadorias. Vendida a mercadoria, novas matérias-primas e força de trabalho se adquirem[39] com o dinheiro retirado da operação comercial, e o movimento circulatório recomeça.

A parte de capital investido em máquinas e edifícios cujo valor só se restitui por partes chama-se *capital fixo*.

As partes do capital colocadas em matérias-primas e força de trabalho cujo valor entra na sua totalidade na mercadoria acabada ao longo de um ciclo de produção chama-se *capital circulante*.

Compreende-se que a velocidade do movimento de circulação das diferentes partes do seu capital não deixam o capitalista indiferente; a importância da parte do capital que tem de ser gasta previamente também não lhe é indiferente. Quanto maior o capital fixo, mais lento é o movimento de circulação; quanto maior for a parte imóvel do capital, menor será a taxa de lucro do capitalista, calculada em relação ao capital global num ano. Ao contrário, quanto mais rápida é a rotação do capital circulante, mais rotações efectua durante o ano e mais lucros acumula o capital global num ano.

Como se passam as coisas na realidade? A composição orgânica do capital cresce com o desenvolvimento técnico. O crescimento do capital constante é, noutros termos, mais rápido que o capital variável.

Mas o crescimento do capital constante, antes de mais nada, significa o crescimento dos gastos em máquinas, edifícios e, em menor medida, em matérias-primas; portanto o capital fixo cresce em primeiro lugar; ao mesmo tempo, a rotação do capital constante diminui de velocidade. As grandes máquinas modernas custam muito mais caro que as máquinas anteriores, menos complicadas e que trabalhavam com um processo de laboração muito mais lento.

39 Prescindimos dos diversos factores que complicam estas operações.

Naturalmente é importante não esquecer a existência, em cada grau de desenvolvimento técnico, de empresas ande a rotação do capital tem velocidades diferentes; deste modo, nas empresas que produzem meios de produção (construção de máquinas) a rotação do capital é mais lenta que naquelas que produzem bens de consumo[40].

O tempo de rotação do capital duma empresa pode calcular-se conhecendo-se a importância dos capitais investidos e a soma do capital que efectuou a sua rotação durante o ano.

Suponhamos uma empresa com um capital fixo de 160.000$ e um capital circulante de 40.000$; suponhamos que a rotação do capital fixo se efectua em oito anos e a do capital circulante num mês; a soma do capital que efectua a rotação num ano é, portanto:

Capital fixo ……. 160.000$00 : 8 = 20.000$00

Capital circulante …… 40.000$00 x 12 = 480.000$00

Total do capital que efectuou a sua rotação num ano …...… 500.000$00

O total do capital investido é de 160.000$ + 40.000$, isto é, 200.000$. O capital que efectuou a rotação é uma vez e meia maior (500.000$). Podemos dizer, noutros termos, que o capital total da empresa efectuou a sua rotação duas vezes e meia num ano.

Se calculamos assim o tempo de rotação do capital das empresas dum mesmo nível técnico, os resultados confirmam plenamente a nossa conclusão acerca da lentidão da rotação nas empresas mais desenvolvidas do ponto de vista técnico.

M. S. Stroumiline construiu o seguinte quadro do tempo de rotação do capital em diferentes empresas de sociedades por acções que funcionavam na Rússia em 1911:

Importância das empresas segundo a rotação do capital	Número de movimentos circulatórios durante o ano
5.000.000 rublos …….	1,51
3.000.000 rublos …….	1,55
1.000.000 rublos …….	1,90
500.000 rublos ……	2,30
101.000 rublos ……	3,18
10.000 rublos ……..	3,10[41]

Este quadro não indica o nível técnico das empresas, mas pode dizer-se, sem grandes possibilidades de erro, que a técnica é mais elevada nas maiores (tendo em consideração a rotação do capital).

Pode-se, no entanto, fazer uma correcção a estas considerações acerca do aumento do tempo de rotação do capital devido ao desenvolvimento da técnica: este desenvolvimento melhora as comunicações (vias férreas, correios, telégrafos), e disso resulta, por vezes, a aceleração da rotação do capital. Para poder, efectivamente, realizar as mercadorias e começar um novo processo é necessário que estas mercadorias cheguem ao consumidor. Outros avanços técnicos podem também acelerar a rotação do capital. Assim, por exemplo, o curtume do couro era muito demorado quando se aplicavam métodos muito primitivos, o que tornava mais lenta a rotação do capital investido na indústria do couro; desde que se aplica a electricidade para curtir o couro o processo ficou muito abreviado.

40 Não consideramos aqui as diferenças que existem entre as empresas que produzem as mesmas mercadorias. Já tratámos este ponto.

41 S. STROUMILINE, *O Problema do Capital Industrial na U.R.S.S.*, 1925

Além disso há que admitir que a acção destes diferentes factores não tem grande importância, em comparação com a acção das causas da diminuição da rotação do capital (introdução de máquinas pesadas, mais modernas, etc.). Portanto, a nossa conclusão acerca da diminuição da rotação do capital, devida ao progresso técnico, permanece em geral válida.

4. As relações entre a taxa de exploração e a taxa de lucro

Considerámos até agora o papel da composição orgânica do capital e a influência do tempo de rotação sobre a taxa de lucro. Supusemos, em vários exemplos, que a taxa de exploração era invariável, e por esta razão a mais-valia pareceu estar em segundo plano.

Mas devemos ter presente que a mais-valia, a sua dimensão, e por conseguinte a taxa de exploração, desempenham um papel importantíssimo na formação da taxa de lucro. O próprio lucro não é mais que a mais-valia realizada pelo capitalista.

Já não precisamos de o provar. Quanto maior for a mais-valia retirada do trabalho do operário, maior é a exploração, e tanto maior é a taxa de lucro.

No entanto, é evidente que a taxa de lucro não cresce, em percentagem, na mesma proporção que a taxa de exploração.

Voltemos ao nosso exemplo da fábrica de tecidos. O capital total alcança os 600.000$ e a mais-valia os 60.000$; a taxa de exploração é de 100 % e a taxa de lucro 10 %.

Se a taxa de exploração aumenta em mais 100 %, a mais-valia aumentará de novo e alcançará 120.000$; a taxa de lucro será igual a (120.000$ / 600.000$) x 100 % = 20 %, e portanto a taxa de lucro só terá aumentado 10 %.

Mas se, em vez de considerarmos em percentagem o aumento das taxas de exploração e de lucro, nos perguntarmos quantas vezes cresceram, verificamos que ambas duplicaram.

No regime capitalista a exploração da classe operária cresce com o progresso técnico, e este crescimento da exploração tem de aumentar a taxa de lucro. É possível que não nos dêmos conta deste facto, pois ainda que o crescimento da exploração aumente a taxa de lucro, o crescimento simultâneo da composição orgânica do capital e a diminuição da sua rotação podem diminuir, e diminuem, esta taxa com uma força ainda maior.

A relação entre a taxa de lucro, a composição orgânica do capital e a taxa de exploração pode expressar-se numa fórmula. Já conhecemos duas fórmulas que expressam a taxa de lucro e a taxa de exploração:

1.ª equação

l' (taxa lucro) = m (mais-valia) / $c + v$ (capital global, ou seja, capital constante + capital variável)

2.ª equação

m' (taxa de mais-valia) = m (mais valia) / v (capital variável)

Com o fim de reunir estas duas fórmulas numa só, achemos na segunda o valor de m e vamos substitui-lo na primeira equação.

A segunda equação dá-nos: $m = m'v$; introduzindo este valor na primeira:

$l' = m / (c + v) = m'v / (c+v)$, ou seja $l' = m'v / (c+v)$

Esta fórmula faz ressaltar que a taxa de lucro é proporcional à taxa de exploração. Olhando-a mais de perto, também pode notar-se que expressa a interdependência entre a taxa de lucro e a composição orgânica do capital.

5. Formação da taxa média de lucro: tendência para baixar

Portanto, o progresso técnico, o desenvolvimento da composição orgânica e a diminuição da rotação do capital têm de provocar uma baixa da taxa de lucro.

Se esta tendência da taxa de lucro é exacta quanto à sociedade capitalista em geral, sê-lo-á também nos diversos casos particulares?

Examinemos melhor este ponto.

Suponhamos que os dois capitalistas estão a «trabalhar» um ao lado do outro, com capitais de igual valor. Um tem uma fábrica de construção de máquinas e outro de curtumes. Na fábrica do construtor de máquinas a composição orgânica do capital é muito elevada; na de curtumes é de um nível muito inferior. Que se passa? Sendo a proporção de capital variável inferior em relação ao capital constante na fábrica do construtor de máquinas do que na fábrica de curtidos, o primeiro deverá, com uma exploração dos operários igual em ambas as empresas, obter menos lucro que o segundo. Dois capitalistas têm capitais iguais e obtêm lucros diferentes. Agora, se um capitalista pensa investir capital numa nova empresa, preferirá criar uma empresa de curtumes. Como esta dá uma taxa de lucro mais alta, os capitais livres preferem ir para a indústria do couro em vez de ir para a construção de máquinas. Inclusivamente, pode-se dizer que, na primeira oportunidade que se apresente, o nosso «construtor de máquinas» tentará liquidar a sua fábrica e colocar o seu capital na indústria do couro. Qual será o resultado disto? O número de fábricas de construção de máquinas diminuirá. O número de fábricas de couro aumentará e, em consequência, os artigos de couro baixarão de preço. A taxa de lucro das empresas que trabalham o couro baixará também.

Um fenómeno inverso ocorrerá na indústria de construção de máquinas. Aqui a produção baixará, a procura de máquinas, em vez de baixar, aumenta (os capitalistas que montam fábricas de curtumes vão precisar de maquinaria). O preço das máquinas vai, portanto, subir. A taxa de lucro nas empresas produtoras de maquinaria vai subir paralelamente.

Até quando subirão os preços das máquinas e baixarão os preços dos artigos de couro? Até que a taxa de lucro dos curtidores atinja um nível não inferior à taxa de lucro (aumentada) dos construtores de maquinaria.

Nesta altura começará um movimento de capital em sentido inverso. Os capitais afluirão à construção de máquinas até que a ampliação deste ramo provoque uma baixa dos preços das máquinas e uma diminuição das taxas de lucro. Isto é o que acontece na sociedade capitalista na corrida aos lucros: os capitais passam continuamente dum ramo para outro. As empresas ande a taxa de lucro é mais alta perdem parte dos seus lucros, as empresas onde a taxa de lucro é mais baixa (fábricas de máquinas), e que os capitais abandonaram, vêem as suas taxas de lucro subir em consequência da deserção dos capitais.

Portanto, a taxa de lucro dos diferentes ramos da produção em que a composição orgânica do capital varia tende para uma nivelação próxima duma taxa média para toda a sociedade.

Na verdade, esta nivelação da taxa de lucro não ocorre com total liberdade, porque as transferências de capitais que acabamos de referir não são fáceis: o capitalista não pode liquidar de imediato a empresa não lucrativa, porque o capital nela investido leva anos a efectuar a sua rotação. Mas esta circunstância não faz mais que atrasar um pouco a acção da lei que tende a nivelar a taxa de lucro.

É evidente que esta transfusão do capital dum ramo da indústria para outro não só se determina pelo crescimento do capital orgânico, mas também por outras causas que podem ter por resultado diferenças da taxa de lucro em certas empresas.

Em primeiro lugar, há que mencionar as diferenças de tempo de rotação do capital e as da taxa de exploração. Vimos que todas estas causas estão estritamente unidas e que o crescimento da composição orgânica do capital está geralmente ligado a uma diminuição da rotação do capital e a

um aumento da taxa de exploração.

Então qual é a taxa média de lucro resultante, numa determinada sociedade, da transfusão de capitais? Depende da composição orgânica média do capital na sociedade, do tempo médio de rotação do capital e da taxa média de exploração.

Sabemos que coexistem empresas que têm um número diferente de máquinas e que empregam um número diferente de operários; noutros termos, empresas que têm capitais de diferente composição orgânica, empresas em que o tempo de rotação do capital e o grau de exploração são diferentes.

Mas, se procurarmos a dimensão do capital constante e do capital variável do conjunto das empresas numa determinada sociedade num dado momento e se considerarmos a sua relação, se actuarmos da mesma maneira em relação à rotação do capital e à taxa de exploração, obtemos a composição orgânica média do capital num dado momento e outras dimensões médias que determinam a taxa de lucro.

Provemo-lo com a ajuda de um exemplo. Limitemo-nos, para simplificar, a considerar a composição orgânica do capital. Suponhamos que todas as empresas duma sociedade se podem classificar em três categorias: 1.°) as empresas de alta composição orgânica do capital, entre as quais dominam, por exemplo, as fábricas de máquinas; 2.°) as empresas cuja composição orgânica do capital é inferior (padarias, restaurantes, etc.); 3.º) as restantes empresas, como as da indústria têxtil, típicas desta categoria. Suponhamos que em cada uma das três categorias de empresas trabalha o mesmo número de operários; o capital variável de cada categoria é de 200.000.000$ e a taxa de exploração é a mesma para todas (digamos 100 %). No ramo da indústria de capital com composição orgânica inferior o capital constante é 200.000.000$; nas empresas cujo capital tem uma alta composição orgânica investem-se, em capital constante, 1.000.000.000$ e nas empresas da terceira categoria investem-se 600.000.000$. Suponhamos, também, para simplificar, que o tempo de rotação do capital é igual em todas e que a taxa de exploração também é igual.

Como se determina a composição orgânica média do capital e a taxa média de lucro?

Façamos o balanço dos capitais constantes e variáveis de todas as empresas e também da mais-valia criada pelos operários (recordemos que a taxa de exploração é 100 % em todas).

Obtém-se o seguinte quadro:

	Em milhões de escudos		
	Capital constante	Capital variável	Mais-valia
Ramos da indústria de alta composição orgânica de capital (construção de máquinas, etc.)	1000	200	200
Ramos da indústria de composição orgânica de capital inferior (padarias, etc.)	200	200	200
Outros (indústria têxtil, etc.)	600	200	200
Totais	1800	600	600

Portanto o capital constante atinge 1.800.000.000$ e o capital variável 600.000.000$. A composição orgânica do capital total expressa-se com a seguinte relação: 1.800.000.000$: 600.000.000$ = 3 : 1.

Sendo o capital global da sociedade ($c + v$) igual a 2.400.000.000$ atingindo a mais-valia (m) 600.000.000$, a taxa média de lucro 600 / 2.400 será igual a m / ($c + v$) x 100 % = 25 %. A taxa de lucro de todas as empresas da sociedade tenderá para este nível médio.

Significará isto que todos os capitalistas, *o construtor de máquinas*, *o fabricante de tecidos*, *o padeiro*, cobrarão precisamente esta taxa média de lucro? De modo algum; cada capitalista tentará alcançar o lucro mais elevado. Às vezes, beneficiando de certas condições favoráveis no mercado, pode ser que o consiga, desde que os progressos técnicos que tenha introduzido e a consequente diminuição dos gastos não se tenha ainda generalizado; e desde que seja pequeno o número de capitalistas que actuem no seu ramo de produção, poderá receber certo excedente superior ao lucro médio. Este excedente chama-se *lucro diferencial*.

Mas quando estes progressos se tenham generalizado e outros capitalistas os introduzam no mesmo ramo de produção, desaparecerá, inevitavelmente, o lucro diferencial, e o preço das mercadorias poderá baixar até um ponto tal que o capitalista já não consiga obter sequer a taxa média de lucro. Estes fenómenos provocarão por sua vez o refluxo do capital para outros ramos da indústria, e, portanto, a taxa de lucro voltará a subir.

Estas oscilações do lucro no regime capitalista acima e abaixo da taxa média são exactamente análogas à variação dos preços acima e abaixo do valor numa sociedade mercantil.

A taxa média de lucro é o ponto de equilíbrio dos diferentes lucros numa sociedade onde impera a corrida ao mais alto lucro.

O carácter elementarmente espontâneo da sociedade capitalista não se manifesta só nisso. Capitalistas progressistas que querem diminuir o preço de custo duma mercadoria, ganhar aos seus concorrentes e obter mais lucro introduzem melhoramentos técnicos. Mas, à medida que estes melhoramentos se vão generalizando entre os concorrentes, o lucro diferencial desaparece e produz-se um resultado totalmente inesperado para os capitalistas; os progressos técnicos generalizam-se, a composição orgânica do capital da sociedade inteira alterou-se, o que provoca inevitavelmente uma baixa da taxa de lucro média.

Portanto, a baixa da taxa de lucro condicionada pelo crescimento da composição orgânica do capital não se manifesta directamente na empresa capitalista que melhorou a sua técnica. Actua sobre a taxa média de lucro, quer dizer, sobre o regulador espontâneo do lucro capitalista.

É verdade que a baixa da taxa de lucro (quer dizer, o rendimento por cada escudo do capital) é geralmente compensada na altura dos progressos técnicos pelo aumento da produção (o número de escudos que dá rendimento ao capitalista aumenta). No entanto, existe, entre as intenções do capitalista (obter a taxa de lucro mais alta) e os resultados alcançados (baixa da taxa de lucro média), uma contradição absoluta.

Esta contradição é outra prova do carácter elementarmente espontâneo do capitalismo.

6. Os gastos de produção e o cálculo destes gastos na economia capitalista

O lucro é o motor da economia capitalista. O capitalista não tem nada em comum com o artesão, que procura apenas satisfazer as suas necessidades. Do ponto de vista do capitalista, uma empresa que não dá bastante rendimento não tem razão de existir. Aquilo a que aspira não é um lucro qualquer, mas sim o lucro máximo. Além da sua disposição para o lucro, a competição também o empurra. Se, contra a sua natureza, um capitalista se abstivesse de procurar o lucro máximo, contentando-se durante algum tempo com um lucro medíocre, os restantes, seus concorrentes, ao receberem lucros mais altos, teriam possibilidades de ampliar as suas empresas, aperfeiçoar a sua maquinaria, e não deixariam de esmagar desapiedadamente o seu colega mais modesto.

Como pode o capitalista obter mais lucro?

Como existe concorrência, não será através duma subida do preço de venda, mas sim diminuindo o preço de custo. A diminuição do custo permite ao capitalista diminuir o preço de venda, bater os seus concorrentes e obter mais lucros.

Mas para o conseguir e, de maneira geral, para avaliar do nível dos seus negócios, o capitalista deve ter uma ideia exacta dos seus gastos de produção, sua natureza e dimensão por unidade de mercadoria dada.

Portanto o cálculo destes gastos tem um papel fundamental no bom funcionamento dos negócios (do ponto de vista do capitalista) e na luta do capitalista no mercado.

Vejamos mais de perto os gastos de produção.

Tomemos como exemplo os gastos de produção dos tecidos de algodão antes de 1913 (na Rússia antes da guerra).

Lista dos gastos	Gastos (em rublos-ouro)	Gastos (percentagem do total)
Matérias-primas	15 r. 40 k	41,0
Matérias auxiliares	3 r. 84 k	10,5
Combustíveis	1 r. 75 k	7,5
Salários	6 r. 87 k	18,5
Amortizações	4 r. 20 k	11,0
Despesas gerais	4 r. 30 k	11,5
Total	36 r. 36 k	100,0

Este quadro mostra-nos que as principais despesas de produção dos tecidos de algodão[42] se reduzem às matérias-primas (41 % do custo de produção), combustíveis, matérias auxiliares, salários.

Consideremos estas despesas separadamente.

1. Os gastos em matérias-primas, ou seja, em algodão, representam a maior despesa. É evidente que as despesas em matérias-primas serão totalmente diferentes – e às vezes insignificantes – nas indústrias produtoras de matérias-primas, que, em vez de as comprar, as encontram na natureza (carvão, petróleo, minério de ferro). Em certos ramos da produção, o valor da matéria-prima ocupa um lugar mais importante que no nosso exemplo; a matéria-prima do diamante que o joalheiro vende representa de certeza mais de 41 % do preço.

Em qualquer indústria manufactureira as despesas em matérias-primas constituem uma das principais rubricas das despesas de produção. Portanto, a diminuição do preço das matérias-primas tem um papel incalculável na concorrência entre os capitalistas e na corrida ao lucro. Como alguns fabricantes desejam sobretudo a diminuição dos preços das matérias-primas, surgem lutas encarniçadas entre os capitalistas que as compram e os capitalistas que as vendem.

Muitos capitalistas, entre os mais ricos, tentam abrir ou adquirir empresas que produzem as matérias-primas de que necessitam, para assim evitarem os caprichos dos vendedores de matérias-primas (e combustíveis). Os proprietários de fábricas de maquinaria procuram adquirir minas de ferro, hulheiras, etc.

Uma luta semelhante se desenrola na sociedade moderna entre os estados; cada um tenta conquistar para os seus capitalistas os ricos mercados de matérias-primas dos países atrasados da Ásia, África e América.

Finalmente, a utilização mais ou menos completa das matérias-primas desempenha um papel muito

42 I. G. Borissov, *Os Preços e a Política Comercial*. Moscovo, 1925. Edições do Comissariado das Finanças. Para simplificação, arredondámos estas percentagens.

importante na luta pela diminuição dos preços destas matérias. O trabalho produz sempre desperdícios. Quanto menos desperdício houver, menor será o custo da mercadoria.

Neste campo o resultado depende, em grande parte, dos progressos científicos e tecnológicos; quanto mais preciso for o funcionamento de uma máquina que trabalha matérias-primas, mais se aproveita destas matérias.

Marx, citando um economista francês (*O Capital*, livro III, 1.ª parte, t. IX, p. 174), relata que a substituição das velhas mós dum moinho por outras novas permitiu obter com a mesma quantidade de trigo um sexto mais de farinha.

Também se pode diminuir sensivelmente o custo de produção utilizando os desperdícios. A sucata volta a fundir-se; os desperdícios da agricultura, detritos e esterco servem para melhorar o solo (e às vezes servem de combustíveis), os restos dos talhos e das fábricas de conservas são utilizados no fabrico de adubos e sabões, etc.

Os progressos da ciência moderna, da química, especialmente, abrem continuamente novas possibilidades de utilização dos desperdícios e oferecem novas matérias-primas baratas, que assim obtidas vão servir para o fabrico de outros produtos necessários. Mencionemos a utilização do nitrogénio atmosférico no fabrico de adubos (e de outros produtos nitrogenados); recordemos também o fabrico de várias substâncias orgânicas complexas através de procedimentos sintéticos.

2. As despesas de combustível e o consumo de energia em geral ocupam o segundo lugar nas despesas de produção logo a seguir às despesas em matérias-primas e matérias auxiliares (não nos deteremos sobre estas últimas).

A invenção de novos motores e a utilização de novas fontes de energia contam-se, juntamente com o desenvolvimento dos combustíveis, entre os maiores méritos da técnica do século XIX. A substituição da força motriz animal pela máquina a vapor, pela turbina, pelo motor eléctrico e pelo de combustão interna; a substituição do carvão de madeira pela hulha e petróleo, a utilização, enfim, das quedas de água, todas estas alterações diminuíram a despesa de combustíveis, que no entanto continua a ser uma das mais importantes da produção.

3. A força de trabalho ou mão-de-obra é um elemento do qual nenhuma indústria pode prescindir. Quanto menor for a composição orgânica do capital da empresa, mais baixa é a relação do capital constante com o variável, e maior a percentagem da força de trabalho nas despesas ou custos de produção.

A diminuição do preço desta força é, naturalmente, uma das principais preocupações do capitalista.

Já sabemos como actua para atingir este objectivo. Aumenta a intensidade do trabalho, diminui o salário, aumenta o rendimento do trabalho com a introdução de novas máquinas.

Todas estas despesas – matérias-primas, combustíveis e força de trabalho – constituem o principal dos gastos de produção e são chamados gastos de produção propriamente ditos.

Há também que mencionar a amortização e as despesas gerais, que têm grande importância, apesar de absorverem apenas uma parte sensivelmente mais pequena que os gastos de produção.

4. Detenhamo-nos um pouco na amortização.

A amortização não é mais que a transferência do preço das máquinas e dos edifícios para o preço da mercadoria.

Já dissemos, quando falámos da mais-valia, que o valor do capital constante se incorpora parcialmente no valor da mercadoria. O cálculo exacto da amortização, isto é, a parte do desgaste das máquinas e dos edifícios que entra em cada unidade de mercadoria, é por vezes bastante difícil. Se, por exemplo, se endireita uma peça num torno mecânico, como saber em que medida se gastou o torno neste trabalho? Como conhecer antecipadamente a duração de trabalho que o torno me dará

no total e os gastos de reparação que serão necessários?

Cálculos aproximados baseados na experiência anterior são possíveis e, ainda mais, necessários. O capitalista deve reservar parte do capital fixo recuperado pela venda das mercadorias com o fim de constituir o que se chama o fundo de amortização, que lhe permitirá mais tarde reconstituir o capital fixo. Se se engana nos seus cálculos, pode ser que as consequências deste erro não apareçam enquanto as máquinas e os edifícios continuarem a funcionar. A catástrofe produzir-se-á quando for necessário substituir as máquinas antigas e os fundos de amortização não sejam suficientes para comprar máquinas novas[43].

Como pode o capitalista assegurar a diminuição dos gastos de amortização por cada unidade de mercadoria (quer dizer, por cada metro de tecido, por cada quilograma de açúcar, etc.)? O desenvolvimento da técnica e o aumento de rendimento de trabalho, que já referimos, cumprem aqui um papel muito importante.

A concentração da produção ou das grandes empresas contribui para isso, como veremos mais adiante. A racionalização da produção – de que falámos ao tratar o sistema de Taylor – tem certa importância: diminuição da inactividade das máquinas, eliminação da sua paragem parcial, etc. O capitalista ao diminuir as suas despesas de amortização – e as demais despesas – não pensa nos interesses dos operários; ao procurar as máquinas mais baratas, piora as condições de trabalho do operário (descuidando, por exemplo, as disposições sobre a segurança no trabalho, etc.).

Notemos que o desenvolvimento da técnica e da composição orgânica do capital deu aos gastos de amortização[44] um lugar crescente nos custos de produção e que as *economias* realizadas pelo capitalista neste campo adquirem uma importância cada vez maior.

5. As restantes despesas do capitalista que não entram directamente na produção da mercadoria chamam-se despesas gerais.

A manutenção do pessoal administrativo e da administração em geral, dos empregados e dos agentes (especialmente dos encarregados da compra de matérias-primas), do pessoal auxiliar, paquetes e guardas, os impostos, as contribuições, as despesas de seguro, a manutenção de escolas e de enfermarias entram nestas despesas.

Serão necessárias estas despesas gerais? Poderá o capitalista eliminá-las totalmente? Não, não pode renunciar a manter um administrador; arriscaria muito se não fizesse seguro; o Estado obriga-o ao pagamento de impostos e contribuições.

No entanto, é evidente que todo o capitalista tenta reduzir ao mínimo estas despesas.

A organização científica do trabalho e o sistema de Taylor não lhe permitem apenas aumentar a intensidade e o rendimento do trabalho dos seus operários. Permitem-lhe também organizar o trabalho da empresa e dos operários de maneira que diminuam sensivelmente as despesas gerais. Assim, o trabalho à peça diminui as despesas de vigilância da mão-de-obra; as falsas vantagens do sistema de Taylor obrigam os operários a preocuparem-se com a conservação dos bens do capitalista e a esforçar-se o máximo. Finalmente, a organização científica do trabalho, ao pôr à disposição do capitalista métodos científicos de facturação e contabilidade, diminui as despesas de administração[45].

---

43 É um erro acreditar que o capitalista deve possuir sempre os seus fundos de amortização em dinheiro efectivo. Veremos, ao tratar do crédito, que o capitalista pode utilizar temporariamente estes fundos, enquanto o antigo *capital fixo* não está totalmente consumido.

44 Numerosos autores colocam a amortização nos gastos gerais.

45 A proporção dos operários ocupados na produção, em relação com o total de operários e empregados nas empresas capitalistas, diminui à medida que se vão desenvolvendo o capitalismo e a técnica. (Ver em *O Monitor da Academia Socialista*, XX, 3° fascículo, Moscovo, 1923. O. ERMANSKY, «Os objectivos da organização científica do trabalho.») Este facto não nos contradiz, porque temos em vista a diminuição das despesas gerais a um nível

Esta é a importância geral de certos gastos no preço da mercadoria acabada. O pormenor destes diferentes gastos constitui precisamente o cálculo que permite ao capitalista tomar medidas para a diminuição de certas categorias de gastos, com o fim de resistir à concorrência e não sucumbir numa luta desigual.

O cálculo não lhe pode dar vantagem. O inventário da sua economia pessoal não lhe permite remediar a desorganização, a inexistência de um inventário geral de toda a economia capitalista. Qualquer que seja a precisão com que o capitalista calcule o custo da produção de uma mercadoria, não pode saber quantas mercadorias suas concorrentes serão lançadas no mercado e a que preço. O capitalista só faz cálculos para utilizar mais racionalmente o seu capital e obter o máximo lucro. Mas outros capitalistas fazem o mesmo esforço. A luta continua e a anarquia da sociedade capitalista continua a existir.

7. O preço de produção e a teoria do valor do trabalho

Ao fazer o balanço do que dissemos até agora, chegamos às seguintes conclusões:

1. Qualquer capitalista ao vender a sua mercadoria tenta recuperar as despesas de produção e, além disso, obter o maior lucro passível.

2. No processo de concorrência e transferência de capitais o lucro dos capitalistas tende para uma taxa média que depende da composição orgânica e do tempo de rotação do capital da sociedade inteira.

3. Portanto, o ponto de equilíbrio em torno do qual oscilam os preços na sociedade capitalista determina-se pelas despesas de produção mais o lucro médio.

Este regulador da sociedade capitalista chama-se *preço de produção*.

Mas uma pergunta se impõe. Esta conclusão não estará em contradição com o que dissemos acerca do valor? Estabelecemos que o preço de uma mercadoria se determina, em última análise, pelo trabalho socialmente necessário para a sua produção. Ao calcular o preço das mercadorias considerámos continuamente as horas de trabalho, e agora não falamos mais do que dos gastos do capitalista, gastos de produção e gastos gerais, e de lucro.

É verdade que não se tratava no capítulo do valor da sociedade capitalista com o seu sistema de exploração do trabalho, mas sim de um regime simples de produção de mercadorias.

Mas quais são as relações entre os preços de produção de que falámos agora e os valores das mercadorias de que falámos antes? É muito importante responder a esta pergunta, porque todos os nossos raciocínios se apoiavam na teoria do valor.

---

determinado e invariável da técnica.

A concentração da produção desempenha um papel decisivo na diminuição dos gastos de produção e tem também grande importância na diminuição dos gastos gerais. Quanto maior é a fábrica, menor é a parte das despesas de vigilância, aquecimento, etc., que entram em cada unidade de mercadoria.

Quanto aos impostos, o capitalista tenta por todos os meios subtrair-se-lhes. Há os que dissimulam por todos os meios lícitos e ilícitos os seus rendimentos e tentam obter uma estimativa tão modesta quanto possível dos seus bens. Mas como o Estado capitalista, que só defende os interesses da burguesia, precisa de dinheiro, os políticos burgueses tentam transpor as cargas fiscais para as massas trabalhadoras. O capitalista obtém, portanto, uma diminuição das despesas gerais.

As despesas na manutenção de escolas, enfermarias, etc., constituem apenas uma parte insignificante das despesas do capitalista. Estas despesas são recuperadas pelo capitalista multiplicadas por cem. Estas obras satisfazem o operário e aumentam.

No entanto, o capitalista nem sempre faz estas obras de livre vontade. O operário obriga-o pela sua acção sindical, com a luta económica (greve, etc.) ou política (legislação do trabalho).

Outras despesas gerais são originadas não pela produção das mercadorias, mas pela necessidade de as vender: manutenção de um aparato comercial, publicidade, etc. Não são despesas de produção e, como não tratamos actualmente de comércio, deixamos este ponto de lado.

Voltemos por um instante à sociedade de que falámos atrás. Esta sociedade possui um capital de 2.400.000.000$ e todas as suas empresas se podem dividir, considerando a composição orgânica do capital, em três categorias:

	Em milhões de escudos		
	Capital constante (*c*)	Capital Variável (*v*)	Mais-valia (*m*)
Ramos da indústria de alta composição orgânica de capital	1000	200	200
Ramos da indústria de composição orgânica de capital inferior	200	200	200
Outras	600	200	200
Totais	1800	600	600

Consideremos por um momento os ramos da produção inscritas sob o título «Outras». Têm um capital constante de 600.000.000$, um capital variável de 200.000.000$, uma composição orgânica do capital igual a 600 : 200 = 3 : 1. Tal é precisamente a composição orgânica do capital da sociedade inteira (1800 / 600 = 3 / 1) ; as empresas inscritas sob esta rubrica têm portanto uma composição orgânica de capital média. Admitamos que 2$ representam uma hora de trabalho socialmente necessário. Calculemos quantas horas deste trabalho estão materializadas nas mercadorias de todas as empresas, ou noutros termos, qual o valor das mercadorias produzidas por este capital. (Para isso vamos supor que o capital constante está gasto e que o seu valor se transferiu totalmente para as mercadorias num só movimento de rotação efectuado exactamente num ano).

	Valor do capital constante transferido para as mercadorias	Valor do capital variável transferido para as mercadorias	Mais-valia materializada em mercadorias	Total
Ramos da indústria de alta composição orgânica de capital	1000	200	200	1400
Ramos da indústria de composição orgânica inferior	200	200	200	600
Outras	600	200	200	1000
Totais	1800	600	600	3000

Portanto, as mercadorias das empresas de alta composição orgânica do capital materializam 700 milhões de horas de trabalho; o valor destas mercadorias é de 1.400.000.000$, o valor das mercadorias dos ramos da indústria de composição orgânica do capital média é de 1.000.000.000$, e o das mercadorias das empresas de capital de composição orgânica inferior é de 600.000.000$.

Qual será, portanto, o preço de produção das mercadorias destas fábricas?

A taxa média de lucro é, na sociedade que estudamos, 25 %, e as fábricas de maquinaria, como os estabelecimentos de indústrias análogas, gastaram um capital igual a 1000 *c* + 200 *v*, quer dizer, 1.200.000.000$, logo, o preço de produção das máquinas construídas tem de ser igual às despesas de produção (1.200 milhões) mais o lucro médio de 25 %. Quer dizer: 1200 x 25 / 100 =

300.000.000$, ou seja,

1.200.000.000$ + 300.000.000$ = 1.500.000.000$

Da mesma maneira se pode calcular o preço de produção das empresas têxteis e outras de composição orgânica do capital média:

Despesas de produção *(Em milhões de escudos)*	Lucro médio *(Em milhões de escudos)*	Preço de produção *(Em milhões de escudos)*
600 + 200 capital capital constante variável	25 % sobre 800 = = 800 x 25 / 100	800 + 200 = 1000

Façamos o mesmo cálculo para as empresas de composição orgânica inferior:

Gastos de produção	Lucro médio *(Em milhões de escudos)*	Preço de produção *(Em milhões de escudos)*
200 *c* + 200 *v*	25 % sobre 400 = 100	400 + 100 = 500

Comparemos agora os preços de produção das mercadorias dos diferentes ramos com o seu valor:

	Valor trabalho das mercadorias	Preço de produção das mercadorias	Medida em que o preço é superior ou inferior ao valor
Ramos da indústria de alta composição orgânica de capital (construção de máquinas, etc.)	1400	1500	+ 100
Ramos da indústria de composição orgânica de capital inferior (padarias, etc.)	1000	1000	=
Outras (indústria têxtil, etc.)	600	500	– 100
Totais	3000	3000	igualdade

Que nos ensinam estes cálculos?

Os proprietários das fábricas de máquinas, empresas de capital de alta composição orgânica, ao vender as máquinas ao preço de produção recebem mais que o valor destas máquinas; ao contrário, os proprietários das padarias recebem menos. Porquê? Porque os «padeiros», de facto, deviam receber, em consequência de a composição orgânica do capital da sua empresa ser inferior, uma taxa de lucro superior à taxa média, mas tiveram de renunciar a este excedente de lucro. Fizeram-no contra vontade, para que os proprietários das empresas que constroem máquinas não vão preferir colocar os seus capitais na padaria, mais lucrativa, o que inevitavelmente provocaria uma baixa dos preços.

Portanto, neste processo de nivelação da taxa de lucro os capitalistas padeiros e seus semelhantes perderam 100.000.000$; as empresas construtoras de máquinas ganham, precisamente, em excedentes, essa soma.

Nos ramos de produção de capital de composição orgânica média, os nossos cálculos ensinam-nos que o preço de produção das mercadorias é igual ao valor.

Do mesmo modo, se compararmos a soma dos preços de produção de todas as mercadorias da sociedade com o valor, vemos que estas duas dimensões são iguais; e isto compreende-se: os construtores de maquinaria ganharam tanto como os padeiros perderam. Do ponto de vista puramente quantitativo, ou noutros termos, do ponto de vista das dimensões do valor e do preço de produção, existe certa relação entre ambos os factos, e é então evidente que se o valor não desaparece na sociedade capitalista, só se manifesta com eficácia sob a sua forma anterior na sociedade considerada no seu conjunto. O preço de produção cresce sobre a base do valor, nasce do valor: porque finalmente a taxa de lucro média não é mais que a relação da mais-valia de todas as empresas da sociedade com o valor do capital desta sociedade.

Mas a conexão entre o preço de produção e o valor não termina aqui: a conexão quantitativa entre a dimensão das mercadorias e o seu preço de produção explica-se alternativamente por conexões mais profundas que continuam a existir no trabalho dos homens na produção, relações expressas pelo valor do preço de produção.

Quais as relações de produção que encontram a sua expressão no valor? As dos proprietários individuais das mercadorias, as que o mercado rege espontaneamente por meio das coisas. O valor, ao reger as relações entre os homens, ensina aonde tem de ir o trabalho do produtor individual de mercadorias, ou noutros termos, o valor regula a repartição do trabalho social numa sociedade onde o trabalho social, na realidade, toma formas individuais baseadas na propriedade individual.

Mas se no regime de produção simples de mercadorias a repartição do trabalho social se faz através do valor, se o trabalho se dirige em linha recta, nesta sociedade, para o ramo da produção que tem o preço superior ao valor, na economia capitalista as coisas não são exactamente iguais: aqui é o preço de produção que tem o papel de regulador: a diferença entre o preço individual e o preço de produção determina em que medida uma empresa é mais ou menos lucrativa, a quantidade de lucros que pode dar ao capitalista pelo seu capital e decide, por isso mesmo, para onde tem que ir o capital.

Deste modo, o preço de produção conduz a uma repartição determinada dos capitais entre os ramos da economia e as diferentes empresas. Mas compreende-se que ao regular a repartição dos capitais o preço de produção regula também a repartição do trabalho social: porque uma determinada repartição dos capitais provoca uma determinada repartição do trabalho na sociedade. Na economia mercantil simples a repartição do trabalho social faz-se directamente por meio do valor, na sociedade capitalista faz-se indirectamente por meio dos preços de produção e da repartição dos capitais. Isto porque existem na economia capitalista, para além da relação entre proprietários de mercadorias, outras relações sociais: primeiro as que existem entre os capitalistas e os operários, e em segundo lugar as que existem entre os diferentes grupos de capitalistas industriais[46].

As relações sociais da economia mercantil simples (quer dizer, as relações entre diferentes proprietários de mercadorias que regulam espontaneamente as suas relações por meio das mercadorias no mercado) não desaparecem no regime capitalista, mas tornam-se mais complexas e tomam outra forma, porque outras relações se acrescentam a elas.

E, se é assim, compreende-se que o valor, expressão das relações da economia mercantil simples,

46 A teoria do valor trabalho só estuda um tipo de relações de produção entre os homens (considerados como proprietários de mercadorias); a teoria dos preços de produção supõe, em troca, a existência de três tipos de relações de produção da saciedade capitalista (relações entre os proprietários de mercadorias, relações entre os capitalistas e os operários, relações entre os diferentes grupos de capitalistas industriais). I. ROUBINE, *Ensaios sobre a Teoria do Valor de Karl Marx*, Moscovo, 1924.

não desaparece na economia capitalista, e só toma nela uma forma mais complicada, precisamente a do preço da produção. Ainda que estas duas formas não coincidam exactamente, um laço profundo existe entre elas.

8. Preço de monopólio e lucro de monopólio

Até agora, na determinação das leis que regem as relações de produção da economia capitalista, partimos da hipótese de um regime de concorrência livre e ilimitada. Precisávamos desta hipótese para estudar as leis da economia capitalista na sua forma mais pura. No entanto, encontramos na sociedade capitalista real diversos factores que limitam frequentemente a lei da livre concorrência. Nestes factores entra a política do Estado, que intervém por meio de um sistema de medidas na concorrência livre e espontânea, e, portanto, limita-a em certa medida; também entra nestes factores o monopólio natural de certos produtos, e principalmente a política das associações patronais, os *trusts*, sindicatos, etc., que constituem os monopólios. É evidente que os capitalistas utilizam qualquer monopólio para subir os preços das mercadorias acima do seu valor e do preço de produção. Deste modo estabelece-se no mercado o preço de monopólio. De que depende este preço, que leis o determinam? Depende exclusivamente do capricho e do arbítrio do capitalista, ou depende, até certo ponto, das leis que determinam os preços de produção no regime de livre concorrência?

Sabemos que o preço de produção se determina, no regime de livre concorrência, pelos gastos de produção (preço de custo) mais um lucro médio. O lucro médio resulta da transferência dos capitais dos ramos de produção de elevada composição orgânica do capital para os ramos de composição orgânica inferior. Que influência exerce a nivelação do lucro ou a taxa de monopólio sobre todo este processo?

O monopólio não aspira a facilitar a transferência do capital, e deste modo a nivelar o lucro, mas a parar a acção da lei da concorrência e, portanto, a subir o lucro. O monopólio limita a lei do preço de produção. O preço está estabelecido pelo monopólio e já não corresponderá exactamente ao preço de produção.

Significa isto que o preço do monopólio depende exclusivamente do capricho do capitalista e perde toda a relação com a lei do valor?

Antes de responder a esta pergunta vejamos quem paga estes preços aumentados pelos donos do monopólio, vejamos de que bolso sai o lucro aumentado do monopólio. Por um lado, este lucro pode obter-se em detrimento de outros capitalistas concorrentes, em primeiro lugar dos que não pertencem às associações patronais monopolistas; neste caso desconta-se o lucro da mais-valia dos concorrentes. Finalmente, esta redução poderá provocar a *ruína* dos capitalistas não organizados nos monopólios: obrigá-los-á a entrar nas associações que constituem o monopólio.

A segunda fonte possível do lucro de monopólio é o consumidor. Quando se trata do operário, o lucro do monopólio equivale a uma redução do salário; quando se trata do camponês, o lucro do monopólio desconta-se da parte do valor criado pelo trabalho.

O consumidor tem apenas um meio de defesa contra preço do monopólio: quando este preço chega a ser demasiado alto, o consumidor não compra mais.

No segundo caso, como no primeiro, a alta dos preços e dos lucros tem determinados limites. No primeiro caso choca com a resistência dos demais capitalistas; no segundo com a capacidade de compra do consumidor. Para além de certo limite os preços elevados diminuem J procura até que uma baixa dos preços se torna vantajosa. Só dentro destes limites é que o monopólio pode subir o preço até ao que previu.

É fácil dar-se conta de que, se o preço de monopólio não corresponde inteiramente ao preço de produção, os limites dentro dos quais oscila determinam-se pelas leis do valor.

Apresentação …. 2

Livro primeiro – O valor regulador do regime de produção de mercadorias …. 3
Capítulo primeiro – O trabalho, base do valor …. 3
1. A divisão do trabalho e a propriedade privada, condições prévias do sistema económico baseado na troca. Necessidade da troca. …. 3
2. O preço, regulador aparente da economia baseada na troca …. 5
3. Quais as condições que determinam o preço? Utilidade, oferta e procura …. 6
4. Os gastos de produção …. 8
5. Balanço: o trabalho, base do valor. O valor, expressão das relações sociais. …. 10
6. Trabalho concreto e trabalho abstracto …. 11
7. Trabalho individual e trabalho socialmente necessário …. 12
8. Trabalho simples e trabalho complexo …. 15
Capítulo segundo – A forma-valor e o dinheiro …. 18
1. A forma-valor, noção geral …. 18
2. Desenvolvimento da forma-valor. As três formas-valor. …. 19
3. O dinheiro, o feiticismo do dinheiro e da mercadoria em geral …. 22
4. O dinheiro, medida de valor e medida dos preços …. 24
5. O dinheiro, meio de circulação …. 25
6. Outras funções do dinheiro …. 28

Livro segundo – A produção de mais valia …. 30
Capítulo terceiro – A mais-valia na economia capitalista …. 30
1. Impossibilidade de obter a mais-valia através da troca …. 30
2. A força de trabalho como mercadoria. Valor da força de trabalho. …. 31
3. Formação da mais-valia ….33
4. O capital ….34
5. Capital constante e capital variável. Regra de exploração. …. 35
6. Mais-valia absoluta e mais-valia relativa …. 36
7. Criação da mais-valia relativa …. 38
8. Crescimento da exploração. O sistema de Taylor. …. 40

Livro terceiro – O salário …. 43
Capítulo quarto – O salário na economia capitalista …. 43
1. O salário, preço da força de trabalho; as formas de salário. … 43
2. Os factores do salário …. 46

Livro quarto – A teoria do lucro e o preço de produção …. 50
Capítulo quinto – O lucro e o preço de produção na economia capitalista …. 50
1. Taxa de lucro e taxa de mais-valia …. 50
2. Composição orgânica do capital e taxa de lucro …. 51
3. Rotação do capital e taxa de lucro …. 52
4. As relações entre a taxa de exploração e a taxa de lucro …. 54
5. Formação da taxa média de lucro: tendência para baixar …. 55
6. Os gastos de produção e o cálculo destes gastos na economia capitalista …. 57
7. O preço de produção e a teoria do valor do trabalho …. 61
8. Preço de monopólio e lucro de monopólio …. 65

Índice …. 67