2. CONCEITO DE VALOR, RENDA E PREÇO

2.1. Conceito de valor em geral

No capítulo anterior, viu-se que o conceito de valor, renda e preço é constantemente utilizado, porém o que realmente se entende por estes conceitos e como eles se aplicam aos recursos naturais será o tema deste capítulo.

Gramaticalmente, a palavra “valor” significa apreço e estimação por algo ou alguém, em geral. Em economia, também tem o mesmo significado, só que no momento de definir como surge ou em que se sustenta este conceito aparecem as diferentes escolas do pensamento econômico. Assim, existem a Teoria Objetiva do Valor, sustentada pelos clássicos da Economia, e a Teoria Subjetiva do Valor, pelos neoclássicos.

Entre os clássicos mais destacados, por suas obras referentes ao termo valor, encontram-se Smith, Say, Ricardo, Mill e Marx. Para todos eles o conceito de valor se desdobra em “valor de uso” e “valor de troca”. Por valor de uso entende-se a utilidade particular que tem para um indivíduo qualquer o uso de um bem. Por valor de troca entende-se o reconhecimento, por parte da coletividade, deste valor. O valor de troca, assim definido, sustenta-se, por sua vez, na quantidade de trabalho nele incorporado, com algumas diferenças e os seguintes matizes:

Para Smith (1776, vol. I, p. 63), o valor de troca se baseia na quantidade de trabalho que o bem pode comprar ou comandar. Say (1803, p. 67-8) também concorda com isto, porém enfatiza que sua raiz reside na utilidade que têm as coisas. Ricardo (1817, p. 43-68), ao contrário, considera que o valor dos bens deriva da quantidade de trabalho direto e indireto necessário para obtê-lo, além da utilidade e escassez daquele, e este valor é sempre regulado pela maior quantidade de trabalho aplicado por aqueles que estão nas condições mais desfavoráveis. Marx acredita que a grandeza do valor é medida pelo quantum de trabalho socialmente necessário para sua produção (1867, vol. I, T 1, p. 48) ou reprodução (1894, vol. III, T 1, p. 107). Mill diz que o valor depende, simultaneamente, tanto da utilidade do bem como da dificuldade para consegui-lo (1848, vol. II, p. 9-11); por dificuldade entende as limitações físicas da oferta, a quantidade de trabalho necessária para a produção e os custos crescentes em alguns itens, como nos “produtos da terra”.

Entre os neoclássicos analisados estão Jevons, Menger, Böhm-Bawerk, Marshall e Wicksell. Em geral, para todos eles o valor é um conceito subjetivo e abstrato a respeito da importância que os bens têm para os indivíduos, e neste sentido o valor de troca de um bem depende da utilidade marginal do bem, que, por sua vez, sustenta-se na sua utilidade e escassez, sendo que o trabalho necessário para elaborar um bem não é decisivo na determinação de seu valor, embora cada autor tenha também suas particularidades adicionais.

Jevons (1871, p. 66-4) enfatiza que o valor de troca expressa unicamente uma relação entre as quantidades dos bens trocados, e que esta relação será correspondente à utilidade marginal ("grau final de utilidade") dos bens disponíveis para o consumo. Menger (1871, p. 285) considera que só os bens econômicos (demanda maior que a oferta) têm valor e que existem bens não econômicos (demanda menor que a oferta) que não têm valor. Böhm-Bawerk (1889) indica que quando um bem tem várias possibilidades de consumo final, seu valor é fixado por aqueles que lhe dão maior utilidade marginal (p. 180), e quando se trata de um insumo, seu valor é igual àquele bem final, de menor utilidade marginal, que é sacrificado para poder se elaborar este bem (p. 194). Marshall (1890, vol. II, p. 35-65) assinala que, a curto prazo, a procura determina o valor e, a longo prazo, são os custos de produção, e que no caso das matérias-primas seu valor é derivado do produto final em que eles participam. Para Wicksell (1911, p. 31-45), o valor de troca de um bem em particular é função de sua utilidade marginal correspondente, e que este valor de troca deve ser fixado num nível em que se igualem o desejo por consumir este bem (utilidade) e a dificuldade existente para produzi-lo (utilidade negativa ou desutilidade). Em equilíbrio, a utilidade marginal do bem adquirido deve ser igual à utilidade marginal do bem cedido.

Dentro do pensamento dos neoclássicos, outros economistas posteriores concordam que o valor é resultado da interação simultânea do comportamento de todos os agentes consumidores e produtores da economia, os quais, dentro de um ambiente concorrencial, conduzem ao equilíbrio geral, continuamente, e estão interagindo para definir o valor de cada um dos bens e as trocas correspondentes. Esta escola, chamada do equilíbrio geral, exige uma série de axiomas e hipóteses, próprias de uma economia concorrencial, e o valor é formulado numa linguagem formalizada (matemática). Entre estes economistas encontram-se Walras (1874), Pareto (1909), Hicks (1939), Samuelson (1945) e Debreu (1959).

Existem alguns itens de concordância sobre o valor entre os clássicos e os neoclássicos. Assim, por exemplo, os clássicos afirmam, de uma ou outra forma, que são os custos de produção (trabalho) os que definem o valor dos bens. Existem também, neoclássicos que aceitam parcialmente esta tese, tais como Jevons (p. 106), Böhm-Bawerk (vol. I, p. 192-6), Wicksell (p. 20), Walras (p. 107), Hicks (p. 73) e Samuelson (p. 85).

Mais ainda, no caso dos bens de capital, Robinson afirma que eles podem ser avaliados tanto por seu custo de produção, como por seu poder de compra ou pelos retornos futuros que estes oferecem; numa situação de equilíbrio, os três resultados são equivalentes. [10]

Percebe-se, então, como este conceito de valor é bastante discutível e dificilmente encontra-se consenso entre todas as escolas. Alguns autores utilizam a noção de utilidade dos objetos e os sacrifícios efetuados para se ter acesso a eles, conforme citado por Napoleoni. [11] Outros utilizam o conceito de utilidade marginal das coisas e o poder de compra existente, como mostra Georgescu-Roegen. [12]

---

[10] Segundo Joan Robinson (1953, p. 36), “Podemos avaliar os bens em termos de seu custo real de produção — isto é, o trabalho e os bens anteriormente existentes, requeridos para produzi-lo, ou em termos de seu valor expresso em alguma unidade de poder de compra, ou podemos avaliá-los de acordo com sua produtividade — isto é, em que quantidades de bens se transformarão no futuro, se o trabalho se fizer em combinação com eles (...) Em uma posição de equilíbrio todas as três avaliações conduzem a resultados equivalentes...”

[11] Para Claudio Napoleoni (1956, p. 1599-1600), “...As idéias de Jevons e Menger sobre o valor são, salvo algumas pequenas diferenças de ênfase, quase idênticas. No entanto, Jevons, seguindo a tradição inglesa, mantém o termo valor para indicar a relação de troca, limitando-se a usar a palavra utilidade para descrever as estimações subjetivas. Menger, ao contrário, adota o termo valor para indicar as avaliações subjetivas, e seu 'valor de troca' não é mais que a utilidade indireta que possui um bem enquanto pode ser trocado (...) A essência das duas argumentações é, portanto, a mesma: as relações de troca se explicam com base nas estimações subjetivas. Marshall mantém a terminologia de Jevons e da tradição inglesa: 'O valor, ou seja, o valor de troca de uma coisa em termos de outra, sob certas circunstâncias de lugar e tempo, é a quantidade desta segunda coisa que, em tais circunstâncias, pode ser obtida em troca da primeira. Por isso, o termo valor é relativo e expressa a relação entre duas coisas num lugar e num período particular' (...) Portanto, as 'causas últimas' do valor são a utilidade que têm os bens para satisfazer as necessidades, e os sacrifícios que é preciso aceitar para se ter a disponibilidade destes. Para Marshall, perguntar-se qual destes dois elementos é o mais importante na determinação de preço é tão insensato como perguntar-se qual das duas folhas de um tesoura é a que corta...” (tradução pessoal).

[12] Segundo Nicholas Georgescu-Roegen (1968, p. 243), “...Desde que todas as porções disponíveis de uma mercadoria apresentam-se indiferenciadas, uma a uma, na satisfação que elas produzem conjuntamente, chega-se à conclusão que xU'(x) mede o valor de troca de uma mercadoria x. Esta forma de

Em relação à forma de medir o valor, os clássicos, em geral, achavam que o número de horas de trabalho empregado na confecção ou o poder de compra em trabalho podia medir este valor, embora todos concordassem nas dificuldades práticas disto, razão pela qual fazem reflexões sobre o uso do trigo ou a prata como expressões simples de valor (Smith e Say) ou o sustento diário em alimentos de um trabalho não qualificado (Mill).

Os neoclássicos, para tais fins, utilizam o conceito de valores relativos de troca, que é a relação de troca entre duas mercadorias (Jevons) ou a relação de troca entre uma mercadoria em particular e uma unidade padrão ou a moeda (Walras).

2.2. Como se formam os preços

O preço é a expressão quantitativa do valor que tem os bens, expresso em dinheiro. Para os clássicos em geral, existe um “preço natural”, que é a representação de seu conceito de valor dos bens, e um “preço de mercado”, que é resultado da oferta e procura dos bens. Este último preço, segundo eles, é circunstancial, porque, com o tempo, eles tendem a se acercar do seu preço natural.

Adicionalmente, Adam Smith (vol. I, p. 83) acha que o “preço natural” de uma mercadoria é exatamente igual ao montante necessário para pagar os seus fatores de origem (terra, trabalho e capital), de acordo com seus níveis naturais. [13] Ricardo (p. 77)

---

trazer à superfície a relação entre utilidade marginal e valor é a marca nos ensinamentos tanto de Jevons como de Menger. Porém, o campeão da tese de que o valor econômico não pode ter outra medida que xU'(x) é Wieser. Talvez, ele quisesse dizer não somente que 'o grau final de utilidade determina valor' - como afirmou Jevons - senão também que utilidade (valor de uso) não tem nenhum papel direto na sua determinação. Ao final, Wieser apresenta uma linha mais aceitável, afirmando que valor de uso mede utilidade, e valor de troca mede a combinação de utilidade (marginal) e poder de compra'...” (tradução pessoal).

[13] Segundo a interpretação de Claudio Napoleoni (1970, p. 68-70), por “níveis naturais” deve-se entender, no caso do salário do trabalho, àquele montante mínimo necessário para a subsistência e reprodução do trabalhador; no caso dos lucros do capital, àquele montante que está em função direta do nível dos juros e em função inversa da acumulação do capital, tendo em média e a longo prazo uma tendência decrescente; no caso da renda da terra, àquele montante máximo que o arrendatário pode permitir-se pagar em favor do proprietário, em razão do monopólio da terra por este último, montante este que se apresenta mais ou menos elevado segundo o grau de rentabilidade da terra e sua distância do local onde se efetua a venda dos produtos obtidos.

diz que no “preço natural” está refletida a quantidade de trabalho direto e indireto necessária para sua produção. Para Marx, o preço é a denominação monetária do trabalho objetivado na mercadoria (vol. I T 1, p. 92) e que é a lei do valor que domina seu movimento (vol. III T 1, p. 138), embora reconheça a existência de bens carentes de valor que têm preço (terra não cultivada) ou de diferenças entre o valor e os preços, todos eles explicados pelo monopólio ou pelo intercâmbio puramente casual ou apenas ocasional. Mill (vol. II, p. 11-8) concorda com Smith e Ricardo sobre a existência do “preço natural” e o “preço de mercado”, porém neste último tem participação a “procura efetiva” (desejo de comprar, mais poder de compra) e o preço, assim fixado, deve cobrir os custos de produção e os lucros normais.

Para os neoclássicos em geral, a Teoria Subjetiva do Valor determina a formação dos preços. Concretamente, dizem que é a interação entre oferta e procura que determina o preço de um bem.

Adicionalmente, Menger (p. 331-8) esclarece que não existe igualdade de preços entre dois ou mais bens trocados, existe sim uma equivalência subjetiva entre os valores desses bens, e entre estes limites formam-se os preços; no caso dos monopólios, quando estes buscam maximizar seus benefícios, os preços são fixados acima de uma posição normal. Ainda assim, não obstante, conseguem convencer os consumidores, para os quais estes preços ainda significam ganhos em sua satisfação. Jevons (p. 120) adverte acerca da existência de equivalências entre as quantidades trocadas de dois ou mais bens e seus preços correspondentes. Böhm-Bawerk (vol. I, p. 225-37) assinala que os preços são fixados com base nas aspirações dos vendedores (V) e compradores (C), desejosos de conseguir vantagem na troca. Se existir um só V e um só C, o preço será a média aritmética de suas aspirações e a força da pechincha; se são muitos V e um só C, este último fixa o preço (menor) de compra; se são muitos C e um só V, este último fixa o preço (maior) de venda; se são muitos C e muitos V, então o preço será fixado pelo poder de barganha, até que se consiga igualar o número de unidades oferecidas pelos V com as unidades procuradas pelos C, deixando de fora alguns C (que oferecem menos) e alguns V (que pedem muito).

Marshall (vol. I, p. 99) expõe que a disposição a pagar de um indivíduo, sustenta-se no princípio da utilidade marginal decrescente, considerando constantes o poder aquisitivo do dinheiro e a quantidade disponível do mesmo. Esta procura se torna

eficiente somente quando o preço que se dispõe a oferecer alcança aquele pela qual outros estão dispostos a vender.

Os economistas do equilíbrio geral, dentro de sua tese de valor, indicam que num mercado concorrencial funciona um sistema iterativo, ou de “tatônnement” dos preços e quantidades, entre a oferta e a procura nos mercados de consumo e produção para os bens finais e os fatores da produção, e que estes preços são determinados em conjunto e não independentemente uns de outros. Assim, aparecem preços únicos para cada um deles.

Adicionalmente, Walras (p. 184) aponta que todo aumento ou diminuição na quantidade da mercadoria-moeda significa aumento ou diminuição proporcional no nível dos preços. Hicks (p. 27) mostra que, num estado de ótimo, os preços dos bens de consumo são proporcionais à sua “taxa marginal de substituição” (igual a relação das utilidades marginais dos mesmos) e que, no caso dos fatores produtivos, isto significa que as relações de suas produtividades marginais são proporcionais às remunerações dos mesmos. Samuelson acrescenta, entre outros aspectos, (p. 196) que o nível geral dos preços varia de acordo com a distribuição da renda monetária, e que estes preços, assim determinados, indicam a maximização no consumo e na produção (p. 85).

Kalecki (1954) postula a tese que, a curto prazo, as alterações nos ***preços dos bens acabados são determinados pelas modificações no custo de produção*** e pelos preços dos concorrentes imediatos; isto porque, ante um aumento da demanda, as empresas, geralmente, têm capacidade para elevar o volume da produção, permanecendo, assim, estável o nível dos preços. A longo prazo, este raciocínio continua válido, desde que não seja alterado o grau de monopolização existente (se aumenta o grau de monopolização, a empresa líder depende menos de seus concorrentes e vice-versa). Diferentemente, no caso dos ***produtos alimentícios primários e das matérias-primas (produtos agrícolas, mineração etc.) seus preços são determinados pela demanda***, porque, diante de um aumento da demanda, não existiriam condições para aumentar a oferta, já que esta é inelástica e se requer tempo suficiente para aumentar a produção. No entanto, Kalecki aceita que é a demanda quem finalmente determina os

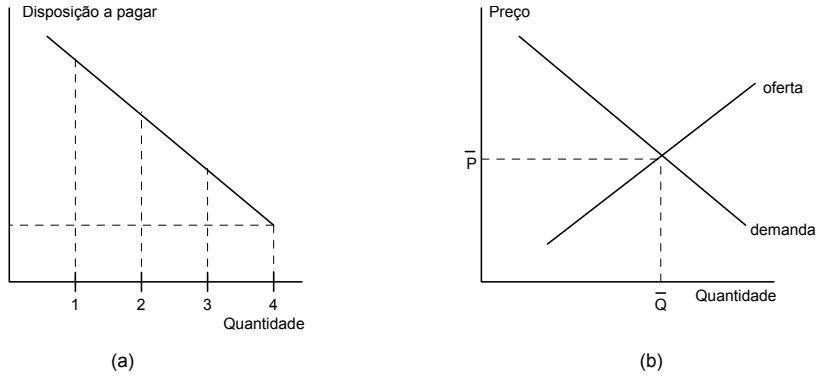
preços de todos os bens, [14] embora em seu estudo só faça comprovações empíricas para a formação dos preços pelo custo.

Convém também, assinalar a existência de bens cujos ***preços são fixados pelo mercado internacional***, como aqueles que são exportados ou importados, e os bens cujos ***preços são fixados pelo governo***, tanto como tarifas e taxas (venda de bens e prestação de serviços) quanto pelos preços mínimos (compra de produtos agrícolas, principalmente). O governo pode fornecer ***bens públicos*** (nos quais não se cumprem os princípios de exclusão e rivalidade, como na defesa nacional e a iluminação pública) e ***bens meritórios*** (visando políticas distributivas, correção de externalidades ou desenvolvimento, como educação, saúde, moradia ou alimentação). No caso em que a prestação destes serviços mostre custos decrescentes (monopólios naturais), os preços seriam fixados no ponto em que a receita média seja igual ao custo marginal (o que exigiria um subsídio equivalente à diferença entre o custo médio e o custo marginal) ou com base nas tarifas com dois estágios (fixo mais variável). Igualmente, no caso em que existam externalidades, uma política de impostos/subsídios permitiria equilibrar os custos sociais com os benefícios sociais (Musgrave, 1973, p. 41-65 e 599-618).

Em conclusão pode-se afirmar que em geral os preços, em nível de um consumidor, correspondem à sua disposição a pagar, que é dada pela utilidade marginal do bem dividido pela utilidade marginal da renda, como aparece no Gráfico 1 (a). Da mesma forma, em nível do produtor, o preço deste bem deve igualar seu custo marginal. Em nível do conjunto da economia e com base na tese dos teóricos do equilíbrio geral, os preços seriam formados pela interação simultânea da demanda e da oferta dos bens em geral e, em particular, do bem em análise, como aparece no Gráfico 1 (b), a seguir.

Gráfico 1: A formação dos preços na economia

[14] Kalecki, Michael (1954, p. 7) "... Claro está que o preço dos produtos acabados é afetado por quaisquer mudanças 'determinadas pela demanda' ocorridas nos preços das matérias-primas, mas é através dos custos que essa influência é transmitida...".



2.3. Valor e preço dos recursos naturais (*in situ*)

Todas as escolas econômicas aceitam que a natureza participa no processo produtivo, porém existem discrepâncias sobre se isto gera valor e preço para ele.

Para os clássicos, como Ricardo e Marx, os recursos naturais em seu estado inerte não têm qualquer valor, porque não existe neles trabalho humano incorporado; especificamente, para Marx, a natureza só pode gerar valor de uso (vol. I T 1, p. 49) e não valor de troca (vol. I T 1, p. 77), embora alguns destes recursos, como a terra não cultivada ou a queda d'água, podem ter preço (vol. I T 1, p. 92-3 e vol. III T 2, p. 146). Eles são, porém, uma expressão irracional, explicada pelo monopólio ou a renda capitalizada neles existente.

Por outro lado, para os clássicos, como Smith, Say e Mill, para os quais o valor se baseia no poder de compra dos bens, a natureza pode ter valor e preço, desde que tenha esta qualidade. Smith (vol. I, p. 165-70) diz textualmente que o valor de uma mina de carvão é uma função de sua riqueza e localização; o valor de uma floresta, é função do nível de povoamento, e da fauna silvestre, das possibilidades de comercialização de seus produtos. Say (p. 74-82), por sua vez, diz que os metais em seu estado inerte na terra e os peixes no mar não têm valor algum, porém em seguida afirma que os recursos apropriáveis (terra e água) são fundos de valor e geram renda, diferentemente dos não apropriáveis (vento, mar, rios) que não têm valor. Mill (vol. I, p. 47-107) também afirma que os recursos naturais escassos e apropriáveis têm valor de troca, porém a posse deles não garante a riqueza dos povos.

Para os neoclássicos em geral, de conformidade com sua teoria do valor, a utilidade e a escassez dos recursos naturais gerariam valor e preço para os mesmos. No

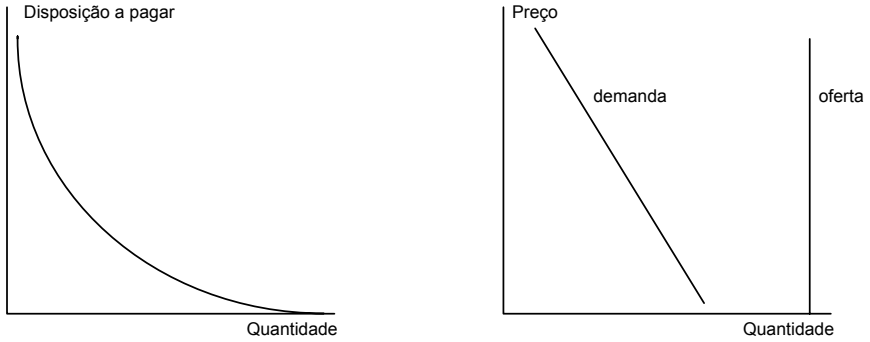
caso da utilidade, explicam eles, o valor deriva-se do uso previsível do bem ou serviço final em que eles participaram. No caso da escassez, os bens abundantes e ilimitados são bens livres, de preço zero (ar, energia solar, vento etc.) e, inversamente, aqueles que são limitados (demanda maior que a oferta) têm valor e preço.

Böhm-Bawerk (vol. I, p. 158-9) assinala que efetivamente os bens livres (bosques, água) não têm valor, porém só quando tomadas partes isoladas destes e em ambientes de abundância, já que, em conjunto e em panoramas de escassez, eles têm valor incalculável; igualmente, ele afirma (vol. II, p. 150) que o descobrimento de novas jazidas e o aperfeiçoamento tecnológico na extração do recurso fazem abaixar a utilidade marginal, o valor e o preço das matérias-primas e, por conseguinte, dos bens deles derivados. Menger (p. 306-17) assevera que os bens superiores (recursos naturais) definem seu valor segundo o uso previsível dos mesmos nos bens inferiores em que eles participam, e que muitos bens que hoje não têm aparentemente utilidade podem passar a tê-lo no futuro e, nesse sentido, eles já têm valor hoje. Marshall (vol. II, p. 83) estabelece que o valor dos recursos naturais está em função a sua capacidade de gerar renda futura, isto é, o valor atual descontado de todos os pagamentos futuros creditados ao recurso em análise deve igualar o seu presente valor-capital (vol. II, p. 103). Wicksell (p. 97-8) afirma que os recursos naturais não renováveis são equivalentes aos bens de capital e que os bens livres como o ar, a água e o sol têm participação na produção, porém não participam nos benefícios obtidos nem têm influência nos preços.

Os economistas do equilíbrio geral, de conformidade com sua tese de formação do valor e preço, consideram dentro do conjunto de equações, algumas que se referem à participação dos bens livres, de preço zero e, por isso, Debreu (p. 81) diz que a oferta agregada é igual ou maior que a demanda agregada.

Em conclusão e baseando-nos nos conceitos citados, pode-se indicar que os recursos naturais que são úteis e escassos formam seus preços da mesma forma que os bens normais, como mostrado nos Gráficos 1a e 1b. No entanto, aqueles que mesmo sendo úteis, são porém, relativamente abundantes e livres, como o ar, o vento, a luz solar, a água dos mares etc., teriam uma utilidade marginal e um preço igual a zero, como descrito no Gráfico 2 (a). Similarmente, em nível global, e considerando que sua oferta é maior que sua demanda, seu preço seria zero, como descrito no Gráfico 2 (b), a seguir.

Gráfico 2: Os bens abundantes e livres e seus preços



Se se aceita a explicação que acaba de ser feita, então todos os recursos renováveis "sem zona crítica", definidos no capítulo anterior (Quadros 1 e 2), passariam a ser considerados bens não econômicos e, como tais, já não seriam objeto de análise desta tese. Esta qualificação, assim estruturada, coincide com as últimas colocações dos teóricos do equilíbrio geral, no que diz respeito ao conceito de "bens livres" (Steedman, 1989). Segundo eles, os bens que estão "presentes na natureza" e que têm uma oferta maior que a demanda, custo de oportunidade e preço zero, são bens livres (ar, luz solar etc.); no entanto, existem, igualmente, bens que são "presentes da natureza", com oferta maior que a demanda, custo de oportunidade positivo e preço zero (pela propriedade comum) e que não são bens livres (bosques, minas etc.).

2.4. Renda do fator terra ou dos recursos naturais

Entende-se por renda, à remuneração paga aos fatores produtivos (terra, trabalho e capital) pela sua participação no processo produtivo. No referente a como se forma a renda da terra também existem diferentes idéias.

Para os clássicos em geral, a renda da terra aparece porque as terras férteis e bem localizadas são escassas e de propriedade particular, e como a população está em contínuo crescimento tem que se cultivar sucessivamente terras marginais de maior custo de produção (trabalho). Assim, as terras melhor localizadas e de alta fertilidade terão, também, por diferença, altas rendas, e as terras mais longínquas e pobres não terão

nenhuma renda. Neste sentido, a renda da terra não seria resultado do esforço humano, mas da escassez destes bens e do monopólio existente neles.

Adicionalmente, Smith (vol. I, p. 151) diz que a renda da terra é a importância maior que o arrendatário pode permitir-se pagar, depois de deduzidas todas as despesas enfrentadas no seu cultivo (salários, sementes e outros, lucros de capital). Ricardo (p. 65-7) assinala que a renda é a remuneração pelo uso das "forças originais e indestrutíveis da terra", e sua magnitude seria igual à escassez destes e às diferenças de qualidade e localização das terras que gradualmente vão se incorporando ao cultivo. Ricardo (p. 70-5) e Mill (vol. II, p. 36) estabelecem que a renda da terra não faz parte dos custos de produção e que se os donos das terras abrissem mão dela os preços não baixariam, simplesmente se beneficiariam os arrendatários; Mill (vol. II, p. 299) acha justo taxar com impostos a renda da terra porque ela deriva fundamentalmente do progresso e não tanto do esforço do proprietário.

Para os neoclássicos, em geral a renda da terra é determinada seguindo os mesmos princípios da teoria da utilidade marginal e, de modo específico, considerando-se qual é o valor previsto dos produtos a serem extraídos desta terra.

Menger (p. 318) concorda em que a renda da terra é diretamente proporcional ao valor previsível da utilização das mesmas, porém adiciona que ela também é inversamente proporcional aos requerimentos de capital. Jevons (p. 134-5) considera que a renda da terra é igual ao produto total da terra menos a remuneração dos outros fatores empregados, e que a renda da terra assim definida deve ser considerada na estrutura de custos e preços, na forma de um custo de oportunidade (p. 20). Wicksell (p. 102), assim como Adam Smith, diz que a renda da terra é igual ao valor das vendas menos a somatória das despesas no cultivo da terra.

Marshall recomenda chamar de "renda" ao rendimento derivado dos bens gratuitos da natureza, e "quase-renda" ao rendimento das máquinas e outros instrumentos de produção feitos pelo homem (vol. I, p. 81); como a terra é fixa, sua disponibilidade escapa inteiramente à influência da procura, ela não tem custo de produção e como não há preço de oferta ao qual possa ser produzida, seu valor e renda derivam de sua escassez (vol. I, p. 139-207); assim, isto passa a ser conhecido como a "renda da escassez".

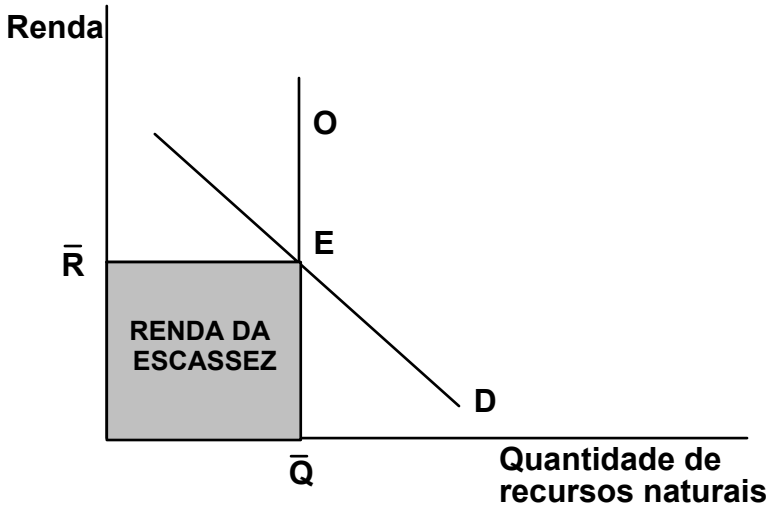
Os economistas do equilíbrio geral assinalam que todas as rendas (da terra, trabalho e capital), assim como os preços, em geral, são definidos simultaneamente e que deve existir um só preço (renda) para cada um dos fatores produtivos e, além disso, que estes preços mostram a eficiência na produção e no consumo. No entanto, economistas modernos, como Keynes (p. 15, p. 256), opinam diferentemente, no sentido de que não necessariamente o equilíbrio significa pleno emprego dos fatores. Outros economistas, como Samuelson (p. 180-92), destacam que a teoria do equilíbrio não assegura uma ótima distribuição da renda para todos, e que é preciso estabelecer como base uma função de bem-estar social que permita isto.

Walras (p. 217, p. 261) entende que, numa sociedade em progresso, o salário permanece constante, a renda da terra sobe e os lucros baixam. Segundo Hicks (p. 144-5), por renda deve-se entender o valor máximo que se pode consumir durante um período de tempo, sem afetar, em termos reais, a riqueza existente nem as possibilidades de crescimento futuro.

De toda esta revisão, podem ser extraídos dois conceitos importantes que, em maior ou menor escala, são consenso entre todas as escolas de economia: 1) a "renda da escassez" de Marshall; e 2) a "renda diferencial" de Ricardo.

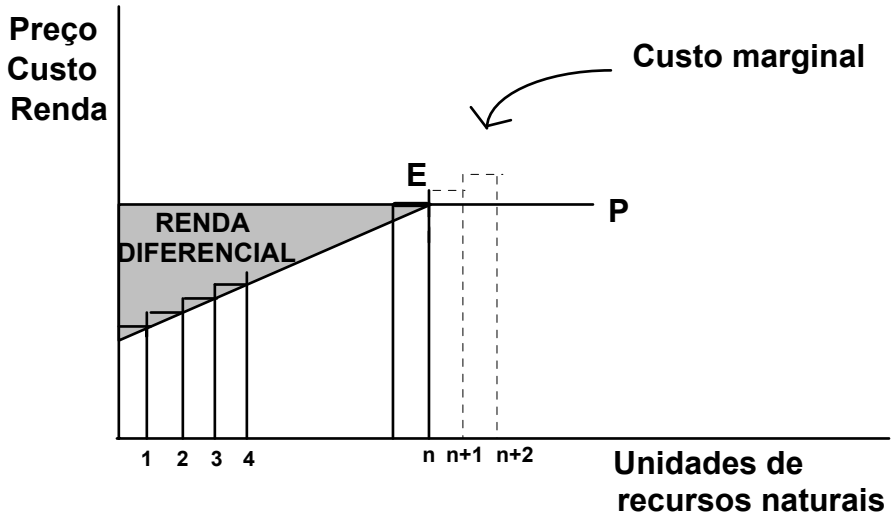
A ***renda de escassez*** aparece ante os acréscimos da demanda por cada unidade dos recursos naturais e desde que a quantidade total é fixa, sendo a única saída para equilibrar o mercado a subida dos preços; inversamente, uma queda da demanda se traduzirá numa queda dos preços. Este processo é diferente para os outros bens da economia, onde é possível que a oferta se adeqüe à demanda, para neutralizar as oscilações dos preços (Henderson, 1922, p. 88-91). No Gráfico 3 apresenta-se a forma da geração da "renda da escassez" (tomado de Samuelson-Norhaus, 1988, p. 748, chamada por eles de "renda econômica pura").

Gráfico 3: A renda da escassez



A renda diferencial surge porque as unidades dos recursos naturais estão localizados em diferentes lugares geográficos e estes têm diferentes qualidades (fertilidade) e quantidades, que se traduzem em diferentes estruturas de custos (de produção e transportes). Como o preço do bem final é o mesmo, dentro de um determinado mercado, aparecem então rendas diferentes para cada uma destas unidades. Pode-se observar, no Gráfico 4, que no Ponto **E** se equilibram a oferta e a procura correspondente, e que a unidade marginal **n** não faz jus a nenhuma renda (Henderson, p. 91-9), embora sinalize o preço para o conjunto da economia.

Gráfico 4: A renda diferencial



A renda da escassez e a renda diferencial podem aumentar ou diminuir ao longo do tempo, em função de mudanças em suas demandas e em virtude de melhorias tecnológicas, dos transportes e pelas importações.

Finalmente, tanto a renda diferencial como a renda da escassez podem ser explicadas, conjunta e simultaneamente, por intermédio do Modelo de Von Thunen (1826), que considera, adicionalmente, o problema da distância e os custos de transporte entre o lugar de produção e o lugar do consumo final.

Este modelo considera tanto o valor da venda do produto final, quanto os custos de produção, a produção física, a distância e o frete de transporte para cada um dos bens econômicos e para cada unidade de produção. Este modelo pode ser assim sintetizado: [15]

$$R_i = (V_i - C_i)Q_i - Q_iF_iK_i$$

onde:

R_i = renda do produto i

V_i = preço de venda do produto i no mercado de consumo

C_i = custo médio de produção

Q_i = quantidade física produzida

F_i = custo de transporte por unidade de distância

K_i = distância entre o lugar de produção e o centro de consumo

No entanto, o modelo exige alguns pressupostos bastantes ponderáveis, que lhe podem assegurar maior grau de validade, como a existência de uma superfície plana e homogênea que permita custos de transporte unitários uniformes, a existência de um

[15] Os detalhes do modelo foram obtidos de Carlos Roberto Azzoni (1982, p. 70-4) e Olindina Vianna Mesquita (1978, p. 63-70).

único centro de consumo dos bens produzidos e que os produtores atuem como maximizadores de lucros.

A somatória de todas as R_i, para cada uma das unidades produtivas, forneceria a renda total das mesmas, e a somatória da renda de todas as unidades produtivas de uma área geográfica em particular, por sua vez, forneceria a renda da terra correspondente.