

CAPÍTULO 13

A ESCOLA MARGINALISTA – JEVONS, MENDER, VON WIESER E VON BÖHM-BAWERK

Embora Cournot, Dupuit, von Thünen e Gossen tenham proporcionado uma análise marginal pioneira, o marginalismo como uma escola mais claramente definida do pensamento econômico originou-se com W. Stanley Jevons, na Inglaterra, Carl Menger, na Áustria, e Léon Walras, em Lausanne, na Suíça. Esse é outro caso interessante de novas ideias surgidas quase simultaneamente em diferentes lugares e de diferentes pessoas, mas que se originam de uma insatisfação comum com as antigas teorias. Aqui, examinaremos as contribuições de Jevons, Menger e de dois austríacos que seguiram as pegadas de Menger. Adiamos a discussão sobre Walras para o Capítulo 18, que enfatiza os colaboradores da economia matemática.

WILLIAM STANLEY JEVONS

William Stanley Jevons (1835–1882) nasceu em Liverpool, na Inglaterra. Passou cinco anos na Austrália como avaliador na Casa da Moeda, onde ganhou o suficiente para voltar à Inglaterra e prosseguir seus estudos. Ficou desapontado e triste quando não ganhou um prêmio de economia política na University College, em Londres, e atribuiu sua derrota ao preconceito de seus

professores em relação às novas ideias que estava desenvolvendo. Jevons publicou vários livros sobre lógica e tornou-se professor de lógica, economia política e filosofia, primeiro em Manchester e depois na University College, em Londres. Ele inventou uma máquina lógica, exibida para a Sociedade Real, em 1870, capaz de produzir mecanicamente uma conclusão a partir de qualquer conjunto definido de premissas. Jevons também ficou famoso como historiador de ciência e contribuiu bastante para o desenvolvimento dos números-índices. Jevons era extremamente introvertido e não teve muita influência sobre seus colegas ou estudantes mais imediatos. Aos 47 anos, morreu afogado enquanto nadava.

Teoria do valor de Jevons

Jevons chamava Ricardo de “aquele homem capaz, mas de pensamentos errados” que conduziu o carro da ciência econômica na direção errada. Mill, ele acreditava, levou o carro em direção à confusão. A análise econômica apresentada por Senior estava muito mais ao gosto de Jevons.

Na primeira página de *The theory of political economy*, publicado pela primeira vez em 1871, Jevons afirmou:

A reflexão e o questionamento contínuos levaram-me à opinião, de certa forma nova, de que o valor depende totalmente da utilidade. As opiniões correntes consideram o trabalho¹, em vez da utilidade, a origem do valor. Por outro lado, existem também aqueles que afirmam que a mão-de-obra é a causa do valor. Diferentemente, eu mostro que temos somente de escrever cuidadosamente as leis naturais da variação da utilidade, como dependendo das quantidades de nossas posses, para chegar a uma teoria de troca satisfatória, das quais as leis comuns de oferta e demanda sejam consequências necessárias. Essa teoria está em harmonia com os fatos e, sempre que houver qualquer motivo aparente para se acreditar que a mão-de-obra seja a causa do valor, obteremos uma explicação sobre a razão. Normalmente, considera-se que o trabalho é que determina o valor, mas somente de forma indireta, variando o grau de utilidade da mercadoria por meio de um aumento ou uma limitação da oferta (...).

Diferentemente de Ricardo, que talvez dissesse que as pérolas têm valor porque as pessoas precisam mergulhar para obtê-las, Jevons diz que as pérolas têm valor porque os compradores obtêm utilidade com elas e que as pessoas mergulham para apanhar pérolas, porque elas possuem tal valor. O nível específico de utilidade associada às pérolas depende do número de pérolas que as pessoas possuem no momento.

Para explicar a teoria do valor de Jevons, precisamos, portanto, começar com sua teoria da lei de utilidade marginal decrescente. Então, voltaremos nossa atenção para essas noções de comportamento racional do consumidor, troca individual e comercial e total otimizado do trabalho.

Teoria da utilidade marginal decrescente. A teoria da utilidade marginal decrescente é semelhante às ideias anteriores de Gossen (“O Passado como Preâmbulo” 12-1) e de Dupuit. Jevons afirmava que essa utilidade não pode ser medida diretamente, pelo menos com as ferramentas disponíveis. Esse prazer ou satisfação subjetiva pode ser estimado apenas observando-se o com-

1. N.R.T. Mão-de-obra.

2. William Stanley Jevons. *The theory of political economy*. 3. ed. Londres: Macmillan, 1888.

portamento humano e notando-se as preferências humanas. Ele também rejeitava qualquer tentativa de se comparar a intensidade dos prazeres e dos esforços entre pessoas diferentes³. Mas um único indivíduo *pode* comparar utilidades de sucessivas unidades de um único bem, dizia Jevons, e *pode* comparar as *utilidades marginais* de vários bens. Em relação ao primeiro, Jevons utilizou análise gráfica para ilustrar sua “lei de variação do grau final da utilidade de uma mercadoria”. Uma versão contemporânea de sua representação é mostrada na Figura 13-1.

O gráfico superior da Figura 13-1 mede a utilidade total no eixo vertical e a quantidade de uma mercadoria em particular, por exemplo, o bem X , no eixo horizontal. A utilidade total, TU , aumenta à medida que mais bens X são consumidos. Observe, porém, que à medida que mais X são consumidos, a utilidade total diminui a uma *taxa decrescente*. Cada unidade sucessiva de X adiciona menos à utilidade total do que adicionava a unidade anterior.

No gráfico inferior da figura, o eixo vertical mede a *variação* na utilidade total, ou utilidade marginal, MU . A utilidade marginal, ou segundo Jevons,

o grau final de utilidade (...) varia de acordo com a quantidade da mercadoria e, conseqüentemente, diminui à medida que a quantidade aumenta. Não há mais nenhuma medida que continuamos a desejar com a mesma força, seja qual for a quantidade já em uso ou possuída.

Se a pessoa que possui a utilidade marginal da curva da Figura 13-1 decide comprar X_1 unidades da mercadoria, disse Jevons, então a utilidade total seria TU_1 , e o grau final de utilidade (utilidade marginal) seria MU_1 . A utilidade marginal no gráfico inferior é encontrada marcando-se o declínio de TU (gráfico superior) em cada um de seus pontos.

Raramente precisaremos considerar o grau de utilidade, exceto em relação à última adição que foi consumida ou, o que nos leva ao mesmo resultado, à próxima adição que está prestes a ser consumida. Assim, normalmente utilizarei a expressão *grau final de utilidade*, significando o grau de utilidade da última adição ou da próxima adição possível de uma quantidade muito pequena ou infinitamente pequena do estoque existente⁴.

A lei da utilidade marginal decrescente de Jevons resolveu o paradoxo da água e do diamante que confundia alguns dos economistas clássicos. Adam Smith acreditava que a utilidade não tem nada a ver com a grandeza do valor de troca, porque a água é mais útil que o diamante, embora os diamantes sejam mais valiosos do que a água. O princípio da utilidade marginal decrescente revela que, embora a *utilidade total* da água seja maior que a utilidade total dos diamantes, o “grau final de utilidade” ou a *utilidade marginal* do diamante é bem maior que a utilidade marginal da água. Deveríamos preferir ter toda a água do mundo e nenhum diamante, em vez do contrário; contudo, preferimos ter um diamante extra a uma unidade extra de água, uma vez que temos um grande estoque dela.

3. Jevons, no entanto, foi inconsistente nesse ponto. Mais tarde, em seu livro, ele comparou utilidades entre diferentes pessoas. Mais especificamente, ele estendeu o princípio da utilidade marginal decrescente ao dinheiro e deu uma justificativa teórica para o argumento de que a redistribuição da renda do rico para o pobre aumenta a felicidade geral.

4. Jevons, op. cit., p. 51.

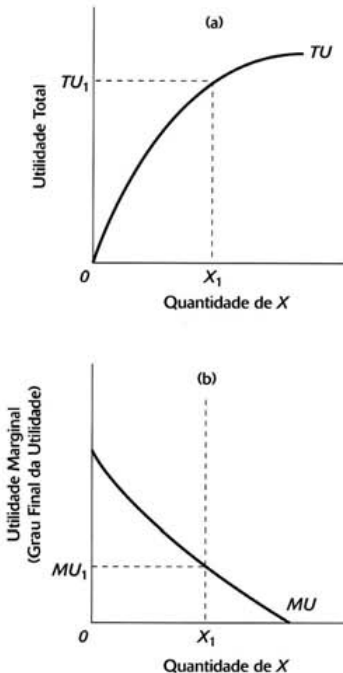


Figura 13-1 Lei da Utilidade Marginal Decrescente de Jevons

A utilidade total que um consumidor recebe de cada quantidade de mercadoria X é mostrada por TU no gráfico superior. O gráfico inferior mostra a utilidade marginal (MU) ou a variação na utilidade total à medida que cada unidade de mercadoria é adicionada. A utilidade marginal, que é aproximadamente semelhante ao grau final de utilidade de Jevons, cai à medida que mais mercadorias X são consumidas. A utilidade total da quantidade X_1 é TU_1 ; a utilidade marginal da unidade X_1 é MU_1 .

Escolha racional: a regra equimarginal. Jevons aplicou sua noção de utilidade final (utilidade marginal) para formalizar uma teoria geral da escolha racional.

Suponhamos que s seja o estoque total de alguma mercadoria, que pode ter dois usos distintos [“a cevada pode ser usada tanto para fabricar cerveja, bebida alcoólica, pão ou para alimentar o gado”]. Assim, podemos representar as duas quantidades adequadas a esses usos por x_1 e y_1 , tendo como condição que $x_1 + y_1 = s$. A pessoa pode imaginar estar gastando pequenas quantidades da mercadoria, mas a tendência inevitável da natureza humana é escolher aquilo que aparentemente ofereça a maior vantagem no momento. Assim, quando a pessoa permanece satisfeita com a distribuição feita, o que acontece (...) é que um aumento da mercadoria pro-

duziria a mesma quantidade de utilidade tanto em um uso quanto no outro (...) Em outras palavras, devemos ter os *graus finais de utilidade* (utilidades marginais) em dois usos iguais⁵.

Observe que, nesse caso, o preço de duas mercadorias é o mesmo, independentemente do uso. Assim, o exemplo de Jevons é simplesmente um caso especial da segunda lei de Gossen: o consumidor que deseja maximizar a utilidade alocará o dinheiro de tal forma que a utilidade marginal do último dólar gasto em todas as mercadorias seja igual. Simbolicamente, isso seria demonstrado como: $MU_x / P_x = MU_y / P_y \dots = MU_n / P_n$. O papel da utilidade marginal decrescente é importante aqui. Se a razão entre a utilidade marginal de X e seu preço for maior que a de outras mercadorias, então o consumidor racional comprará mais de X e menos dos outros bens. Quando mais X forem obtidos, sua utilidade marginal cairá; quando menos unidades de bens como Y e Z forem consumidas, suas utilidades marginais aumentarão. Conseqüentemente, as razões entre as utilidades marginais e os respectivos preços dos bens ficam equiparadas e a utilidade total do consumidor é maximizada.

Teoria da troca. Jevons também utilizou seu princípio de maximização da utilidade para explicar os ganhos obtidos com as trocas. Imagine, dizia Jevons, que uma parte ("parte comercial") possua apenas milho e a outra possua apenas carne bovina. De que forma essa troca beneficiará cada uma das partes e em que ponto a troca será interrompida? Novamente, a regra equimarginal entra em cena. Como o lado A possui apenas carne bovina, a razão entre a utilidade marginal da carne e seu preço será baixa, enquanto a razão entre a utilidade marginal do milho e seu preço será alta. A regra equimarginal sugere, acertadamente, que o lado A vai se beneficiar obtendo milho e entregando carne bovina. Uma situação semelhante existe para o lado B . A utilidade perdida com a oferta do milho será menor do que o ganho em utilidade com a carne bovina recebida.

Em que ponto a troca será interrompida? A resposta, dizia Jevons, é o ponto em que não há mais possibilidades de ganhos de utilidade com as trocas. Mais especificamente, a troca será interrompida quando, na margem, uma libra de carne bovina tiver a mesma utilidade de, digamos, dez libras de milho e for trocada por dez libras de milho no mercado. Isto é, se o preço de uma libra de carne for dez vezes maior que o preço de uma libra de milho (por exemplo, \$ 10 *versus* \$ 1), cada pessoa consumirá os dois bens até o ponto em que a carne tiver dez vezes a utilidade marginal da libra de milho (por exemplo, 100 *versus* 10 unidades de utilidade marginal). Ou, algebricamente falando, a troca vai acabar quando a razão entre as utilidades marginais dos dois bens, como vista por cada lado comercial, corresponder à razão entre os preços (por exemplo, $100/10 = \$ 10/\$ 1$).

O trabalho segundo Jevons. Lembre-se de que Jevons defendia a utilidade como sendo o determinante do valor de troca. Em uma parte de seus *Principles*, ele formulou sua idéia desta maneira:

- O custo de produção determina a oferta.
- A oferta determina o grau final de utilidade.
- O grau final de utilidade determina o valor⁶.

5. Idem, *ibidem*, p. 59-60.

6. Idem, *ibidem*, p. 166.

Por que, então, o custo de produção não determina o valor? Ao refutar a teoria do valor do trabalho, Jevons argumentava que a mão-de-obra não pode ser o regulador do valor porque ela própria possui valores distintos. Ela difere infinitamente em qualidade e em eficiência. "Eu defendo a mão-de-obra como sendo *essencialmente variável, de modo que seu valor deve ser determinado pelo valor do produto, e não o valor do produto determinado pelo valor da mão-de-obra*."

A mão-de-obra é um custo psicológico subjetivo, um "esforço doloroso". O problema da economia é "satisfazer nossas necessidades com o mínimo possível de mão-de-obra". Para fazer isso, o trabalhador precisa comparar o esforço do trabalho com o prazer dos ganhos.

Jevons apresentou graficamente sua teoria da quantidade ideal de trabalho, como mostra a Figura 13-2. A linha OX representa a quantidade de produto em potencial que o trabalhador pode ganhar em um dia de trabalho, dada uma determinada taxa salarial por hora. A altura dos pontos acima da linha OX mede o prazer (utilidade); os pontos abaixo dela medem o esforço (desutilidade). No início do dia, o trabalho é geralmente mais cansativo do que mais tarde, quando o trabalhador se ajusta a ele. Assim, não há prazer nem esforço nos pontos b e c na curva chamada MDU_w (desutilidade marginal do trabalho) e há prazer real do trabalho — independentemente dos ganhos — entre esses dois pontos. Acima de c , no entanto, o esforço (desutilidade marginal) do trabalho adicional aumenta.

A utilidade marginal do produto, ou melhor dizendo, a utilidade marginal dos ganhos, é mostrada por MU_e (utilidade marginal dos ganhos). Sua inclinação para baixo reflete a lei de utilidade marginal decrescente. Em m , onde qm é igual a dm , o prazer obtido com os ganhos associados à última unidade de trabalho é exatamente igual ao esforço de trabalho suportado ($MU_e = MDU_w$). O trabalhador optará por trabalhar e ganhar uma quantia representada pelo ponto m , pois, como visto pelas duas curvas, as horas de trabalho além de m resultarão em maior desutilidade do trabalho do que o lucro obtido na utilidade dos ganhos extras. Você poderá confirmar

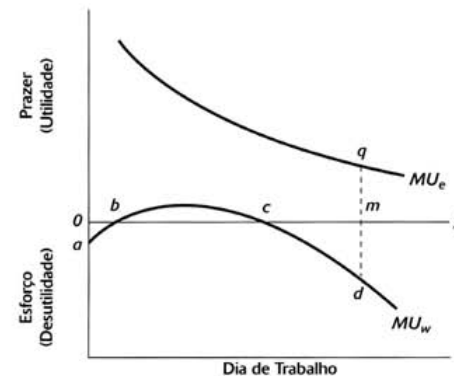


Figura 13-2 Equilíbrio de Jevons entre o esforço do trabalho e o prazer dos ganhos

Jevons teorizou que o trabalhador compara a utilidade marginal dos ganhos do trabalho (MU_e) com a desutilidade marginal do trabalho (MDU_w). O total otimizado do trabalho é mostrado por m , em que a utilidade marginal dos ganhos, qm , é igual à desutilidade marginal do trabalho, dm .

que m é o total de trabalho ideal da pessoa verificando os pontos diferentes de m ao longo de OX . Isso deve indicar que Jevons não acrescentou realismo à sua discussão apontando que “nem sempre é possível estabelecer a duração do dia de trabalho de acordo com o gosto do trabalhador”.

Uma recapitulação do pensamento de Jevons é necessária. Ele acreditava que a utilidade marginal é o determinante do valor de troca. Uma variação no valor de troca pode ser resultante de fatores como, por exemplo, a mudança nas preferências relativas das pessoas por certas mercadorias. Quando o valor de troca varia, o valor da mão-de-obra utilizada para produzir a mercadoria também varia. Por sua vez, as variações no valor da mão-de-obra (taxas salariais) provocam variações no total de trabalho ideal, como visto por trabalhadores em diferentes mercados. Portanto, perguntava Jevons, como é que se pode dizer que o tempo de trabalho é a causa, ou até mesmo a medida, do valor de troca? Em vez disso, o valor de uma hora de trabalho é determinado pelo grau final de utilidade do produto.

Outros tópicos tratados por Jevons

Jevons abordou vários outros tópicos que merecem discussão. Primeiro, embora não tenha desenvolvido uma teoria geral sobre a distribuição com base na produtividade marginal, nem tenha explicado adequadamente a lei de rendimentos decrescentes sobre a qual essa teoria de distribuição foi construída, ele entendeu os fundamentos dessas duas idéias. As sucessivas unidades de investimento de capital, dizia ele, são menos produtivas que as anteriores. Dado um número fixo de trabalhadores em uma indústria, o total de capital empregado determinaria o resultado por unidade de capital. Esse resultado por unidade de capital, afirmava Jevons, determinaria o pagamento de juros para o capital. O juro, segundo ele, é um dos três componentes do lucro: os outros dois são os salários da direção e o seguro contra riscos.

Segundo, Jevons contribuiu para a teoria de seguro e de jogos de azar. Conforme detalhado em “O Passado como Preâmbulo 13-1”, ele utilizou sua teoria de utilidade marginal decrescente da moeda para mostrar que apostar em um jogo justo não compensa.

Terceiro, os ciclos comerciais atraíram a atenção de Jevons. Ele teorizou que o ciclo de manchas solares influencia o clima, que afeta o tamanho das colheitas. Grandes colheitas ocorrem quando as manchas solares estão em um nível mínimo, e os preços baixos resultantes de produtos agrícolas estimulam a economia. Os efeitos podem se manifestar internacionalmente; uma grande colheita e comida barata na Índia trarão aos assalariados uma receita excedente, que poderá ser gasta com vestuário, promovendo, assim, a prosperidade para as fábricas de algodão de Manchester. Essa teoria da mancha solar para o ciclo de negócios, obviamente, não sustenta a idéia dos testes empíricos que se seguiram e, geralmente, é citada como um bom exemplo do erro de raciocínio *post hoc, ergo propter hoc* (“depois disso, portanto por causa disso”).

Quarto, como mencionado anteriormente, Jevons contribuiu muito para o desenvolvimento dos números-índices. Particularmente, ele foi o primeiro a aplicar um método para construir um índice geral de preços que forneceria informações sobre a inflação ou a deflação de um período para o próximo. Então, ele utilizou seu método para construir um índice geral de preços, bem como índices de preços para categorias individuais de mercadorias.

13-1 ... O Passado como Preâmbulo

JEVONS: O JOGO É RACIONAL?

O jogo tem fascinado as pessoas desde a Antiguidade. Hoje, milhões de jogadores lotam os cassinos todos os anos em Las Vegas, Reno, Atlantic City e outros paraísos de jogos. Até mesmo o governo envolveu-se com o jogo: as pessoas gastam mais de \$ 40 bilhões por ano em bilhetes de loterias federais nos Estados Unidos.

Em 1871, William S. Jevons utilizou sua teoria de utilidade marginal decrescente para provar que o jogo numa partida justa não é econômico. Uma partida justa é aquela com um valor esperado líquido de zero. Um exemplo é uma partida em que uma aposta de \$ 1 fornece uma chance de 0,00001% de ganhar \$ 100.000. O valor esperado do prêmio de \$ 100.000 é \$ 1, encontrado ao se multiplicar o total do prêmio pela probabilidade de ganhá-lo. Isto é, \$ 1 = 0,00001 (\$ 100.000). Esse *mais* \$ 1 do valor esperado do prêmio equivale a *menos* \$ 1 da aposta, tornando o valor esperado líquido da partida igual a zero.

Para fins de análise, Jevons assumiu que as pessoas não atribuem prazer ao jogo, exceto para ganhar, e que o dinheiro está sujeito à lei de utilidade marginal decrescente. Segundo essas suposições, o prêmio potencial de uma partida justa tem um valor de utilidade esperado menor que o total de dinheiro apostado. No nosso exemplo anterior, a utilidade marginal do 99.999º, 99.998º (e assim por diante) dólar ganho é menor que a utilidade do primeiro dólar apostado. Embora essa seja uma partida *monetária* justa, não é uma partida *utilitária* justa. O valor da utilidade esperado do prêmio é um valor menor que o apostado.

Se apostar em uma partida justa é irracional, jogar roleta, vinte-e-um ou caça-níqueis, comprar bilhetes de loteria e apostar em cavalos seriam então menos racionais. Nenhum desses jogos apresenta possibilidades de vencer que os tornem justos, ainda que as pessoas continuem a pagar por eles.

Duas explicações adicionais mantêm a perspectiva do economista de que a maioria dos jogos

é um comportamento racional. Primeiro, muitas pessoas obtêm utilidade com o jogo, independentemente de qualquer ganho esperado. Jevons reconhecia que, de fato, diferentemente da teoria, uma partida de jogo proporciona utilidade, assim como assistir a um evento esportivo, um concerto ou um filme. Para essas pessoas, a utilidade de fazer parte da ação aumenta a utilidade marginal positiva, mas decrescente, do dinheiro baseado em ganhos potenciais. Esses jogadores *realmente* agem racionalmente: seus ganhos esperados em utilidade (jogar *mais* ganhos em potencial) ultrapassam a utilidade negativa dos apostadores.

Em um importante artigo de 1948, Milton Friedman (Capítulo 24) e L. J. Savage ofereceram uma segunda explicação para o motivo pelo qual as pessoas jogam. Esses economistas desafiaram a afirmação de Jevons de que a utilidade marginal do dinheiro decresce sobre todas as faixas menores de renda, aumenta sobre as mais elevadas e, depois, conseqüentemente cai. Para muitas pessoas, o aumento da faixa de utilidade marginal de renda significa que os dólares resultantes dos “grandes ganhos” (que aumentam muito o padrão de vida) possuem mais utilidade marginal do que os dólares apostados. Onde as possibilidades de ganhar são pequenas, uma pequena aposta proporciona a oportunidade de uma grande vitória. As pessoas que experimentam o aumento da utilidade marginal do dinheiro participarão racionalmente de partidas justas. Elas podem também jogar menos em jogos justos, como loterias, se a utilidade marginal do dinheiro estiver crescendo suficientemente rápido para compensar esses jogos mais pobres.

a. Milton Friedmann e L. J. Savage. The utility analysis of choices involving risk. *Journal of Political Economy*, n. 41, p. 279-304, agosto de 1948.

A política pública segundo Jevons

Jevons era a favor da gratuidade de museus, concertos, bibliotecas e educação. Ele acreditava que o trabalho infantil deveria ser restringido por lei e que as condições de saúde e de segurança nas fábricas deveriam ser regularizadas. Aprovava os sindicatos operários como sociedades benéficas e amigáveis, uma vez que as funções de segurança reduzem a necessidade de assistência do governo. Mas os sindicatos deixam a taxa salarial por conta das leis naturais. Se eles obtêm aumentos salariais, é à custa de outros trabalhadores ou da população em geral por meio de preços mais elevados. "O suposto conflito entre a mão-de-obra e o capital é uma ilusão. O conflito real é entre produtores e consumidores." A divisão de lucros é preferível aos esforços dos sindicatos para aumentar salários, e os trabalhadores devem economizar para melhorar sua parte.

Jevons opunha-se à regulamentação das horas de trabalho para os homens adultos. Ele defendia a exclusão de mães com filhos abaixo da idade escolar das fábricas e das oficinas, em benefício das crianças. Mas, ele se lamentava pelos hospitais e pelas instituições médicas gratuitas de todos os tipos, porque eles "alimentam as classes mais pobres com um senso contido de dependência das classes mais ricas em relação às necessidades comuns de vida que lhes deveriam ser fornecidas". Ele se opunha a medidas de segurança governamentais para verificar o desperdício de carvão, porque esses modos de interferência "rompem os princípios de liberdade industrial, cujo reconhecimento, desde a época de Adam Smith, atribuímos muito de nosso sucesso".

Jevons defendia uma extensão cuidadosa da legislação para melhorar o saneamento público, mas não tinha certeza se a prisão por motivo de dívida deveria ser abolida. A regulamentação moderada das rodovias pelo governo obteve sua aprovação. Na sua opinião, as taxas de consumo, como a taxa de jogo, são mais desejáveis porque não afetam a indústria de forma negativa. Além disso, todas as pessoas acima do grupo dos realmente pobres devem contribuir com o Estado na proporção de suas rendas. Acreditando que as pessoas são essencialmente idôneas, Jevons defendia o princípio da felicidade geral de Bentham. Nenhuma lei, nenhuma circunstância, nenhum direito de propriedade, segundo ele, são tão sagrados que precisem ser mantidos, se for possível comprovar que interferem na felicidade geral. Mas, ele perguntava, como podemos provar que uma determinada mudança aumentará a felicidade? Sem uma evidência conclusiva, "as organizações sociais atuais têm a seu favor a suposição de que podem, pelo menos, existir e ser toleradas".

CARL MENGER

Carl Menger (1840–1921), nascido na Galícia e filho de um advogado, estudou nas Universidades de Viena e Praga e recebeu seu doutorado na Universidade da Cracóvia. Como professor na Universidade de Viena, Menger publicou sua primeira obra, *Principles of economics*. Esse livro apareceu em 1871, o mesmo ano em que foi publicada a principal obra de Jevons. O objetivo mais amplo de Menger era produzir um trabalho sistêmico sobre economia e um tratado abrangente sobre o caráter e os métodos das ciências sociais em geral. Seus interesses e o escopo de seus projetos continuaram a se expandir e, em 1903, ele pediu demissão do seu cargo de professor a fim de se dedicar exclusivamente à sua obra. Durante as três últimas décadas de sua longa vida, ele publicou muito pouco, porque estava insatisfeito com seus escritos. Ao morrer, deixou valiosos manuscritos fragmentados e desordenados.

O impacto imediato e duradouro de Menger sobre a economia foi substancial. Muitos economistas posteriores, conhecidos coletivamente como a escola austríaca, defenderam e expandiram seus princípios. Friedrich von Wieser e Eugen von Böhm-Bawerk, dois dos mais proeminentes membros dessa escola, serão discutidos mais adiante neste capítulo. Outros membros desse grupo incluem economistas notáveis como Ludwig von Mises, Joseph Schumpeter e Friedrich von Hayek. Duas das mais significativas contribuições de Menger foram suas teorias sobre o valor e sobre a imputação.

A teoria do valor de Menger

Assim como Jevons, Menger baseou sua teoria do valor no conceito de utilidade. No entanto, diferentemente de Jevons, ele deliberadamente não fez uso da matemática ao formular sua teoria e evitou construí-la sobre a base de Bentham. Sua exposição sobre a utilidade marginal decrescente e o equilíbrio das utilidades marginais incluiu um exemplo reproduzido aqui na Tabela 13-1. A tabela mostra os valores hipotéticos da utilidade marginal para vários números de unidades de dez mercadorias ou classes de mercadorias (*J até X*). Os números seqüentes abaixo de cada coluna representam sucessivas adições à satisfação total resultante do aumento de consumo da mercadoria especificada. Por exemplo, observe que o item de consumo mais importante é alimento, e assume-se que a primeira unidade de alimento consumida tenha uma utilidade igual a 10, como mostrado na coluna *I*. Se uma segunda unidade de alimento fosse consumida no mesmo dia, sua utilidade seria 9. Observe na coluna *I* que uma 11ª unidade de alimento não adicionaria nada à utilidade total dessa pessoa.

O tabaco, uma necessidade menos urgente, é mostrado na coluna V. A primeira unidade consumida dá uma satisfação de apenas 6. Abaixo de seis unidades, os níveis mais elevados de consumo não aumentam a utilidade. Se um indivíduo obtivesse quatro unidades de alimento, a utilidade da pessoa por unidade cairia de 10 para 7. Essa pessoa, então, descobriria que uma quinta unidade de alimento provocaria a mesma satisfação (6) que a primeira unidade de taba-

Tabela 13-1
O conceito de Menger sobre a Utilidade Marginal Decrescente

[illegible]

co (também 6). Suponha que essa pessoa desejasse gastar \$ 10 e que todas as unidades de todas as mercadorias custassem \$ 1 por unidade. Como seriam aplicados os \$ 10? Volte à nossa discussão anterior sobre a regra de equimarginalidade para confirmar que a resposta é quatro unidades de *I*, três unidades de *II*, duas unidades de *III* e uma unidade de *IV*. Nessa combinação, o total de \$ 10 será gasto e as razões utilidade marginal/preço de cada item serão 7/\$ 1.

Uma suposição implícita da tabela de Menger é que cada unidade de cada mercadoria representa o mesmo gasto de dinheiro ou de esforço ou sacrifício (\$ 1 em nosso exemplo). Por outro lado, se uma unidade de tabaco pudesse ser obtida com \$ 0,10 ou cinco minutos de trabalho, enquanto uma unidade de alimento precisasse de \$ 1 ou 50 minutos de trabalho, a primeira unidade de tabaco seria mais desejável (6/\$ 0,10) do que a primeira unidade de alimento (10/\$ 1).

Outra suposição implícita da tabela de Menger é que a economia individual é capaz de classificar as satisfações tanto ordinal quanto cardinalmente. A classificação *ordinal* permite que uma pessoa diga que o primeiro dólar gasto com alimento em um dia oferecerá mais satisfação do que o segundo dólar gasto com alimento ou o primeiro gasto com qualquer outro item representado na tabela. Essa é uma afirmação *relativa*, que indica que um item é classificado acima ou abaixo de outros itens em relação ao seu valor. Com valores *cardinais*, pode-se afirmar que o primeiro dólar gasto com alimento dá exatamente o dobro de utilidade que o sexto dólar gasto com alimento ou o segundo dólar gasto com tabaco. A validade dessas comparações precisas é, obviamente, questionável. Veremos que os economistas que se seguiram substituíram a utilidade marginal pela utilidade cardinal ao desenvolver suas teorias sobre a escolha racional do consumidor.

Menger chegou a uma conclusão interessante com base na sua tabela. Imagine que um indivíduo pudesse suportar apenas sete unidades de alimento. Esse indivíduo satisfaria somente essas necessidades alimentares, que variam de importância entre 10 e 4 unidades de utilidade marginal. As outras necessidades alimentícias, variando entre 3 e 1, ainda não seriam satisfeitas. Qual seria a utilidade das sete unidades de alimento para essa pessoa? Jevons adicionaria as utilidades marginais de cada unidade, da primeira até a sétima, para obter uma resposta de 49 ($10 + 9 + 8 + 7 + 6 + 5 + 4$). A resposta de Menger, no entanto, seria 28 (4×7), a utilidade marginal da última unidade vezes o número de unidades. Por quê? Menger respondeu que todas as unidades são semelhantes; assim, cada uma possui a mesma utilidade que a unidade marginal. Se uma pessoa tivesse somente uma unidade de alimento por dia, seu estado de quase fome atribuiria um alto nível de utilidade a essa unidade. Mas, se a pessoa tivesse sete unidades, nenhuma unidade de alimento lhe daria mais satisfação do que a unidade marginal.

Nisso, Menger comparou o valor da troca com a utilidade *total*, diferentemente de Jevons, que comparou o valor da troca com a utilidade marginal. Jevons teria dito que, na coluna *I* da Tabela 13-1, 10 unidades de alimento têm maior utilidade total que 5 unidades, mas a 5ª unidade possui uma utilidade marginal menor que a 5ª unidade. Da mesma forma, uma grande colheita de trigo oferece mais utilidade total do que uma pequena colheita de trigo, mesmo que a maior delas seja vendida por um valor maior. De acordo com Menger, por outro lado, 5 unidades de alimento oferecem maior satisfação para o indivíduo ($6 \times 5 = 30$) do que 10 unidades ($1 \times 10 = 10$). Assim, Menger diria que uma pequena colheita de milho pode ser mais satisfatória para os consumidores do que uma grande colheita. Seria o caso em que uma colheita menor produz mais dinheiro do que a maior, porque a utilidade marginal da maior colheita é

muito baixa. Das duas formulações, os economistas contemporâneos geralmente aceitam a perspectiva de Jevons sobre esse assunto.

Jevons afirmava que a medida do valor é inteiramente subjetiva. Portanto, uma mercadoria pode ter maior valor para um indivíduo, menor valor para outro e nenhum valor para um terceiro, dependendo das diferenças entre as preferências dos três indivíduos e o total de receita disponível para cada um deles. Assim, não apenas a natureza do valor é subjetiva, mas também a medida do valor. O valor não tem nada a ver com o custo da produção:

O valor que um indivíduo poupador atribui a um bem é igual à importância da satisfação específica que depende de seu poder sobre o bem. Não há nenhuma ligação necessária e direta entre o valor de um bem e se, ou em que quantidade, a mão-de-obra e outros bens de ordem mais elevada são aplicados na sua produção. Um bem não-econômico (a quantidade de madeira de lei em uma floresta virgem, por exemplo) não atinge um valor para os homens se grandes quantidades de mão-de-obra ou outros bens econômicos foram aplicados na sua produção. O fato de um diamante ter sido encontrado acidentalmente ou obtido em uma mina de diamantes empregando-se milhares de dias de trabalho é completamente irrelevante para seu valor. Em geral, nenhuma pessoa na vida prática pergunta a origem de um bem ao estimar seu valor, mas considera apenas os serviços que o bem pode lhe prestar e aos quais ela teria de renunciar se não o tivesse em seu poder. Os bens que necessitaram de muita mão-de-obra geralmente não têm nenhum valor, enquanto outros, em que pouca ou nenhuma mão-de-obra foi empregada, possuem um valor muito alto. As quantidades de mão-de-obra ou de outros meios de produção aplicadas à sua produção não podem, portanto, ser o fator determinante no valor de um bem.⁷

A base do valor da troca, dizia Menger, é a diferença na valorização subjetiva relativa dos mesmos bens por diferentes indivíduos. Ele discordava da opinião de Smith de que o valor da troca se deve à tendência em transportar, negociar ou trocar uma coisa por outra, de que o comércio é um fim em si mesmo porque é prazeroso. Ao contrário, Menger argumentava que o comércio dedica-se a aumentar a satisfação compartilhada pelas partes da troca. O comércio aumenta a utilidade total de ambos os lados. “O princípio que leva os homens à permuta é o mesmo que os orienta em suas atividades econômicas como um todo; é o esforço de garantir a mais completa satisfação possível de suas necessidades.”

A teoria da imputação⁸

Menger deu origem à idéia de imputação nos fatores de preço da produção. Os marginalistas enfatizaram a importância da demanda do consumidor, especialmente em seus aspectos psicológicos subjetivos, na determinação de preços. Os conceitos de utilidade marginal e total referem-se às carências do consumidor; portanto, aplicam-se somente a bens e serviços do consumidor. O que determina os preços de bens de “ordens superiores” na produção, como equipamentos, matéria-prima, terra e assim por diante? Menger, em sua teoria da imputação, sustentava a idéia de que tais bens também produzem satisfação aos consumidores, embora apenas indiretamente, ajudando a produzir itens que realmente satisfaçam às necessidades do consumidor de forma

7. Carl Menger. *Principles of economics*. Trad. e ed. James Dingwall e Bert F. Hoselitz. Glencoe: Free Press, 1950. p. 146-147.

8. N. B. T. Menger fala em determinação dos valores de produção por imputação.

direta. A utilidade marginal do consumidor para um pedaço de ferro é determinada pela utilidade marginal do produto final que é feito a partir desse ferro — por exemplo, um dedal; o ferro possui utilidade *imputada* a ele pela utilidade do dedal. O princípio da utilidade marginal é, por isso, estendido a toda a área de produção e distribuição. O aluguel recebido pelos proprietários de terras é determinado pela utilidade dos produtos cultivados nessa terra. Os fatores, ou agentes, de produção recebem valores de uso que determinam seu valor de troca. O valor atual dos meios de produção é igual ao valor esperado (com base na utilidade marginal) dos bens de consumo que serão produzidos, com duas retenções: a margem subtraída “para o valor dos serviços de capital” (juros) e uma recompensa para a atividade de empreendedorismo (lucro).

A doutrina da imputação foi um ataque contra as teorias de mão-de-obra e de custo real do valor. Menger dizia que é um erro muito básico argumentar que os bens atingem o valor *por* nós porque os bens que possuem valor *para* nós foram aplicados em sua produção. Essa falsa doutrina, dizia ele, não pode explicar o valor dos serviços da terra, o valor dos serviços de mão-de-obra ou o valor dos serviços de capital. Ao contrário, o valor dos bens utilizados na produção deve, sem exceção, ser determinado pelo valor esperado dos bens de consumo que eles ajudam a produzir. Menger negava que o preço da mão-de-obra comum fosse determinado pelo custo da subsistência comum para o trabalhador e sua família. Os preços dos serviços de mão-de-obra, assim como os preços de todos os outros bens, são determinados por seu valor. E seus valores são determinados “pela importância da satisfação que permaneceria insatisfeita se não fôssemos capazes de controlar os serviços de mão-de-obra”.

Conclusões

As contribuições de Menger à teoria da microeconomia são expressivas. Seus escritos estão repletos de diversas contribuições, além daquelas que discutimos aqui. Um exemplo é sua discussão sobre monopólio, que caracteristicamente sugeria inúmeros conceitos importantes, desenvolvendo-os mais tarde de forma mais completa:

O monopolista não é completamente irrestrito quanto à influência do curso dos eventos econômicos. Como vimos, se o monopolista deseja vender uma quantidade específica do bem monopolizado, ele não pode fixar o preço de acordo com sua vontade. E, se ele fixar o preço, não poderá determinar, ao mesmo tempo, a quantidade que será vendida ao preço que ele definiu. (...) Mas, o que lhe dá uma posição excepcional na vida econômica é o fato de que possui, em uma determinada instância, a opção de determinar a quantidade de um bem monopolizado a ser comercializada ou seu preço. Ele faz sua escolha sozinho, sem considerar outros indivíduos, levando em conta somente sua vantagem econômica. (...)

Seria totalmente errado assumir que o preço de um bem monopolizado sempre, ou quase sempre, aumenta ou cai em uma proporção exatamente inversa às quantidades comercializadas pelo monopolista ou que exista uma proporção semelhante entre os preços definidos pelo monopolista e a quantidade do bem monopolizado que pode ser vendida. Se, por exemplo, o monopolista trouxer 2.000 em vez de 1.000 unidades de bem monopolizado ao mercado, o preço de uma unidade não cairá necessariamente, por exemplo, de seis para três florins. Pelo contrário, dependendo da situação econômica, ele pode cair apenas para cinco florins, mas, em outra situação, cair para dois florins⁹.

9. Menger, op. cit., p. 211-213.

Essa citação indica que Menger tinha um bom entendimento sobre as idéias de curvas de demanda de mercado decrescentes e elasticidades de demanda diferentes.

Nosso elogio a Menger não pretende sugerir que sua análise econômica esteja livre de graves omissões ou inverdades. Por exemplo, ele não considerou de forma correta o papel dos custos marginais crescentes de produção ao ajudar a estabelecer os valores relativos da mercadoria. Assim como Jevons, ele estava tão concentrado em contestar a teoria da mão-de-obra que errou de uma maneira muito semelhante à daqueles que criticava. No entanto, não há dúvida de que a análise econômica suficientemente desenvolvida garante seu lugar de honra duradoura na história do pensamento econômico.

FRIEDRICH VON WIESER

Friedrich von Wieser (1851–1926), o segundo membro do chamado “trio austríaco”, nasceu em Viena em uma distinta família aristocrata, cujos filhos, em geral, entraram para o serviço público. Ele estudou direito na Universidade de Viena e, após a graduação, leu o livro de Menger sobre economia. As idéias contidas ali o cativaram e o inspiraram a estudar economia em universidades alemãs. Depois, ele foi indicado, com a ajuda de Menger, para a cadeira de professor de economia na Universidade Alemã de Praga. Mais tarde, lecionou na Universidade de Viena e também assumiu altos postos no governo da Áustria, tendo sido uma vez ministro do Comércio. Foi ele também que introduziu o termo *utilidade marginal* à terminologia econômica, embora Dupuit, Jevons e Menger tenham desenvolvido o conceito antes dele.

Valor de troca versus valor natural

Fiel à doutrina marginalista, Friedrich von Wieser dizia que não existe nenhum valor de troca “objetivo”, porque “suas raízes estão fixadas nas estimativas subjetivas de indivíduos, agrupadas para determinar o resultado”. Poderíamos perguntar se a oferta de preços na margem realmente reflete a utilidade marginal de um bem: um milionário que se alimenta muito bem oferece \$ 20 por um jantar à base de carnes, pelo qual um pedinte faminto não pagará mais de \$ 1. Mas, qual das duas pessoas associa a utilidade marginal ao jantar? Friedrich von Wieser era muito consciente desse tipo de problema.

Entretanto, para apreciar adequadamente o serviço do valor de troca na vida econômica, devemos nos lembrar de que ele não contém exatamente os mesmos elementos que o valor de uso na economia reservada. Este simplesmente depende da utilidade; o primeiro, além disso, depende do poder de compra. (...) O valor de uso mede a utilidade; o valor de troca mede uma combinação de utilidade e poder de compra¹⁰.

Portanto, dizia von Wieser, os diamantes e o ouro têm preços excepcionalmente altos porque são artigos de luxo, valiosos e pagos de acordo com o poder de compra das classes mais ricas. Gêneros alimentícios mais comuns e o ferro têm preços baixos porque são bens comuns, cujos preços dependem principalmente do poder de compra e da valorização do pobre.

A produção é determinada não apenas de acordo com a carência simples, mas também de acordo com a riqueza. Em vez de itens que teriam a maior utilidade, essas coisas são produzidas para se obter o máximo do que se pode pagar. Quanto maiores forem as diferenças na

10. Friedrich von Wieser, *Natural value*. Trad. Christian A. Mollath. London: Macmillan, 1902, p. 57.

riqueza, mais marcantes serão as diferenças na produção. Ela proporcionará luxo para o arrojado e glútil, embora seja insensível às carências do miserável e do pobre. Portanto, é a distribuição da riqueza que decide de que forma a produção deve funcionar e induz o consumo do tipo mais esbanjador¹¹.

Depois, von Wieser apresentou o conceito de *valor natural* como a soma das utilidades marginais de todos os bens obtidos.

No valor natural, os bens são estimados, simplesmente, de acordo com sua utilidade marginal; no valor de troca, de acordo com uma combinação de utilidade marginal e poder de compra. No primeiro, os luxos são estimados a preços muito baixos e os itens necessários, comparativamente, a preços mais altos. O valor de troca, mesmo quando considerado perfeito, é, se assim podemos chamá-lo, uma caricatura do valor natural; ele perturba sua simetria econômica, aumentando o pequeno e reduzindo o grande¹².

Com base nessa distinção entre valor natural e valor de troca, Von Wieser delineou uma conclusão que foi mais tipicamente alemã do que marginalista: há espaço para intervenção limitada do governo na economia sempre que os dois tipos de valor divergem significativamente.

As pessoas procuram algo melhor do governo. No entanto, isso não significa que a forma de se obter o lucro seja totalmente rejeitada. Ela pode ser mantida, mas, com o empenho de se obter o maior retorno comercial, deve estar ligada, de uma forma ou de outra, ao esforço de servir aos interesses públicos. Particularmente, no que se refere a qualquer carência considerável enquanto o poder de pagar é insuficiente, o serviço deve ser garantido a preços limitados — o que equivale dizer que a valorização relativa ao valor de troca deve ser substituída pela valorização relativa ao valor natural. Assim surge a “empresa pública”¹³.

Friedrich von Wieser sustentou que a utilidade de cada unidade do mesmo tipo de bem equivale à utilidade marginal da última unidade, porque qualquer unidade pode ser considerada unidade marginal. Em situações em que a carência permanece a mesma e a oferta aumenta, a utilidade marginal deve cair. Essa é a lei da oferta de von Wieser. Sua lei da demanda é mostrada quando a carência aumenta e a oferta permanece a mesma, aumentando assim a utilidade marginal. Friedrich von Wieser concordava com os marginalistas que o valor total de um bem é sua utilidade marginal vezes o número de unidades disponíveis. Isso produz o “paradoxo do valor”. Cada quantidade adicional de bem traz consigo uma diminuição do aumento do valor. O valor, e portanto a utilidade, é zero quando não temos nenhum bem ou quando os bens se tornam superabundantes. Em algum ponto a utilidade marginal vezes as unidades de bens resulta em um valor total decrescente. Embora von Wieser não tenha afirmado tal coisa, isso ocorre quando a demanda se torna inelástica. Encontramos, portanto, uma maior oferta de bens menos úteis do que uma menor oferta em que a demanda é inelástica, porque ele será vendido por uma quantia menor de dinheiro? Devemos converter a superfluidez em carência e a carência em maior carência, a fim de criar e aumentar o valor? “Não”, respondeu von Wieser. O maior princípio de toda a economia é a utilidade total (valor natural). Quando o valor total entra em conflito com a uti-

11. Idem, *ibidem*, p. 58.

12. Idem, *ibidem*, p. 62.

13. Idem, *ibidem*, p. 225.

lidade total, a utilidade deve vencer. No entanto, ele confiava que as economias humanas movem-se totalmente na direção em que o aumento da oferta de bens aumenta tanto o valor total quanto a utilidade total, isto é, as demandas são elásticas. “Na maioria das coisas, estamos tão longe de ter uma superfluidez que quase toda multiplicação de bens mostra um aumento correspondente no valor total” e “o valor é a forma em que a utilidade é calculada”. A livre-concorrência evita que os empreendedores restrinjam a produção ao aumento de preços de forma significativa. Se os monopólios restringem a produção a fim de aumentar o preço, o governo deve interferir. “E a ordem econômica da sociedade livre precisa apenas ser complementada pela interferência adequada do governo.” Ele continuou com o seguinte:

As suposições da economia simples estão estruturadas de forma a exigir o domínio do interesse geral. Um paradoxo que surge na oposição entre o poder pessoal e o interesse social é, portanto, excluído. Mesmo na economia simples, ainda existem casos desse tipo em que a semelhança do paradoxo está apta a surgir. Esse mistério é mais facilmente resolvido quando pressupomos o caso extremo em que um método de produção possibilita um aumento no estoque ao ponto de superabundância. Vamos assumir, por exemplo, que a perfuração de um poço artesiano ou de uma grande nascente possibilite abastecer uma cidade com água pura em quantidades superabundantes. Se o princípio de utilidade marginal fosse rigidamente seguido, esse empreendimento nunca seria iniciado; um estoque superabundante de bens livres tem uma utilidade marginal de zero. Mas, tal consideração impedirá o público de incorrer em despesas para tal empreendimento? Obviamente, não. O empreendimento garante o máximo possível de benefício. O público perceberá esse benefício sem considerar o fato de que a utilidade resultante não pode ser calculada. Poderá perceber também que o cálculo de acordo com a utilidade marginal não simplifica o problema nesse caso, como geralmente ocorre em outros. Pelo contrário, ele tira uma pessoa do seu rumo. Assim, recorremos ao cálculo mais complicado do benefício total.

Esse é precisamente o estado de negócio em que examinamos todos os casos de aparente paradoxo. Sempre que o aumento na oferta, calculado de acordo com a utilidade marginal, leva a uma expressão numérica menor (do valor total), a estimativa pela utilidade marginal não cessa de simplificar, e o plano de produção deve ser refeito com base na utilidade total.

A utilidade marginal deve ser utilizada como base para os cálculos em que estoques maiores ainda oferecem maior resultado. Não se aplica quando o resultado é menor. Casos do primeiro tipo são todos muito genéricos, os últimos são excepcionais¹⁴.

Isto é, a empresa privada serve a sociedade somente quando a demanda por cada um de seus produtos é elástica. E a demanda sempre será elástica em condições competitivas.

Custos de oportunidade

Von Wieser é famoso pela doutrina que veio a ser chamada de *princípio dos custos de oportunidade* ou *conceito dos custos alternativos*. Essa idéia transformou o custo de produção em um custo psicológico subjetivo. O empreendedor que produz algo para um mercado abre mão da oportunidade de produzir e vender mercadorias alternativas:

Sempre que o homem de negócios fala de incidência de custos, ele tem em mente a quantidade de meios produtivos necessários para se atingir um determinado fim, mas aparece, também, a idéia associada de um sacrifício que seus esforços exigem. Em que consiste esse sacri-

fício? Qual é, por exemplo, o custo para o produtor de dedicar certas quantidades de ferro do seu abastecimento à fabricação de um produto específico? O sacrifício consiste na exclusão ou na limitação de possibilidades pelas quais outro produto poderia ter sido produzido, caso o material não tivesse sido destinado a um produto específico. Nossa definição em uma associação anterior deixou claro que os meios de produção de custos são agentes produtivos amplamente espalhados e que têm diversos usos. Como tais, eles prometem uma produção lucrativa em muitas direções. Mas a realização de um deles envolve necessariamente a perda de todos os outros. É esse sacrifício que é tratado no conceito de custos: os custos de produção ou as quantidades de meio de produção de custos necessários para um determinado produto retirados de outros. (...) O homem de negócios, comparando os lucros de um produto com seu custo, compara duas grandezas de utilidade¹⁵.

Os economistas concordam que o princípio de custos de oportunidade possui ampla aplicabilidade nos assuntos econômicos. A produção de mais automóveis pode significar menos casas. A construção de uma escola pode significar abrir mão de um hospital ou de certos bens de consumo ou de investimento. A compra de um computador pessoal pode significar sacrificar as férias da família. Mais horas de lazer podem significar menos ganhos com o trabalho. Os custos de oportunidade são envolvidos quando um empreendedor considera seu salário implícito, seus interesses e seus custos de arrendamento, porque esses fatores poderiam ser obtidos em outro emprego. Esse princípio, portanto, ajuda a eliminar os problemas econômicos básicos que os indivíduos, as empresas e os países enfrentam. No entanto, não está bem claro que essa idéia explica qualquer fundamento sobre o valor de troca. Ela sugere que o valor de uma mercadoria é o valor das mercadorias que foram deixadas de lado. Mas o que determina o valor desses bens alternativos?

EUGEN VON BÖHM-BAWERK

Eugen von Böhm-Bawerk (1851–1914) foi o terceiro membro do trio austríaco (junto com Menger e Von Wieser). Foi professor de economia política na Universidade de Viena e serviu o governo austríaco como ministro das Finanças. Foi casado com a irmã de Von Wieser.

Entre as contribuições de Von Böhm-Bawerk para a análise econômica, uma delas se destaca: sua análise do elemento de tempo — não o tempo em relação às alterações sistemáticas na economia ou em relação ao crescimento econômico, mas o tempo como um elemento significativo no curso normal dos assuntos econômicos, influenciando todos os valores, os preços e os lucros.

Teoria dos juros

A incorporação do tempo por Eugen von Böhm-Bawerk na análise econômica pode ser claramente observada em sua famosa e premiada teoria dos juros. O juro surge por três motivos, sendo os dois primeiros subjetivos:

- Orientação atual. Os bens são mais apreciados no presente do que no futuro. “Sistematicamente menosprezamos as necessidades futuras e os bens que devem satisfazê-las.” Essa é uma falha de perspectiva, a única irracionalidade que von Böhm-Bawerk introduziu em seu “homem econômico”. As pessoas subestimam as necessidades futuras porque têm imaginação

15. Von Wieser, *Economics*, op. cit., p. 99-100.

falha, porque têm força de vontade limitada e não resistem à extravagância futura mesmo quando têm consciência das necessidades futuras e porque sabem que a vida é curta e incerta e, portanto, preferem aproveitá-la hoje do que se sacrificar para o futuro.

- Expectativa do aumento da riqueza. A segunda base para os juros, também subjetiva, surge da idéia de que somos preparados para nos interessar pelo consumo presente em vez do consumo futuro, porque esperamos ser mais ricos no futuro. Observe que essa base para os juros, assim como a primeira, concentra-se no consumo.
- Produção indireta. A terceira base para os juros envolve a produção. O processo de produção é estendido, ou torna-se mais indireto, quando mais e mais bens de capital são produzidos e usados para a fabricação de produtos finais. Por exemplo, para obter uma pesca melhor, uma pessoa constrói um barco; isso aumenta o processo de produção, e o produto físico final — o número de peixes pegos — é maior do que se todo o tempo fosse gasto pescando em vez de construindo o barco. Até von Böhm-Bawerk, a duração do período de produção era considerada um dado tecnológico e, portanto, constante. Eugen von Böhm-Bawerk o transformou em variável.

Com base nesses três conceitos, seguiu-se a explicação do juro. Ele é um *ágio* ou um prêmio, aplicado sobre o valor e o preço de bens de consumo atuais. Os trabalhadores e os proprietários de terras recebem o valor atual de seus serviços produtivos. Os aumentos no valor, decorrentes dos métodos mais produtivos que se tornam possíveis com o decorrer do tempo, permanecem nas mãos dos empreendedores. Os juros passam do empreendedor para o capitalista (financiador), que disponibiliza fundos para a produção indireta ou que utiliza capital. Portanto, os trabalhadores e os proprietários de terras recebem o valor do produto de seus serviços, mas o valor é descontado no presente.

Para resumir: os juros *podem* ser pagos pelo empreendedor, uma vez que, quanto mais indireto for o processo de produção, mais produtivo e eficiente ele se torna. Os juros *precisam* ser pagos, porque as pessoas preferem o consumo atual ao futuro.

Outros pontos de vista

Eugen von Böhm-Bawerk concordava com os outros dois líderes da escola marginalista austríaca que a utilidade total de um bem é sua utilidade marginal vezes o número de unidades. Concorde também com eles que o valor do meio de produção depende do valor do bem final produzido, que, por sua vez, depende da utilidade marginal dos bens finais. O valor do produto final é maior que o valor dos serviços que o produzem, pelo total de juros durante o tempo transcorrido.

Assim como os marginalistas em geral, von Böhm-Bawerk aceitava a análise de Say de que a economia normalmente tende em direção ao pleno emprego. Ele rebateu as críticas sobre sua crença de que, se todos os membros de uma comunidade economizassem, simultaneamente, um quarto de seus rendimentos, a produção permaneceria inalterada:

Não é difícil observar a falha de raciocínio [da minha crítica]. Ela está relacionada a uma das premissas; aquela que afirma que a redução do “consumo pelo prazer imediato” deve envolver também a redução na produção está errada. A verdade é que a redução do consumo envolve não

uma redução genérica da produção, mas somente, através da ação da lei da oferta e da demanda, a redução em certas ramificações. (...) Porém, não haverá uma produção menor de bens de uma forma geral, porque a produção reduzida de bens prontos para consumo direto pode ser e será desviada por um aumento na produção de bens “intermediários” ou bens de capital¹⁶.

Então, Eugen von Böhm-Bawerk dirigiu sua crítica dizendo que a produção de bens de capital é solicitada depois e guiada somente pela demanda por bens de consumo; se a demanda por bens de consumo for reduzida em um quarto, por que existirão mais bens de capital em vez do formalmente demandado e produzido? Esta foi a resposta de von Böhm-Bawerk:

O homem que poupa diminui sua procura por bens de consumo atuais, mas de forma alguma reduz seu desejo por bens que proporcionam prazer. Essa é uma afirmação que, sob um título um pouco diferente, já foi feita e, acredito, decisivamente discutida em nossa ciência, tanto pelos escritores mais antigos quanto pela literatura contemporânea. Os economistas de hoje concordam plenamente que a “abstinência” associada à economia não representa abstinência verdadeira, isto é, não significa a renúncia de bens que proporcionam prazer, mas (...) uma mera “vontade”. A pessoa que poupa não está disposta a se desfazer de suas economias sem retorno, mas exige que elas possam ser devolvidas, no futuro, com juros, tanto a si própria como a seus herdeiros. Por meio da economia, nem uma pequena parcela da demanda por bens é extinta por completo, mas, como mostrou J. B. Say de maneira magistral, há mais de cem anos (...), a demanda por bens, o desejo por meios de prazer é, em qualquer circunstância em que se encontram os homens, insaciável. Uma pessoa pode ter o suficiente e até mesmo o bastante de um tipo específico de bem em um determinado período, mas não ter de bens em geral nem todo o tempo. Essa doutrina aplica-se, particularmente, à economia de moeda. Pois o principal motivo dessas pessoas que economizam é garantir seu próprio futuro ou o futuro de seus herdeiros. Isso significa apenas que elas desejam se garantir e certificar de seu controle sobre os meios para a satisfação de suas necessidades futuras, isto é, sobre o consumo de bens no futuro. Em outras palavras, aqueles que economizam reduzem seu interesse por bens de consumo no momento simplesmente para aumentar proporcionalmente a demanda por bens de consumo no futuro¹⁷.

A ênfase de Eugen von Böhm-Bawerk na produtividade do capital, sua defesa dos juros e seu apoio à Lei dos Mercados de Say foram, em parte, uma reação à crescente influência do marxismo na sua época. Em 1896, ele produziu uma famosa crítica de Marx, que foi traduzida para o inglês como *Karl Marx and the close of his system*.

Perguntas para estudo e discussão

1. Identifique brevemente e estabeleça a importância de cada um dos seguintes pensadores e conceitos para a história do pensamento econômico: Jevons, grau final de utilidade, regra equimarginal, teoria da mancha solar do ciclo comercial, números-índices, Menger, escola austríaca, imputação, von Wieser, princípio dos custos de oportunidade, von Böhm-Bawerk e produção indireta.

16. Eugen Von Böhm-Bawerk. The function of saving. *Annals of the American Academy of political and Social Science*, n. 304, p. 62, maio de 1901.

17. Idem, ibidem, p. 62-64.

2. Responda às perguntas de (a) até (d) utilizando os dados fornecidos na tabela a seguir. Suponha que o consumidor tenha \$ 65 para gastar.

Unidades do produto	PRODUTO X (PREÇO = \$ 5)		PRODUTO Y (PREÇO = \$ 10)	
	MU_x	MU_x/P_x	MU_y	MU_y/P_y
1ª	50		120	
2ª	45		110	
3ª	40		100	
4ª	35		90	
5ª	30		80	

- a) Assumindo que X e Y sejam bens independentes, determine a quantidade correspondente de cada um deles que a pessoa representada por esses dados irá comprar para maximizar a utilidade. (Dica: pode ser útil preencher as colunas intituladas MU_x/P_x e MU_y/P_y .)
 - b) Qual seria a utilidade total dessa pessoa, de acordo com Jevons? E de acordo com Menger? Explique a diferença.
 - c) Suponha que o preço de X aumente para \$ 10. De que forma esse consumidor reagirá?
 - d) Estabeleça a diferença entre a utilidade cardinal e a utilidade ordinal. Qual das duas é considerada nessa tabela?
3. Discuta a afirmação: Jevons e Menger resolveram o paradoxo da água-diamante de Smith em um sentido, mas pode-se dizer que eles não o resolveram por completo, devido à atenção inadequada dada à noção da oferta.
 4. Quais dos principais dogmas da escola marginalista (listados no Capítulo 12) se aplicam a Jevons? E a Menger?
 5. Qual era a visão de Jevons em relação a jogos de azar? Relate a hipótese de Friedman-Savage (O passado como Preâmbulo 13-1) para a análise de Jevons. Friedman e Savage também utilizaram suas análises para explicar por que as pessoas com renda ou próximas ao ponto em que a utilidade marginal decrescente da moeda começa a aumentar optam por jogar e pagar seguros contra grandes perdas de renda. Explique o aparente paradoxo entre jogar e pagar seguro ao mesmo tempo.
 6. Explique de que forma a teoria de Menger sobre a imputação de fatores é consistente com a visão austríaca de que a utilidade, e não o custo da imputação, é a origem do valor.
 7. De acordo com Frank Knight, escrevendo em 1921, um aumento do pagamento por horas diminuirá a utilidade marginal da renda de uma pessoa em relação a qualquer total de produção (ou total de trabalho). Mostre esse efeito na Figura 13-2. De que forma isso afetará o valor ideal de trabalho? Você consegue imaginar as razões pelas quais um aumento nos salários teria um efeito contrário a este em relação ao total ideal de trabalho de uma pessoa? (Dica: reveja O Passado como Preâmbulo 2-1.)
 8. O que von Wieser queria dizer quando afirmou que “o valor de troca mede uma combinação de utilidade e poder de compra”? De que maneira o valor natural difere do valor de troca? A sociedade deveria estar interessada em maximizar o valor de troca ou a utilidade total?

9. Qual das principais contribuições de Von Wieser seria discutida na primeira semana de um curso sobre princípios da economia? De que forma essa idéia está relacionada à definição da própria economia?
10. Em qual das três bases von Böhm-Bawerk construiu sua teoria dos juros? De que maneira sua teoria justifica o juro como um retorno “ganho” ao prestador?

Leituras selecionadas

Livros

- BLAUG, Mark (ed.) *Carl Menger*. Brookfield, VT: Edward Elgar, 1992.
- _____. (ed.). *Eugen von Böhm-Bawerk and Friedrich von Wieser*. Brookfield, VT: Edward Elgar, 1992.
- CALDWELL, Bruce J. (ed.). *Carl Menger and his legacy in economics*. Durham, NC: Duke University Press, 1990.
- HOWEY, Richard S. *The rise of the marginal utility school, 1870-1889*. Nova York: Columbia University Press, 1989.
- JEVONS, William Stanley. *The theory of political economy*. 3. ed. Londres: Macmillan, 1888. [Originalmente publicado em 1871.]
- MENGER, Carl. *Principles of economics*. Tradução e edição de James Dingwall e Bert F. Hoselitz. Glencoe, IL: Free Press, 1950 [Originalmente publicado em 1871.]
- PEART, Sandra J. *The economics of W. S. Jevons*. Londres: Routledge, 1996.
- SCHABAS, Margaret. *A world ruled by number: William Stanley Jevons and the rise of mathematical economics*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1990.
- STIGLER, George J. *Production and distribution theories*. Nova York: Macmillan, 1941.
- VON BÖHM-BAWERK, Eugen. *The positive theory of capital*. Tradução de William Smart. Londres: Macmillan, 1891. [Originalmente publicado em 1888.]
- VON WIESER, Friedrich. *Natural value*. Tradução de Christian A. Malloch. Londres: Macmillan, 1893. [Originalmente publicado em 1889.]

Artigos de revistas especializadas

- ALTER, Marx. Carl Menger and *Homo Oeconomicus*: Some thoughts on Austrian theory and methodology. *Journal of Economic Issues*, n. 16, p. 149-160, março de 1982.
- BOSTAPH, Samuel e SHIEH, Yeung-Nan. Jevons's demand curve. *History of Political Economy*, n. 19, p. 107-126, primavera de 1987.
- History of Political Economy*, n. 4, outono de 1971. Toda essa edição é dedicada a artigos sobre a “revolução marginal” na economia.
- JAFFÉ, William. Menger, Jevons and Walras dehomogenized. *Economic Inquiry*, n. 14, p. 511-524, dezembro de 1976.
- JOLINK, Albert e VAN DAAL, Jan. Gossen's laws. *History of Political Economy*, n. 30, p. 43-50, primavera de 1998.

STIGLER, George. The development of utility theory. I. *Journal of Political Economy*, n. 58, p. 307-327, agosto de 1950.

Symposium on Jevons and Menger (Estudo de Sandra J. Peart e comentários de Robert Hébert, F. V. Comim e Philippe Fontaine). *American Journal of Economics and Sociology*, n. 57, p. 307-344, julho de 1998.

WHITE, Michael V. Why are there no supply and demand curve in Jevons? *History of Political Economy*, n. 21, p. 425-456, outono de 1989.