

Os ECONOMISTAS

GUNNAR MYRDAL

**ASPECTOS POLÍTICOS DA
TEORIA ECONÔMICA***

Apêndice de Paul Streeten

Tradução de José Auto

Revisão e notas de Cassio Fonseca

*Tradução do Prefácio à Edição Sueca — 1972
de Aldo Bochini Neto*

* Traduzido de MYRDAL, Gunnar. *The Political Element in the Development of Economic Theory*. Londres, Routledge & Kegan Paul Ltd., 3ª impressão, 1961.

Fundador
VICTOR CIVITA
(1907 - 1990)



Editora Nova Cultural Ltda.

Copyright © desta edição 1997, Círculo do Livro Ltda.

Rua Paes Leme, 524 - 10º andar
CEP 05424-010 - São Paulo - SP

Título original:
Political Element in the Development of Economic Theory

Texto publicado sob licença de
Gunnar Karl Myrdal, Estocolmo

Direitos exclusivos sobre a Apresentação:
Editora Nova Cultural Ltda.

Impressão e acabamento:
DONNELLEY COCHRANE GRÁFICA E EDITORA BRASIL LTDA.
DIVISÃO CÍRCULO - FONE (55 11) 4191-4633

ISBN 85-3511-0920-X

APRESENTAÇÃO

Gunnar Myrdal nasceu no século 19, e sua obra certamente se projetará no século 21. Viveu quase 90 invernos. Proeza superlativa, pois a maioria deles foi passada na Suécia, onde, quando se tem sorte, o verão cai num domingo. Apesar da origem nórdica, Myrdal voltou sua reflexão para países de latitudes bem menores, alguns próximos do equador.

No entanto, iniciou sua vida acadêmica tratando — como ele próprio reconhece — de questões estritamente teóricas. O presente livro é um dos mais belos exemplos dessa dedicação.

Depois da crise econômica de 1929 e especialmente ao término da II Guerra Mundial, seu interesse voltou-se crescentemente para os problemas econômicos dos países subdesenvolvidos, ou para os problemas do atraso e da pobreza existentes no interior dos países desenvolvidos. O desdobramento desta nova linha de atuação levou Myrdal à política: elegeu-se deputado em 1935, e entre 1945 e 1947 foi ministro do Comércio da Suécia. Participou também de organismos multilaterais, tendo sido assessor econômico da ONU para a Europa entre 1947 e 1957.

Em 1973, em conjunto com Friedrich von Hackers, recebeu o Prêmio Nobel de Economia.

1. Causação Circular

Meu primeiro contato com as teorias e concepções de Myrdal deu-se de forma indireta. Isto é, não aconteceu por força de alguma disciplina do curso de economia que iniciei em 1960 na Faculdade de Economia da então denominada Universidade do Brasil, no Rio de Janeiro. Mesmo porque, ao que me lembre, as obras deste autor e suas teorias não faziam parte dos cursos de economia naquela época.

Tomei conhecimento do conceito de causação circular cumulativa numa palestra sobre reforma agrária e subdesenvolvimento, assuntos candentes no início dos anos 60. O expositor colocava-se “contra” a idéia de que este círculo de ferro não poderia ser rompido. Rebelava-se

contra o destino dos países pobres ou subdesenvolvidos: continuavam pobres porque já partiam de uma situação de pobreza. Interpretava as concepções de Myrdal como Lassar entendia a “lei de bronze dos salários”; como algo natural, pétreo, imutável. Levado pelo brilhantismo do orador, embarquei na canoa do preconceito.

Embora a causação circular parecesse uma idéia fértil, era inconcebível para nós, que queríamos revolucionar o mundo, ou pelo menos desenvolver o Brasil, que estívéssemos destinados a uma fatalidade tão negativa. O brilhante orador esquecera-se de mencionar (evidentemente não lera o autor criticado) que havia uma proposta de superação.

De fato, ao estudar a economia dos países subdesenvolvidos, Myrdal percebeu a existência de um círculo vicioso do atraso e da pobreza, que poderia ser rompido pela aplicação planejada de reformas econômicas. Este movimento, no entanto, poderia ser também virtuoso: nada impedia que uma melhora econômica ou social condicionasse outra, e assim sucessivamente. Mesmo que o expositor naquele momento houvesse mencionado a proposta de ruptura de Myrdal, pouco adiantaria. Ali estava a palavrinha terrível — reforma — que para nós, mesmerizados pela revolução cubana, aprendíamos a execrar. O atraso e a pobreza não poderiam ser solucionados dentro da moldura do capitalismo. Para nós, o revolucionarismo ainda era bem mais dramático do que o reformismo...

Na realidade, o conceito de causação circular (cumulativa) é bem anterior. Em 1898, Knut Wicksell (1851-1926), também sueco como Myrdal e seu professor, no livro *Interest and Prices (Juros e Preços)* o utilizava num contexto econômico: se as taxas de juros praticadas pelos bancos fossem inferiores às taxas reais de retorno do capital (taxas de lucro), o investimento e a produção se expandiriam e provocariam uma elevação de preços dos fatores, os quais continuariam se elevando (cumulativamente) enquanto houvesse uma diferença entre as duas taxas (1).

Myrdal aplicou o conceito no campo econômico relacionando-o com as expectativas de preços (para cima ou para baixo) em seu livro *Monetary Equilibrium* (1939) (*Equilíbrio Monetário*) e nas relações entre regiões, no livro *Economic Theory of Underdeveloped Countries* (1957) (*Teoria Econômica dos Países Subdesenvolvidos*), mostrando que um pólo de atração de desenvolvimento econômico pode se expandir cumulativamente em detrimento de outros pólos que, por esta razão, se empobrecem.

No campo sociológico, a aplicação clássica do conceito ocorre em seu livro *An American Dilemma: the negro problem and modern democracy* (1944), (*Um Dilema Americano: o problema do negro e a democracia moderna*), elaborado à raiz de uma solicitação da Fundação Carnegie para um estudo sobre o problema do negro nos Estados Unidos. Neste trabalho, Myrdal associa variáveis não-econômicas a variá-

veis econômicas num contexto de um círculo vicioso da pobreza: por serem discriminados, os negros têm um baixo nível de desempenho e são pobres; sendo pobres, não conseguem salários mais elevados, muitos permanecem desempregados e são levados à delinquência; seu nível de educação e de saúde são precários, o que acentua a discriminação, a falta de oportunidades, a pobreza e assim por diante. Se os negros obtivessem melhor nutrição, melhor educação, melhor atendimento à saúde e melhores condições de moradia, receberiam certamente salários menos aviltantes, o que permitiria melhorar a alimentação, a saúde e a moradia, obtendo maior produtividade no trabalho, maiores salários, o que contribuiria para reduzir a discriminação e assim por diante. Ou melhor, incorporando elementos não-econômicos ou não diretamente econômicos (como melhora nos padrões de saúde, por exemplo), Myrdal abria a perspectiva de desenvolvimento econômico (e social) que os economistas tradicionais não eram capazes de enxergar.

O conceito continha ainda duas grandes vantagens adicionais: ao incorporar um conjunto de variáveis econômicas, sociais, culturais etc., estabelecia uma espécie de vacina contra as explicações dos processos baseadas em apenas uma causa. Por outro lado, pelo próprio caráter de sua dinâmica, contemplava o fator tempo, de tal forma que elementos tais como as expectativas e a memória (social) dos agentes poderiam ser levados em conta como uma força transformadora. Por exemplo, a resposta em relação a um fator como o desperdício seria bem diferente dependendo da história e do contexto em que o problema aparecesse: uma sociedade com abundantes recursos naturais certamente reagiria de maneira diferente do que uma sociedade que houvesse sofrido grandes privações materiais.

É a dinâmica desta abordagem, dos processos que sofrem interferências de diversas fontes — num sentido virtuoso ou vicioso — e suas implicações no campo da política econômica que diferencia Myrdal dos economistas acostumados a pensar em termos walrasianos, isto é, em termos do equilíbrio geral. A causação circular não garantiria uma trajetória em direção ao equilíbrio, exceto se por equilíbrio fosse entendido um estado de coisas onde as desigualdades sociais e econômicas se perpetuassem e se agravassem.

2. Efeitos “*Backwash*” e “*Spread*”

Aplicada ao plano regional, a causação circular cumulativa desdobra-se em *Backwash Effects* (Efeito Backwash) e *Spread Effects* (Efeito Spread). O primeiro significa que o desenvolvimento econômico de uma região pode ter efeitos perversos no desenvolvimento de outras. Este efeito operaria especialmente através do deslocamento de fatores de produção — capital e trabalho — de regiões de desenvolvimento lento para regiões de desenvolvimento acelerado. Ultrapassando o ritmo

das regiões vizinhas, o desenvolvimento econômico de uma região desencadearia o “efeito backwash”: a diferença tenderia a se ampliar provocando o alargamento do fosso dos desequilíbrios regionais.

Ao contrário, o Efeito Spread (*Spread Effects*) relaciona as conseqüências benéficas do desenvolvimento de uma região sobre as demais. Basicamente, tais efeitos seriam decorrentes da ampliação dos mercados e da difusão do progresso técnico da região mais desenvolvida para as demais. Nesse caso, ao contrário do “efeito backwash”, a causalção circular provocaria uma melhora econômica (e social) em todas as regiões.

Enfim, o conceito de Myrdal, ao contrário de conduzir a um fatalismo imobilista (como interpretava o brilhante orador num autêntico exemplo de “ignorância oportunista”), identificava os problemas econômicos articulando-os com os sociais e históricos e preparava o terreno para uma intervenção governamental corretora que promovesse o desenvolvimento mais acelerado num plano mais amplo do que simplesmente o desenvolvimento econômico *stricto sensu*.

3. *Soft States*

Em 1957, Myrdal foi convidado pelo The Twenty Century Fund para realizar uma pesquisa sobre a situação da Ásia. Considerou este estudo o mais trabalhoso de sua vida. Decorreram cerca de dez anos para que o volumoso resultado fosse publicado. Além disso, este exame da situação asiática mostrou a inadequação dos conceitos e do arsenal teórico concebidos e utilizados pelo próprio Myrdal, fato que o leva a reconhecer humildemente suas limitações e buscar novos caminhos para superá-las. Como ressalta August Heckscher (2), autor da introdução de seu livro e presidente da Fundação Twenty Century quando Myrdal foi convocado: “O prof. Myrdal iniciou com um visão esperançosa sobre as possibilidades do planejamento racional e um desenvolvimento ordenado dos países subdesenvolvidos. No transcorrer de seu trabalho percebeu as enormes dificuldades a serem superadas e a necessidade de uma reavaliação das teorias que davam embasamento aos seus esforços de planejamento”. No prefácio do mesmo livro, é o próprio Myrdal quem reconhece: “Gostaria de enfatizar que estou plenamente consciente do fato de que eu mesmo compartilhei muitas das formas de pensar que eu critico neste livro”. Mais adiante diz: “Tornei-me cada vez mais consciente de que muitos dos conceitos e teorias geralmente utilizados para analisar os problemas dos países subdesenvolvidos do sul da Ásia desmoronavam quando criticados do ponto de vista de sua consistência lógica e de seu realismo, isto é, de sua adequação à prática” (3).

Talvez esta experiência de pesquisa tenha sido a mais inquietadora para Myrdal, na medida em que obrigava o autor a uma revisão

crítica de alguns fundamentos nos quais sua formação intelectual se apoiava. A mesma razão provavelmente tenha levado o autor a elaborar conceitos novos de aparência tão estranha ou mesmo ambígua, como é o caso dos *soft states*.

Analisando o desenvolvimento dos países asiáticos no livro *Asian Drama (O Drama Asiático)*, Myrdal critica os governos de diversos países (Paquistão, Sri Lanka, Indonésia, Índia, Bangladesh e Birmânia) desenvolvendo o conceito de *soft states*. A tradução literal — estados suaves ou estados moles — não contribui muito para o entendimento do conceito (o orador mencionado anteriormente talvez saísse acusando Myrdal de ser adepto de governos ditatoriais...). De fato, o termo não é dos mais felizes e pode trazer certa confusão ao debate. Para Myrdal, *soft states* não significa ausência de violência militar, policial, ou política contra populações indefesas ou países vizinhos. Um estado seria *soft* na medida de sua falta de vontade em usar seu poder para implementar objetivos políticos (virtuosos) declarados. Não refletiria uma situação de fraqueza, bondade, ou generosidade, mas uma falta de sintonia entre intenção e gesto. Por exemplo, tendo declarado o objetivo de melhorar o perfil da distribuição da renda, um governo *soft* é incapaz de dobrar os interesses dos ricos e poderosos para alcançar tal fim. Em certo sentido o *soft state* seria aquele pouco disposto a usar o poder contra os poderosos. Todos os estados mencionados anteriormente, e muitos outros não citados, acima ou abaixo do equador, poderiam ser facilmente encaixados nesta definição.

4. Estagflação

Ao utilizar seu método de análise para examinar o fenômeno da inflação combinada com desemprego aberto nos países desenvolvidos durante os anos 70, Myrdal foi um dos primeiros a cunhar o termo “estagflação”. Isto é, inflação acompanhada de estagnação econômica. Myrdal faz uma abordagem crítica do problema, considerando a inflação como uma força altamente corrosiva do tecido social e da organização da sociedade. A origem da crise encontra-se na diferença entre os produtores organizados em grupos de pressão e dos consumidores atomizados e desorganizados. Os últimos estariam em desvantagem para enfrentar os oligopólios e o sistema tributário que, segundo Myrdal, favoreceria os investimentos e os ganhos especulativos. A solução proposta seria encontrada no ponto intermediário entre uma economia centralmente planejada (de comando, ao estilo da ex-União Soviética, naquele momento em pleno vigor econômico, político e militar) e uma economia de mercado onde impera o *laissez-faire*: a utilização do sistema de preços para efeitos de planejamento e a pressão governamental sobre empresas e instituições para transformá-las em instrumentos da reforma. É verdade que as reformas, dentro de determinada estrutura

de poder, podem servir aos poderosos. Aproveitando-se de brechas existentes, estes muitas vezes conseguem restaurar ou mesmo eternizar uma situação de desigualdade econômica e social. Ou melhor, controles, fiscalizações, alocações racionalizadas de recursos podem ser utilizadas para reforçar os monopólios e as grandes empresas, em lugar de cercear seus abusos. De que maneira superar a contradição, se a ação reformadora em alguns casos pode consolidar as desigualdades sociais ou mesmo intensificá-las? Myrdal não dá uma resposta acabada para esta questão. O que se pode deduzir é que na medida em que os ideais e a realidade entram em rota de colisão, um dos dois deve “pisar”. Não estando, porém, pré-determinado quem deverá ceder.

Seus livros de análises concretas de situações concretas, *An American Dilemma* e *Asian Drama*, refletem esta contradição. Neles, ao contrário de muitos teóricos que apenas buscam racionalizações para eludir o conflito ou a contradição, estas se encontram explícitas, o que é o primeiro passo para a superação.

5. Trajetória de Vida

No início de sua carreira Myrdal dedicou-se a questões teóricas. Talvez a influência de eminentes professores como Wicksell, Heckscher e Cassel tenham orientado suas preferências enquanto estudante e durante os primeiros anos de sua carreira. No entanto, poderosos acontecimentos históricos no campo da economia como a crise econômica mundial de 1929, que Myrdal vivenciou nos Estados Unidos como bolsista da Fundação Rockefeller, representaram um ponto de inflexão em sua carreira. Em conjunto com sua esposa, Alva, começou a participar ativamente da política e da formulação de estratégias de superação dos obstáculos ao desenvolvimento (mais tarde em relação aos países subdesenvolvidos) e aos problemas do crescimento populacional. Entre 1931 e 1938, de volta à Suécia, envolveu-se diretamente na política prática e foi eleito em 1935 ao Parlamento Sueco. Em meados de 1937 foi convidado por Frederick P. Keppel, em nome dos curadores da Fundação Carnegie de Nova York, para dirigir um estudo “abrangente, isento e objetivo” sobre a situação do negro nos Estados Unidos. É interessante mencionar a origem da escolha do nome de Myrdal para a realização deste estudo. A Fundação encontrava-se diante de um problema: tratando-se de um estudo envolvendo problemas políticos e sociais delicados e de grande relevância, era necessário entregar seu comando a alguém de reconhecida competência e, principalmente, isento em relação às controvérsias que o assunto suscitava. Não faltavam estudiosos competentes nos Estados Unidos, inclusive muitos já haviam tratado do problema. Mas a Fundação Carnegie preferiu não arriscar: temendo não garantir a questão da isenção, isto é, o distanciamento emocional que talvez faltasse tanto a brancos quanto a negros que viviam nos Estados Unidos, voltou-se para um estrangeiro. A busca

concentrou-se em países com alto desenvolvimento cultural e acadêmico. Mas nesse caso também era necessário que se tratasse de nações sem uma tradição colonialista ou imperialista. Estas enormes limitações reduziram a escolha à Suíça e à Suécia. Finalmente Myrdal foi o indicado. Embora contasse apenas 40 anos, já havia obtido reputação internacional como um economista preocupado com as questões sociais. Além disso, era professor da Universidade de Estocolmo, conselheiro econômico do governo e membro do Parlamento sueco. O produto desta pesquisa, levada a cabo com grandes dificuldades em função da eclosão da II Guerra Mundial em 1939, traduziu-se no livro *An American Dilemma: the negro problem and American democracy (Um Dilema Americano: o problema do negro e a democracia americana)*, editado em 1944.

6. Outras Contribuições Teóricas

Embora as contribuições de Myrdal se destaquem mais no campo da política econômica e nas análises concretas de situações concretas, suas colaborações teóricas e metodológicas e sua participação no debate nestes âmbitos são também muito importantes. Ele figura entre os principais representantes da escola econômica do equilíbrio monetário, que vêem nas taxas de juros o fator cujas variações podem assegurar a igualdade da poupança e do investimento, criando em consequência uma situação de equilíbrio.

Em *Monetary Equilibrium, 1931 (Equilíbrio Monetário)*, desenvolveu a análise das antecipações e introduziu os conceitos *ex-ante* e *ex-post*, para distinguir, na análise de um processo econômico delimitado no tempo, as ações projetadas no início do período (*ex-ante*) e aqueles adotados no fim do período (*ex-post*). Assim, só numa situação de equilíbrio a poupança (*ex-ante*) é equivalente ao investimento (*ex-post*).

Ao inserir a noção de tempo no centro do equilíbrio monetário, Myrdal obtém um conceito financeiro, o de rendimento do capital real. Para ele, existirá equilíbrio monetário quando o conjunto dos lucros das diversas empresas provocar, durante o período, um montante de investimento que absorva o capital disponível. Esse conceito compreende não apenas a poupança, mas o acréscimo de valor do capital durante o período (ou sua redução, em caso de perda) pelas previsões exatas ou errôneas dos empresários.

A partir desse raciocínio, Myrdal chega a uma definição dinâmica da igualdade keynesiana entre poupança e investimento. Para ele, essa igualdade é temporalmente realizada, isto é, ocorre entre um momento *ex-ante* e o momento *ex-post*. Se, no início, a poupança é inferior ao investimento, ela aumentará no curso do período pelos lucros obtidos, se bem que, *ex-post*, “o montante do investimento absorverá o capital disponível”. E, inversamente, se a poupança for superior ao investimento *ex-ante*, ela deverá reduzir-se ao final. Como um desdobramento

destes conceitos Myrdal introduz o elemento das expectativas na análise econômica. Ele livra de certa forma a teoria econômica de uma visão estática na qual não existe uma demarcação clara entre passado e futuro, preparando o terreno para a análise dinâmica na qual o tempo (cronológico), a incerteza e as expectativas têm um papel fundamental.

Embora as obras mais marcantes de Myrdal sejam suas análises concretas de situações concretas, isto é, *An American Dilemma* e *Asian Drama*, o leitor encontrará no livro que tem em mãos, *Aspectos Políticos da Teoria Econômica*, um belo exemplo de análise profunda, observações contundentes e preocupações com o destino da humanidade, escrito por um autor de pouco mais de trinta anos.

Paulo Sandroni

NOTAS

- 1) Veja-se Streeten, Paul, em *The New Palgrave*, eds. John Eatwell, Murray Milgate, and Peter Newman. London and Basingstoke, The Macmillan Press Limited, pp. 581-583.
- 2) Veja-se Heckscher, August, em Myrdal, Gunnar, *An American Dilemma: the negro problem and modern democracy*; Richard Sterner and Arnold Rose, New York, Harper, 1962.
- 3) Myrdal, Gunnar, *Asian Drama: an inquiry into the poverty of nations*; New York, Pantheon, 1968.

BIBLIOGRAFIA

Entre outras obras, escreveu:

- Price Formation under Changeability*, 1927 (*Formação de Preços sob Mudança*);
- Das Politische Element in der Nationalökonomischen Doktrinbildung* (1932) (*Aspectos Políticos da Teoria Económica*);
- The Cost of Living in Sweden 1830-1930* (1933) (*O Custo de Vida na Suécia 1830-1930*);
- Monetary Equilibrium* (1939) (*Equilíbrio Monetário*);
- Population: a Problem for Democracy* (1940) (*População: um Problema para a Democracia*; *An American Dilemma*, 1944 (*Um Dilema Americano*));
- Warnung Gegen Friedenoptimismus* (1945) (*Advertência Contra o Otimismo da Paz*);
- Economy Theory and Underdeveloped Regions*, (1957) (*Teoria Económica e Regiões Subdesenvolvidas*);
- Development and Underdevelopment: a note on the Mechanism of National and International Inequality* (1956) (*Desenvolvimento e Subdesenvolvimento: nota sobre o mecanismo das desigualdades nacionais e internacionais*);
- Value in Social Theory*, 1958 (*Valor em Teoria Social*);
- Beyond the Welfare State*, 1960 (*Além do Estado de Bem-Estar*);
- Challenge to Affluence*, 1963 (*Desafio à Riqueza*);
- Asian Drama: an Inquiry into the Poverty of Nations*, 1968 (*O Drama Asiático: uma Investigação sobre a Pobreza das Nações*);
- The Challenge of World Poverty: a World Anti-poverty Program in Outline*, (1970) (*Desafio à Pobreza Mundial: esboço de um programa mundial contra a pobreza*) e *Against the Stream — Critical Essays in Economics*, (1973) (*Contra a Corrente — Ensaios Críticos em Economia*).

PREFÁCIO À NOVA EDIÇÃO SUECA — 1972¹

Ser inesperadamente levado a encontrar comigo mesmo da forma como eu era há mais de 40 anos, e depois ter de passar quase um mês com essa pessoa, é uma aventura. Hoje lembro a intensidade com que me dediquei ao trabalho de pesquisa, que me fascinou e absorveu inteiramente durante os anos de 1928 e 1929, quando preparei o manuscrito. Tive o prazer de trabalhar em algumas das mais excelentes bibliotecas do mundo: primeiro, a Biblioteca Real de Estocolmo, com uma coleção surpreendente no que toca à magnífica literatura filosófica dos séculos XVII e XVIII, depois a Deutsche Bücherei em Leipzig, a Biblioteca do Instituto Weltwirtschaftliche em Kiel, a Sala de Leitura do Museu Britânico, em Londres, na qual chega-se quase a sentir a presença das muitas gerações de grandes pensadores que lá trabalharam, e, por fim, as extensas coleções de praticamente tudo o que existe impresso na Biblioteca do Congresso, em Washington.

Aproximei-me tanto dos grandes autores que lia, que era como se eu tivesse vivido com eles como um parente. Em seus escritos, e basicamente também em sua vida particular, todos eram sábios e admiráveis. Mas acabei por sentir uma admiração mais calorosa por alguns deles, principalmente pelos lógicos implacáveis — Thomas Hobbes, David Ricardo, James Mill, o esquecido Samuel Bailey, Sidgwick, Edgeworth —, que por isso mesmo nem sempre conseguiam dirimir dúvidas. Tinha mais reserva com relação a Malthus, John Stuart Mill, Alfred Marshall e, naturalmente, Pigou, que, apesar de todos os méritos, pareciam obscuros e ecléticos demais em suas concessões. E John Stuart Mill ainda era muito romântico. McCulloch e outros, para mim, assemelhavam-se mais a alguns dos profetas menores de minha terra, a Suécia, que por sua simplicidade haviam suscitado considerável ani-

1 A razão única para a publicação, em língua inglesa, deste meu Prefácio* e dos Apêndices é a certeza de que jamais disporei de tempo para escrever minhas memórias.

* Este Prefácio foi traduzido da versão inglesa especialmente para esta edição. (N. do E.)

mosidade dos jovens. Mesmo os grandes economistas suecos da geração de nossos pais logo entraram em meu trabalho, mas foram deslocados para uma posição secundária, exceto Knut Wicksell, único que, com independência e seriedade havia enfrentado em meu país os problemas metodológicos básicos. Reforçou-se minha simpatia por ele. Quero acrescentar que essa sensação de contato íntimo e pessoal com os grandes autores, com aqueles que através dos séculos estabeleceram a tradição histórica em que eu também estou trabalhando, desde então jamais deixou-me por completo.

Como dei a entender no Prefácio da edição inglesa de 1953, o trabalho do livro teve sua origem numa intenção de escrever um opúsculo combativo contra a apresentação errônea e descuidada de opiniões políticas, pelas gerações mais velhas, como se fossem conclusões científicas. Certa vez, num almoço com Alf Johansson, quando dávamos vazão a nossa ira com o procedimento descuidado daquelas gerações, ele teve a idéia de que se deveria produzir esse opúsculo popular, e que eu deveria escrevê-lo. A história, pois, é que me envolvi tão profundamente no grande problema metodológico de avaliação na pesquisa econômica que esqueci meu próprio país e seus conflitos políticos. Isso voltou a ocorrer mais tarde em minha vida profissional — começar com um problema relativamente local, de meu país, e terminar num problema mundial.

Nos alicerces deste livro, e em verdade de tudo o mais que fiz na vida, encontra-se o fato excepcional de termos antes de nós uma geração de economistas entre os quais situam-se Knut Wicksell, Gustav Cassel, Eli F. Heckscher e, eu acrescentaria, David Davidson. Raramente — se é que isso já ocorreu em outros lugares — o acaso mendeliano e outros fatores fortuitos resultaram em um pequeno país com tantos gênios trabalhando em nosso campo científico. Sua influência sobre nós, então jovens, naturalmente foi enorme — é o que desejo ressaltar, mesmo quando éramos contrários a eles.

Deles herdamos a ousadia de enfrentar problemas da natureza mais geral. Bertil Ohlin escreveu sua tese de doutoramento sobre a *Theory of Trade* e logo publicou a edição inglesa ampliada do livro *The Theory of International and Interregional Trade*, que se tornou um clássico ainda citado na atual discussão do problema. Erik Lindahl escreveu *The Purpose of Monetary Policy*, *The Means of Monetary Policy* e, antes disso, *The Just Taxation*. Minha própria tese de doutoramento tratava de *The Influence of Uncertainty on Price Formation* e, depois, ocupei-me com *The Theory of Monetary Equilibrium*. Não eram leves os fardos que procurávamos erguer. Entrementes, não desprezávamos estudos menos grandiosos, porém mais empíricos e de aplicação mais imediata. Ohlin, assim como também Lindahl e eu mais tarde, já havia feito muitas contribuições ao trabalho de comissões oficiais. E eu já havia trabalhado sobre *The Cost of Living in Sweeden 1830-1930*, que

meu amigo Gustav Akerman, ao agradecer o exemplar que lhe enviei, chamou "um trabalho no sentido literal da palavra".

Quanto ao projeto do opúsculo contra os pecados das gerações mais velhas, que misturavam política com economia, acabou tornando-se uma ampla análise crítica da linha principal do desenvolvimento da teoria econômica clássica e neoclássica: sua origem nas correntes filosóficas dos séculos XVIII e XIX e seu desenvolvimento posterior. No fato de ainda jovem preparar-me para essa arrojada ampliação do trabalho de pesquisa, transformando-o num estudo de tal alcance, vejo claramente a influência da geração mais velha dos economistas suecos. E hoje, relendo meu velho livro e sentindo-me satisfeito com a obstinação inflexível do autor em seguir uma linha de pensamento até sua conclusão final, vejo também nesse texto a influência de meus colegas mais velhos. Eles jamais arredavam da visão abrangente, e jamais recebavam o pensamento intransigente, sem condescendências.

Cassel, de quem mais eu me aproximava em termos de amizade pessoal, certamente não concordava muito que eu dedicasse tempo e energia a um problema que ele mesmo havia desprezado. Ele tinha perfeita consciência de que eu acabaria por solapar suas próprias posições, o que eu nunca procurei esconder em nossas muitas conversas. "Johanna e Margit (sua mulher e sua filha) vão ler seu livro, mas eu não", disse uma vez, quando conversávamos sobre como avançava meu trabalho. Se chegou a ler, não fiquei sabendo. De qualquer maneira, tinha altivez suficiente para jamais permitir que esta ou quaisquer outras diferenças de pensamento influenciasses nossas relações pessoais, que permaneceram intensas e afetuosas até sua morte em 1945. Nem mesmo mais tarde, na década de 1930, quando ele descobriu que eu passara a seguir a teoria monetária de Knut Wicksell, e não a dele, o fato perturbou seus sentimentos de amizade ou sua disposição de ouvir e discutir qualquer assunto.

Esses últimos vitorianos tinham também um apego quase extremo ao princípio da liberdade acadêmica, o que deixava os jovens absolutamente livres para escolhermos e expressarmos idéias políticas. Por exemplo, Cassel de alguma forma estava convencido de que eu tinha uma tendência a ser um socialista de inclinação ditatorial, e manifestou esse ponto de vista também em suas memórias. Jamais notei, porém, em tantos anos de conversas sobre ciência e problemas políticos da época, que ele via dessa maneira minhas aspirações políticas. Lembro-me, no entanto, de que em 1933, após proferir sua conferência de despedida na Universidade, desceu pelo corredor, abraçou-me e disse: "Você é a pessoa mais perigosa da Suécia, mas eu me orgulho de tê-lo como meu sucessor".

Nesse aspecto, Heckscher parecia-se com ele. Fazia uma idéia totalmente exagerada acerca dos perigos públicos de minhas opiniões políticas, que às vezes também comentava. Ao mesmo tempo, tinha

idéias igualmente exageradas, ou mais, acerca de minha erudição. E se orgulhava de não levar em conta, absolutamente, nas relações acadêmicas, suas idéias na esfera da política.

Wicksell, que partiu cedo, era igualmente claro a esse respeito, como Davidson. Isso é o que está por trás de meu comentário no "Post Scriptum" de *Value in Social Theory* (incluído como apêndice nesse volume), de que na juventude jamais passou-me pela cabeça que uma opinião que eu expressasse oralmente ou por escrito pudesse ter a menor influência sobre minha carreira acadêmica, a qual dependeria exclusivamente da qualidade de meus escritos científicos. Vivíamos numa atmosfera de total liberdade acadêmica, que deve ter se tornado realidade apenas em poucos lugares e durante poucos e breves momentos.

Heckscher escreveu uma crítica sobre o livro, e lembro-me de ter pensado que ela demonstrava que ele não tinha entendido o trabalho. Mas ele escreveu-me também uma carta sobre o livro. Nossa correspondência era freqüente. Heckscher sempre tomava a iniciativa, e invariavelmente levantava uma questão moral. Dessa vez acusava-me de parcialidade. Eu havia limitado minha análise crítica ao desenvolvimento da teoria econômica liberal. Se eu pretendia ser honesto, agora deveria escrever um trabalho crítico igualmente contundente sobre o marxismo.

Reconheci esse ponto e de fato comecei a estudar Marx mais intensivamente do que o fizera até então. Se algum dia eu separar todos os velhos manuscritos que guardei, espero encontrar umas cinquenta páginas de um esboço para a introdução ao estudo de Marx. Mas nunca o terminei. Foi o agravamento da depressão mundial que, em vez disso, me fez concentrar-me nos urgentes problemas monetários.

Por trás de minha desistência de escrever um estudo crítico sobre Marx estava também o fato de eu jamais ter sido marxista, embora, naturalmente, tivesse aprendido com Marx tanto quanto com outros grandes autores. Todas as minhas raízes, porém, encontravam-se na filosofia do iluminismo, e os autores socialistas franceses e ingleses mais antigos haviam exercido uma influência bem mais vigorosa sobre mim. Diferentes de Marx, os socialistas "utópicos" eram planejadores.

O marxismo não era para mim uma forma de pensamento com que eu me tivesse identificado a ponto de gerar uma necessidade de "livrar-me dela". Tal necessidade eu efetivamente sentia em relação à teoria econômica clássica e neoclássica que se havia ramificado a partir da filosofia do iluminismo da maneira como é analisada neste livro. Trabalhar sobre ela, portanto, transformou-se em catarse, em luta pela emancipação em relação a tudo o que eu já havia assimilado quando colegial precoce. Essa catarse relacionava-se com o conceito de realidade econômica e o método de analisá-la. Talvez eu devesse acrescentar que ela não destruía minha ligação pessoal aos ideais e valores básicos da filosofia do iluminismo — paz, liberdade, igualdade e fraternidade.

O livro não provocou muitas discussões na Suécia. Talvez tivesse

sido recebido com maior interesse se eu me tivesse mantido firme na idéia inicial de escrever algo polêmico, concentrando-me estreitamente em provocar uma controvérsia nacional.

Em 1932 saiu uma tradução alemã, mas somente porque meu amigo e aluno Gerhard Mackenroth, hoje falecido, ao voltar para casa em 1930 depois de dois anos no exterior como bolsista da Fundação Rockefeller, encontrou a Alemanha assolada pela crise e não tinha de que viver, sendo um *Privatdozent* não assalariado. Pôs-se então a traduzir o livro, assim como, mais tarde, meu extenso trabalho sobre equilíbrio monetário. Na corrompida atmosfera intelectual da Alemanha não havia procura de um livro dessa natureza.

Em inglês, meu *Monetary Equilibrium* saiu pela primeira vez em 1939, e mesmo assim só porque dois alunos de Harvard que mais tarde tornaram-se famosos, R. B. Bruce e N. Stolper, por iniciativa própria se haviam encarregado de traduzir para o inglês a versão alemã de Mackenroth.

Nesse período de minha vida, estava pouquíssimo ansioso por ampliar meus pensamentos, fato que hoje considero difícil de explicar ou mesmo de entender. Estava sempre escrevendo sobre problemas novos, e meu interesse pelo que já havia produzido ficava para trás. Nunca tive dúvidas quanto ao valor deste livro, mas para mim isso se firmou quando corrigi suas provas finais. Ser lido por muita gente não era um anseio profundo, exceto quanto um livro provocava grande embate político, como após a publicação de *Crisis in the Population Problem*, meu e de Alva Myrdal, em 1934.

Hoje, quando volto a pensar no assunto, vejo que mesmo depois demonstrei muitas vezes desinteresse semelhante quanto a meus escritos estarem sendo lidos ou não. Pesquisar e escrever são os interesses que me absorvem na vida. Mas depois de conceber uma linha de pensamento, escrevê-la e vê-la impressa, esse fato, por si mesmo, era manifestamente o que de importante havia ocorrido, independentemente de o trabalho ser lido por muita gente ou não. Jamais analisei com muita atenção as críticas. Escrevia minhas coisas para minha própria consciência e para os amigos mais próximos, sem pensar muito num público leitor mais amplo. Hoje devo confessar que isso deve ser considerado como um elevado grau de egocentrismo, para não dizer arrogância, o que deve ser admitido neste honesto prefácio. Mas estou ansioso também por revelar como me sentia emocionado e agradecido ao mesmo tempo quando alguém escrevia para dizer que havia lido um livro meu e tinha encontrado alguma coisa nele. Deveria isso, talvez, ser considerado uma humildade compensatória?

Ainda hoje não tenho muita clareza quanto a meus sentimentos por um livro que estou publicando. Eles contêm elementos das duas atitudes. Nos últimos anos, quando meus livros foram vendidos em grandes edições no mercado internacional, o fato representou básica-

mente uma surpresa para mim, e de modo geral o atribuí aos editores. Os editores de *American Dilemma* — que veio a ter bem mais de 100 mil exemplares vendidos nos Estados Unidos — inicialmente calcularam que não venderiam muito mais de 1 000 exemplares e pediram, e receberam, uma subvenção da Carnegie Corporation de Nova York, e não critiquei sua estimativa. Levar *Asian Drama* até a etapa de publicação tornou-se, naturalmente, um destino cruel para mim pessoalmente, que só consegui levar a cabo adotando a mais rígida disciplina de trabalho. Jamais acreditei que os três volumes encontrariam mercado fora das bibliotecas — onde, talvez, eu imaginava que alguns pesquisadores jovens e menos estabelecidos poderiam encontrar inspiração para pensamentos novos e renovados. Mas meu amigo e editor André Schiffrin, da Pantheon Books, imprimiu uma primeira edição de 50 mil exemplares e vendeu os três volumes por 7,50 dólares, estabilizando-se depois a venda.

Também sentia certa preocupação de que uma tradução pudesse pôr a perder o vigor do argumento. Na época da publicação da edição sueca original deste livro, eu já tivera a desestimulante experiência de ter gasto muito tempo para fazer com que um de meus livros, o mencionado *Cost of Living in Sweeden, 1830-1930*, fosse apresentado em bom inglês. Lembro-me agora de que, quando Heckscher colocou-se à disposição para conseguir um editor francês para minha dissertação de doutoramento, *Price Formation under Uncertainty*, agradei e não aceitei.

Isso tudo é para explicar por que não tomei a iniciativa de providenciar a tradução deste livro para o inglês, o que teria aberto as possibilidades de alcançar um público internacional. Quem bem mais tarde tomou essa iniciativa foi meu amigo Karl Mannheim, que, sob muitos aspectos, pensava como eu e se encontrava em Londres na ocasião, e outro amigo, Paul Streeten, de Oxford, os quais traduziram a partir da versão alemã.

Desde então o livro foi publicado em muitas outras línguas, graças à colaboração internacional das editoras. Com o interesse cada vez maior pelos problemas metodológicos e históricos do desenvolvimento da teoria econômica, muitas vezes o livro tem tido o uso pretendido originalmente, ou seja, o de proporcionar uma introdução crítica ao estudo da ciência econômica em nível universitário.

No Prefácio da edição inglesa de 1953, reproduzido abaixo, refiro-me a como minha própria concepção do problema do valor mudou a partir de 1939. Naquela época, eu ainda acreditava na existência de uma teoria econômica consistente e objetiva, independente do valor, e isso transparece aqui e ali no livro. Hoje, depois de realizar outros estudos em vários campos — e especialmente após lidar com o problema do negro, dez anos depois —, vejo que isso é incorreto e que são necessárias premissas de valor já na tentativa de estabelecer fatos e relações causais entre os fatos. No entanto essa inadequação — como

a considero hoje — não reduz o conteúdo central do livro, que é oferecer uma análise crítica de como a teoria econômica ramificou-se a partir da filosofia dos séculos XVIII e XIX e, em grande parte, continua com essa influência atualmente.

Desde então, jamais me afastei desse problema de valor. As contribuições que fiz posteriormente encontram-se, primeiro, na Introdução e nos três primeiros Apêndices de *An American Dilemma. The Negro Problem and Modern Democracy* (Harper, 1944). Voltei ao problema em *An International Economy*, capítulo 1 e apêndice metodológico (Harper, 1956). Algumas partes desses livros, juntamente com outras contribuições, foram apresentadas em *Value in Social Theory* (Harper, 1958). A segunda parte de *Economic Theory and Underdeveloped Regions* (Gerald Duckworth, 1957) tratava do problema do valor. Em *Asian Drama. An Inquiry into the Poverty of Nations* (Pantheon Books, 1968), eu também discuti o problema, especialmente no Prólogo, capítulos 2 e 3 e Parte IV. Dois trabalhos mais recentes concentraram-se nas tendências da pesquisa econômica e social baseada no desprezo pelo trabalho de levar em conta as premissas de valor de forma rigorosa e explícita: *Challenge of World Poverty. A World Anti-Poverty Program in Outline* (Pantheon Books, 1970) e *Objectivity in Social Research* (Pantheon Books, 1969). Minha contribuição mais recente ao problema do valor é um trabalho — “The Place of Values in Social Policy” — publicado no primeiro número do novo *Journal of Social Policy*, janeiro de 1972, e um artigo um tanto longo, “The World Poverty Problem”, na *Encyclopaedia Britannica Yearbook*, 1972. Houve também, no começo da década de 30, vários artigos em publicações suecas. (Após 1972, posso também mencionar alguns capítulos de *Against the Stream. Critical Essays in Economics* — Pantheon Books, 1974.)

Se me permitem acrescentar mais uma reflexão de cunho pessoal, após esse contato renovado com meu velho livro, surpreende que tantas idéias, que mais tarde se desenvolveriam em outros trabalhos meus, já eram prenunciadas e apresentadas *in nuce*. Nunca acreditei na tese de Schumpeter, para quem as contribuições científicas originais só são feitas quando a pessoa é muito jovem, e penso em Knut Wicksell, que escreveu suas obras pioneiras quando tinha 50 anos de idade. Mas deve ser isso mesmo: os germes embrionários que mais tarde se transformam em teoremas plenamente desenvolvidos já devem estar presentes na juventude. Erik Lindahl costumava dizer, nos últimos anos, que meu trabalho neste livro havia desempenhado essa função em relação a meus trabalhos posteriores.

Em diversos contextos, mas em especial nos capítulos 5 e 8, expressei a idéia de que o futuro desenvolvimento da ciência econômica deve seguir na direção de se conferir às instituições um papel fundamental. E o principal motivo para eu ter essa opinião é basicamente o mesmo que ainda defendo depois de tantos anos de trabalho fatigante

em várias áreas de pesquisa. A situação é de certo modo paradoxal. Na época eu era extremamente “teórico”, o que também é bastante visível em outras partes do livro. E continuei assim quando eu e outros jovens economistas suecos nos dedicamos aos problemas monetários.

Mas em 1929, quando fui pela primeira vez para os Estados Unidos — que depois praticamente tornaram-se minha segunda pátria —, a “nova economia” ali existente era institucionalista. Naquele tempo, eu costumava considerar-me abertamente um “teórico” e até tinha algo a ver, juntamente com Ragnar Frisch e Irving Fisher, com a fundação da Sociedade Econométrica, inicialmente concebida como uma organização de defesa contra a preponderância institucional. Essa tendência da economia norte-americana logo foi rompida nos Estados Unidos, e os economistas daquele país, como no resto do mundo, tornaram-se “teóricos” até em excesso. Enquanto isso, eu me tornara um economista institucional.

Assim, eu contava com o estímulo de permanecer continuamente um rebelde contra a tendência geral entre meus colegas, que seguiam um desenvolvimento cíclico contrário ao meu. Meu próprio desenvolvimento, porém, não era movido por nenhum esforço de minha parte no sentido de me opor ao que fosse o saber convencional nos vários períodos. Era, em vez disso, o resultado de minhas experiências de pesquisa em novos campos, onde a “teoria” não bastava. Agora é interessante descobrir que esse desenvolvimento posterior já estava anunciado nesse velho livro meu, escrito em meu período mais “teórico”.

O livro hoje reeditado não sofreu nenhuma revisão. Em especial, a mudança posterior em minhas idéias sobre o problema do valor, mencionada acima, não exerceu nenhuma influência nesse sentido. Se me é lícito dar outros conselhos a um leitor que queira aprofundar-se em meu raciocínio, que não despreze as notas de rodapé — muitas vezes elas contêm uma exposição mais completa de meus argumentos.

Para elucidar melhor o ambiente na área de economia na Suécia, na época em que este livro foi concebido e escrito, e que mais tarde influenciou tudo o que nós, que então éramos jovens, fizemos na vida, acrescentei como apêndice um “Post Scriptum” de *Value in Social Theory* e o obituário de Cassel, escrito por mim quando ele morreu, em 1945. Devo dizer que jamais terei tempo para escrever minhas memórias e que, portanto, talvez seja desculpado por este longo prefácio e pelos Apêndices.

Gunnar Myrdal

Instituto de Estudos Econômicos Internacionais
Universidade de Estocolmo
Estocolmo, agosto de 1971

CAPÍTULO I

Política e Economia Política

A função da ciência econômica é observar e descrever a realidade social empírica, analisar e explicar as relações de causa e efeito entre os fatos econômicos. Nosso objetivo científico é adquirir um conhecimento satisfatoriamente adequado do mundo em que vivemos, que nos habilite a prever acontecimentos futuros e, a partir daí, tomar cuidados e satisfazer racionalmente nossos desejos. Contudo, estabelecer quais deveriam ser os nossos temores e desejos situa-se fora do domínio da ciência. Numerosos tipos de sociedade vêm à luz à medida que observamos a história remota em diferentes regiões e culturas. Por isso, uma importante etapa de nossa análise é criar e estudar sociedades imaginárias de muitas espécies, construir modelos teóricos baseados em suposições abstratas. Mas a asserção de que um estado da sociedade, real ou imaginário, é politicamente preferível a outro não pode nunca ser inferida dos resultados do trabalho científico.

No entanto, isso não significa que os resultados da pesquisa econômica não possuam nenhuma importância para a formação de opiniões políticas. Tais opiniões se relacionam com a real situação da sociedade. Elas comportam desejos e planos para a preservação dessa situação, ou sua modificação de várias maneiras e direções. Destarte, qualquer discussão política subentende determinadas convicções a respeito de fatos e as relações causais entre eles. Os problemas econômicos têm lugar importante na controvérsia política, e os argumentos econômicos são constantemente empregados. Contrastando com os elementos de juízos de valor que também estão presentes nas opiniões políticas, esses argumentos são passíveis de crítica objetiva e podem, por análise científica, ser demonstrados como verdadeiros ou falsos. E todos eles, sem exceção, precisam de suplementação.

Ao determinar esse alicerce para a opinião política, a ciência não transpõe suas fronteiras. Logicamente, não são considerados juízos de valor de qualquer espécie. Contudo, o fato de que os juízos de valor

com certeza desempenham, psicologicamente, um papel na formação de nossas noções sobre a realidade é mais uma razão para insistir na crítica eminentemente científica. O matiz emocional de nossa imagem da realidade é o que os cientistas chamam de uma “fonte subjetiva de erro”, a qual se converte em preconceito.

Quem duvida de que a discussão política deveria ser mais racional nesse sentido? Submetendo à crítica imparcial os argumentos que em uma polêmica política se referem aos fatos e às relações causais entre eles, a ciência econômica pode oferecer uma importante contribuição na esfera política. Frequentemente ou não, as opiniões políticas antagônicas advêm não tanto de juízos de valor divergentes a respeito do melhor estado futuro possível da sociedade e da política necessária para atingi-lo, mas das convicções subjetivamente matizadas e, por isso mesmo, deturpadas a propósito das condições sociais reais.

Ademais, às vezes é perfeitamente possível fazer previsões científicas sobre a probabilidade de alcançar um determinado objetivo político lançando mão de certos meios. É também muito importante que não seja feita vista grossa aos efeitos subsidiários produzidos por uma determinada medida política. No fluxo social, qualquer fenômeno é de alguma forma ligado a outro fenômeno. As relações causais envolvidas estão tão enganosamente entrelaçadas, são tão difíceis de ser notadas diretamente, que às vezes aparecem na análise científica como algo completamente diferente do que pareciam ser. Assim, uma atitude política que parece perfeitamente justificada se os efeitos indiretos são desprezados amiúde se revela absurda do ponto de vista dos mesmos juízos de valor políticos quando *todos* os seus efeitos econômicos são levados em consideração.

A política é uma arte limitada pelo *real* e pelo *possível*, e justamente por essa razão pode recorrer à ajuda da ciência econômica. O político pode esperar que o economista explique a situação real e apresente os efeitos de diferentes maneiras possíveis de ação a respeito da mesma situação inicial. Mas o cientista não deve se aventurar além disso. Se pretende ir além, necessita de outra série de premissas que não está à disposição da ciência: um juízo de valor para orientá-lo na escolha dos efeitos que são politicamente desejáveis e os meios possíveis para completá-los.

A avaliação epistemológica aqui sugerida não é, com certeza, peculiar do autor. Ao contrário, ela representa o que tem realmente sido a opinião oficial na teoria econômica durante quase um século. No quinto dos seus brilhantes ensaios “Sobre a Definição da Economia Política e Sobre o Método de Investigação a Ela Adequado”², escrito

2 *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy*. 1844.

em sua juventude, John Stuart Mill procura restringir o objeto da ciência econômica ao estudo do concreto e do provável. Senior argumentara com veemência em favor da mesma opinião na sua preleção inaugural³ ao assumir a cátedra de Economia, recém-criada em Oxford, e jamais se cansou de insistir na mesma tese em seus trabalhos posteriores.⁴ Declarou ele claramente que “as conclusões dos economistas, quaisquer que fossem sua generalidade e verdade, não o autorizavam a adicionar uma única sílaba de conselho”.⁵

Cairnes, o último dos grandes autores clássicos, colocou a questão com mais vigor ainda.⁶ O objetivo da Economia Política, disse Cairnes, visa

“não a alcançar resultados tangíveis, não a provar qualquer tese definitiva, não a defender qualquer plano político, mas simplesmente a esclarecer, a revelar leis da natureza, a dizer-nos que fenômenos são encontrados juntos, que efeitos resultarão de tais causas”.⁷

Ele defendia a opinião de que, em sua relação com a política, a Economia é neutra, e conseqüentemente não está acorrentada a este ou àquele entre os vários “esquemas sociais concorrentes”. É neutra da mesma forma que o estudo de mecânica é imparcial em relação aos métodos alternativos de construção de estradas de ferro, ou da mesma forma que a química é neutra perante as diversas obras sanitárias. O escritor que não grava esses princípios de maneira indelével na mente

“trabalha sob a constante tentação de divagar a partir das idéias que são estritamente adequadas ao seu assunto para cair em considerações de equidade e conveniência... Em lugar de dirigir-se ao problema, na conformidade da lei que estabelece que certos fatos resultam de certos princípios, passa a explicar como a existência dos fatos em questão está relacionada ao bem-estar social e à equidade natural; e em geral consegue iludir-se com a idéia de que resolveu um problema econômico, quando, na verdade, apenas defendeu, ou se convenceu de ter defendido, um arranjo social”.⁸

3 *An Introductory Lecture on Political Economy*. 1826.

4 Artigo “Political Economy” in: *Encyclopaedia Metropolitana*. 1836; apareceu separadamente numa segunda edição, em 1850. Também: *Four Introductory Lectures on Political Economy*, 1852; e *Industrial Efficiency and Social Economy*. Nova York, ed. Levy, 1928.

5 *Political Economy*. 6ª ed. 1872, p. 3.

6 *The Character and Logical Method of Political Economy*. 1857; *Essays in Political Economy, Theoretical and Applied*. 1873; e *Some Leading Principles Of Political Economy, Newly Expounded*. 1874.

7 *The Character and Logical Method of Political Economy*. 3ª ed. 1888, p. 34.

8 *Op. cit.*, p. 32.

Opiniões análogas são apresentadas por Bagehot,⁹ Sidgwick,¹⁰ John Neville Keynes,¹¹ e outros autores. Formulada de várias maneiras, encontramos a mesma atitude nos compêndios habitualmente utilizados em Economia, inclusive naqueles mais populares. Na verdade, essa atitude demonstra uma honesta ambição comum a todos os economistas: o desejo de ver os seus trabalhos reconhecidos como uma verdadeira ciência.

Lamentavelmente, o fato de que os economistas parecem, em geral, estar de acordo no que concerne às limitações da Economia Política como ciência, longe de esclarecer a questão, leva apenas a uma nova dúvida. Sabemos que ao longo do século passado os economistas, falando em nome de sua ciência, estiveram emitindo opiniões a respeito daquilo que consideravam ser socialmente necessário. E então puseram-se a calcular, *imediatamente, baseando-se em suas descobertas científicas*, o curso de ação que é economicamente “desejável” ou “correto”, e também se opuseram a certas políticas com a alegação de que sua realização diminuiria o “bem-estar” geral ou implicaria “desprezar” (ou até “infringir”) leis econômicas. Mesmo quando a reivindicação não é claramente expressa, as conclusões subentendem, sem sombra de dúvida, a idéia de que a análise econômica é capaz de produzir leis no sentido de *normas*, e não apenas leis no sentido de *repetições demonstráveis e regularidades de fatos reais e possíveis*.

Desse modo, a teoria da “livre-concorrência” não tem a pretensão de ser apenas uma explicação científica do curso que as relações econômicas tomariam sob certas hipóteses específicas. Simultaneamente, constitui uma espécie de prova de que essas condições hipotéticas resultariam num máximo de “renda total”, ou na maior possível “satisfação das necessidades” na sociedade em geral. Destarte, a “livre-concorrência”, em bases lógicas e reais, transforma-se em mais do que uma série de suposições abstratas, usadas como instrumento na análise teórica das relações causais de fatos. Converte-se em um *desideratum* político. De forma semelhante, os movimentos de capital e a distribuição de mão-de-obra entre distritos ou países têm sido discutidos do ponto de vista do “bem comum”, do “bem-estar geral” ou da “economia mundial”. Formularam-se teorias para estabelecer o “ótimo de população”. Foram também modelados os princípios para a “correta”, “justa” ou “equitativa” distribuição da tributação. A teoria das finanças públicas,

9 *The Postulates of English Political Economy in Economic Studies*. ed. póstuma, ed. Hutton, 1879. Citamos da 2ª edição, de 1895. Bagehot sustenta: “Mas o objetivo dessa ciência é muito mais humilde; ela diz que tais e quais forças produzem tais e quais efeitos, e pára aí. Não expressa julgamento moral sobre nenhum deles; deixa para uma ciência mais elevada, e ainda mais difícil, a incumbência de definir o que devia e o que não devia ser” (p. 27).

10 *Principles of Political Economy*. 1883.

11 *Scope and Method of Political Economy*. 1891.

na verdade, é ainda apresentada como um corpo de doutrinas que estabelece o sistema de tributação que *deveríamos* impor.

Selecionamos exemplos tirados dessa escola de Economia que continuará a ser nossa principal preocupação neste livro. Mas a escola histórica alemã tentou da mesma maneira modelar um objetivo de política social. A crítica lançada por essa escola tendo como alvo os economistas da tradição clássica era dirigida contra a sua maneira abstrata de raciocinar *a priori* e contra as atitudes normativas específicas adotadas pelos autores clássicos, mais do que contra o estabelecimento de normas *per se*. Isso se aplica também aos partidários da escola institucionalista moderna, nos Estados Unidos. Aqueles autores retomaram as críticas feitas pela escola histórica. Criticam quase tudo na herança clássica, salvo o ponto de aproximação normativo básico. Sem serem muito claros a respeito disso, são de tal forma dominados pelo conceito de bem-estar geral quanto os autores clássicos.

Existe uma clara discordância entre os princípios da pesquisa em Economia e a sua prática. Por um lado, acentua-se que a ciência econômica somente observa a vida social e analisa o que se pode esperar que aconteça em diferentes circunstâncias, e que ela jamais pretende concluir aquilo que os fatos devem ser. Por outro lado, todo economista tira na prática tais inferências. E as várias teorias econômicas específicas são, na maior parte do tempo, arranjadas com o objetivo mesmo de as tirar. O resultado são os preceitos políticos de natureza supostamente científica e objetiva. Seria como se as expressões “observações” e “fatos” não possuíssem o mesmo significado em Economia como possuem na terminologia científica de outras áreas. Os economistas parecem ter acesso a *uma esfera de valores que são igualmente objetivos e observáveis*. Talvez estivéssemos enganados quando falamos de princípios epistemológicos que podem jactar-se de cem anos de contínuo reconhecimento. É possível que somente as palavras sejam iguais, enquanto seu significado é diferente.

Qual *seria* então o significado dessas proclamações da possibilidade de que a ciência econômica possa chegar a conclusões políticas? Se acreditarmos que existe uma esfera objetiva de valores dentro do limite dos fenômenos observáveis, por que então devem os autores quebrar a cabeça para acentuar que a única preocupação da ciência é a observação e a explicação do mundo concreto ou realmente possível, e que está além de seu poder estabelecer preceitos políticos? Se realmente existem coisas tais como os valores cientificamente verificáveis, por que não deve a ciência dar ao averiguador uma percepção objetiva daquilo que é economicamente desejável?

É óbvio que a situação exige uma análise conceptual. O único método adequado compreende o levantamento do desenvolvimento histórico das idéias em foco, passo a passo, desde seu início. Tentaremos

fazer isso mais adiante, em nossa análise das doutrinas específicas. No momento, tentaremos traçar somente uma perspectiva geral.

Os fisiocratas e Adam Smith partilham a honra de haver imaginado a teoria econômica como um sistema logicamente coerente de relações causais. O objetivo inicial de sua análise era o “estado natural”: um modelo ideal (*Idealtyp*) da sociedade de fato existente e ao mesmo tempo uma definição da sociedade que eles sustentavam *deveria* existir. Por causa dessa identificação, a formulação das regras normativas era para eles o objetivo principal da análise teórica. Isso esclarece o motivo pelo qual não procuraram estabelecer nenhum limite entre a sua ciência e a política racional.

Afirma-se que a análise de Ricardo resultou em um progresso no sentido de um conceito mais moderno da ciência econômica. Defendia ele a idéia de que o primordial problema em Economia é determinar as leis que regulam a distribuição da renda.¹² Mesmo assim, a teoria de Ricardo também era fundamentalmente baseada na filosofia da lei natural. É verdade que a utilização, por Ricardo, do termo “lei natural”, comparada com o sentido que Adam Smith dava a semelhantes conceitos, é mais aparentada com o significado na qual é empregado nas Ciências Naturais e menos com as noções de teleologia normativa. Essa mudança de ênfase já é evidente nos trabalhos dos autores franceses que seguiram os fisiocratas: Garnier, Canard e, principalmente, J.-B. Say. É bem conhecido que Ricardo havia estudado esses autores e também que se inspirara neles, principalmente em consequência do conselho de James Mill, que, com suas leituras mais amplas e sua capacidade mais atilada de analisar os princípios contidos nas questões filosóficas, tornou-se nessa área mestre de seu amigo mais velho, embora fosse seu discípulo em teoria econômica.

O desapeço que essa geração pioneira dos economistas clássicos mostrou pelo problema de separar a ciência econômica da política em lugar alguma é mais evidente do que no capítulo de introdução do admirável *Elements of Political Economy*, de James Mill.¹³ O autor tentou demonstrar que Economia Política é, para o Estado, o que a economia doméstica é para a família. Quem quer que controle a economia de sua família é obrigado a ajustar a oferta e a procura de produtos e serviços que não podem ser obtidos livre de custos. De acordo com James Mill, a Economia Política é a arte de obter o mesmo resultado no âmbito maior de uma economia nacional. Mas essa é apenas uma versão alterada da famosa declaração de Adam Smith.

Apesar disso, Ricardo foi responsável por uma profunda transformação na teoria da relação entre a ciência e a política, embora isso

12 *Principles of Political Economy and Taxation*. 1817, ed. Gonner, 1903; prefácio de Ricardo para a 1ª edição, p. 1.

13 1821, p. 1 *et seqs.*

não fosse tanto um esforço intencional, mas sim o resultado incidental de sua maneira de raciocinar. Ricardo esforçou-se mais que os seus predecessores para definir as premissas que limitavam sua análise. Além disso, sua análise era muito mais abstrata. Como ele trabalhava com uma série de premissas abstratas claramente definidas, tornou-se necessário para os seus sucessores distinguir entre os dois ramos da Economia, isto é, a “ciência” e a “arte”, termos que mais ou menos correspondem às concepções alemãs de ciência “teórica” e “prática”. Nossas anteriores citações de Senior, John Stuart Mill, Cairnes, Baggehot etc., objetivam ser válidas somente no que se refere à ciência econômica teórica. A distinção foi em princípio sugerida por J.-B. Say, cuja corrente de pensamento foi retomada, na Alemanha, por Rau.¹⁴ Na Inglaterra, a idéia foi levada mais adiante por Senior e John Stuart Mill em trabalhos aos quais já aludimos.

É de suma importância entender o exato significado dessa distinção, e, talvez ainda mais, *por que* ela foi estabelecida. Depois de Ricardo e até a reação empreendida sob o patrocínio da escola histórica, a teoria econômica era em geral concebida como um artifício extremamente abstrato. É verdade que Malthus e Tooke, para mencionar apenas dois, se interessaram pelos estudos estatísticos e históricos e que seus trabalhos nesse terreno foram também minuciosos e extensos. Mas, justamente por esse motivo, considerou-se que tais realizações não pertenciam à escola de Ricardo. Sustentava-se que o método apropriado à teoria econômica precisava ser dedutivo e *a priori*. Todos os seus teoremas podiam ser extraídos por processo lógico de um pequeno número de postulados ou axiomas. Desse modo Senior reconheceu apenas quatro. Embora constituíssem a força da teoria, também lhe restringiam a significação. Malthus (e muitos autores depois dele) deve ter levado esse método em consideração quando observou que a Economia é uma ciência de “tendências” que, em um determinado caso, podiam ser compensadas por outras não consideradas na teoria.

Em seu quinto ensaio, John Stuart Mill aperfeiçoou essa teoria do método; mais tarde, definiu-a com maior precisão no Livro Sexto de seu *System of Logic*, no qual trata das “Ciências Morais”. Os princípios do método de Senior eram essencialmente os mesmos. As diferenças entre os dois escritores eram principalmente formais. John Stuart Mill e mais tarde Cairnes, ambos mais versados em Filosofia do que Senior, foram veementes em acentuar que a teoria econômica é uma “ciência hipotética”. Supunha-se que a verdade de qualquer dedução depende da adequação das suposições. Senior, por outro lado, salientava que as hipóteses não precisam ser arbitrariamente escolhidas. Em vez disso, generalizações válidas deviam ser formuladas com

14 *Lehrbuch der politischen Ökonomie*. Heidelberg, 1836/37.

base na realidade empírica.¹⁵ Senior acreditava que as suas quatro hipóteses eram generalizações que se ajustavam à realidade quase à perfeição.

Excetuando-se essa diferença de realce, todos eles concordavam plenamente sobre a inconveniência de tirar conclusões precipitadas da teoria abstrata. Na verdade, advertiam contra esse perigo em termos categóricos. Todavia, a razão por que exigiam prudência em matéria de política era apenas porque à Economia Política como ciência teórica e abstrata faltavam alguns dos *elementos empíricos* indispensáveis às conclusões políticas diretas.¹⁶

De acordo com a opinião geral, Mill também declarou que a “ciência” pode ser diferenciada da “arte” quase da mesma maneira pela qual a compreensão o pode ser da vontade, ou o modo indicativo do imperativo. O primeiro lida com os fatos e o segundo, com os preceitos.¹⁷ Mas deveria se lembrar que a quintessência da filosofia utilitarista moral, que naquela época constituía a base do pensamento econômico, era a convicção de que a vontade pode e deve ser igualmente racional, inclusive no que se refere à finalidade objetivada.¹⁸

Conseqüentemente, a questão que estava em discussão não era o estabelecimento de uma linha demarcatória entre a ciência e a não-ciência. Naquela época e naquele círculo específico, as premissas para essa distinção estavam completamente ausentes. O ponto em questão era a delimitação de dois tipos de ciência. O estudo cuidadoso dos textos irá corroborar essa interpretação. E note-se que essa concepção foi conservada no trabalho de autores clássicos e neoclássicos posteriores. Conserva-se, ainda hoje, nos textos da maioria dos autores da grande tradição teórica.

Em outros termos, a diferença não era de princípio. Era ditada

15 Compare-se SENIOR. *Four Introductory Lectures*. 1852, p. 57 et seqs. et.

16 "... A ciência da Economia Política pode ser dividida em duas ramificações — a teórica e a prática. A primeira, ou ramo teórico, aquela que explica a natureza, a produção e a distribuição da riqueza, verificar-se-á basear-se sobre algumas poucas proposições gerais, que são o resultado de observação, ou consciência, e que quase todo homem, tão logo as ouve, admite-as como familiares aos seus pensamentos ou, ao menos, como pertencentes ao seu prévio conhecimento... O ramo prático da ciência, aquele cujo papel é afirmar que instituições são mais favoráveis à riqueza, é um estudo bem mais difícil. Muitas de suas premissas se baseiam nas mesmas evidências das do primeiro ramo, pois elas são conclusões dele: mas há outras que dependem da indução de numerosos fenômenos, de difícil enumeração e dos quais a seqüência real muitas vezes difere sensivelmente da aparente." SENIOR. *An Introductory Lecture on Political Economy*, p. 6 et seqs. Compare-se SENIOR. *Political Economy*, 1850 (6ª ed., 1872, p. 124.)

17 Mill escreve: "A ciência é uma coleção de *verdades*; a arte, um corpo de *regras*, ou orientações para conduta. A linguagem da ciência é 'isto é' ou 'isto não é'; 'isto acontece' ou 'isto não acontece'. A linguagem da arte é 'faça isto', 'evite aquilo'. A ciência toma conhecimento de um *fenômeno* e se esforça por descobrir sua lei; a arte se propõe um fim e procura meios para realizá-lo". *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy*. 1844 (citado da 3ª ed., 1877, p. 124).

18 É digno de nota que Bentham, o mais importante representante dos primeiros utilitaristas, faz a mesma distinção entre "ciência" e "arte".

exclusivamente pela conveniência. E o fato de que esta fosse a única motivação foi algumas vezes claramente manifestado.¹⁹

Dessa forma, era considerado igualmente natural e desejável que os economistas políticos deviam aventurar-se além da linha de demarcação. A única ressalva era que então eles não mais estavam praticando a teoria econômica no sentido rigoroso, mas se tornavam porta-vozes da superimposta ciência da “filosofia moral”. Do jeito em que as coisas se encontravam, essa extensão de suas tarefas não era especificamente exigente. A filosofia social objetiva do utilitarismo, da qual a ciência econômica foi simplesmente uma das elaborações específicas, era do mesmo modo fácil de notar e prontamente acessível.

Como conseqüência, quando, mais tarde, John Stuart Mill enfrentou uma tarefa mais ampla, precisou apenas acrescentar ao título de seu livro uma frase a fim de tornar claro que ele estava operando dentro de um campo mais vasto que o da pura teoria econômica.²⁰ Para Sidgwick, todo o problema da demarcação estava reduzido a uma questão de classificação. O estudante familiarizado com os seus *Principles of Political Economy*, ou, melhor ainda, com os seus *Elements of Politics*, saberá que o autor não achava impossível discutir questões políticas e decidir a respeito delas de um ponto de vista científico — ou, como diz ele mesmo, “de um ponto de vista puramente econômico ou utilitarista”. É apenas difícil entender por que Sidgwick e muitos outros autores fizeram tamanho alarde a respeito de um problema relativamente insignificante de classificação.

Além do mais, não devemos esquecer que a teoria econômica passou a preocupar-se cada vez mais com problemas concretos. Isso foi devido, em parte, à crítica dirigida contra os textos clássicos pelos economistas das escolas histórica e institucionalista; em parte foi o resultado do fato de haver-se tornado acessível, de fontes particulares e públicas, um volume cada vez maior de material estatístico e histórico, que foi sendo coligido e analisado. Dos últimos anos de vida de John Stuart Mill para a frente, e especialmente depois de Cairnes, Bagehot e Jevons, a maioria dos economistas se esforçou para tornar as suas

19 "O problema de saber se a Economia Política deve ser considerada uma ciência positiva, ou uma ciência normativa, ou uma arte, ou uma combinação das duas, é até certo ponto uma questão apenas de nomenclatura e classificação." KEYNES, J. N. *Scope and Method of Political Economy*, 1891 (citado da 3ª ed., 1904, p. 35). A verdadeira questão é "se ela será sistematicamente combinada com investigações éticas e práticas, ou se será estudada no primeiro caso independentemente. A última dessas alternativas é preferida sob fundamentos de conveniência científica. Nosso trabalho será mais completo e as nossas conclusões teóricas e práticas, da mesma forma, serão mais dignas de confiança se nos contentarmos em fazer uma coisa de cada vez". *Op. cit.*, p. 47. Keynes está aqui apenas fazendo o sumário dos resultados obtidos pelos autores clássicos na sua discussão dessa questão.

20 *Principles of Political Economy, with some of their Applications to Social Philosophy*. 1848; cit. da ed. Ashley, 1920.

teorias mais concretas. Marshall passou a ser o principal proponente dessa aspiração.

De acordo com o que demonstramos, a separação entre “ciência” e “arte” era considerada resultado necessário da abstração euclidiana da teoria clássica. A teoria do conhecimento familiar aos economistas nunca estabelecera uma clara diferenciação entre fatos e idéias. Sugestões ocasionais no sentido de que os valores não podem ser objetivamente determinados não eram explicitadas com muita convicção e conflitavam com a teoria básica. Por conseguinte, verificou-se que o sistema de pensamento baseado na autoridade clássica, que de alguma maneira ainda era considerado válido, não tinha bases consistentes.

Mesmo assim, os economistas continuaram a repetir em suas introduções as frases convencionais a respeito da natureza não-política da Economia Política. Mas é evidente que isso era, em geral, feito mais como um cumprimento polido a uma venerável tradição e como uma advertência a propósito da familiaridade do autor com as sutilezas filosóficas. Os autores em questão não podiam, de bom senso, atribuir grande importância a velhas frases estagnadas, especialmente quando se tratava de casos específicos de pesquisa teórica, os quais não eram mais atacados à maneira *a priori* da escola clássica, porém completamente impregnados da pesquisa puramente empírica, e com frequência analisados por meio dela.

Lamentavelmente, a natureza cada vez mais empírica do estudo de problemas especiais teve como resultado a diminuição do interesse pelas questões fundamentais de métodos e princípios, o que tornou mais fácil a permanência de contradições lógicas. Dessa forma, encontramos um teórico como Pigou apresentando a tese de que a Economia é uma ciência positiva interessada nas coisas como elas são e não uma ciência normativa preocupada com as coisas como elas deveriam ser — e mesmo assim, concomitantemente, dedicando uma parte não desprezível de seu trabalho ao problema de calcular racionalmente que modo de ação política é o melhor possível de um ponto de vista econômico e utilitarista.²¹ Para dar outro exemplo: todo o objetivo de J. B. Clark pode ser resumido como uma tentativa de provar a tese de que, supondo-se a livre-concorrência, a formação de preços atenderá as necessidades de equanimidade, visto que a renda de cada pessoa deve, em consequência, corresponder ao valor de sua contribuição produtiva para a sociedade. Também Clark enfrentou a tarefa de realçar o fato de que a ciência econômica como tal nada tinha a ver com a questão da relativa justiça ou injustiça das instituições, leis e costumes existentes. A mesma atitude manifesta-se na maioria dos teóricos neoclássicos.

Contudo, esse engano foi repellido por constantes críticas. O emi-

21 *Economics of Welfare*. 1920, p. 5.

nente economista holandês Pierson efetuou uma análise dessa questão que pode ser considerada irrefutável se concordarmos com suas premissas. O verdadeiro intuito de Pierson era ver-se totalmente livre daquelas diferenciações. Sustentava ele que a mais antiga definição de Economia como sendo a ciência que estabelece as regras que os homens devem observar, se quiserem assegurar seu progresso material, não estava, afinal de contas, tão longe do alvo.²² Ao defender essa definição, Pierson não apenas se alinhou com os mais antigos autores clássicos, e muitos de seus discípulos jamais fizeram a distinção; também justificou o que era a prática de todos os outros teóricos. Ele mesmo compreendeu e acentuou isso. Sua preocupação era obter que uma prática comum e generalizada fosse reconhecida como um método científico aceitável.

Pierson achava que o caráter supostamente “científico” da Economia advém do hábito de apresentar imperativos lógicos como indicativos gramaticais. O imperativo está implícito em tais indicativos como “algo é útil” ou “algo é prejudicial”. Indagou ele se pode ter alguma significação real o fato de a conclusão prática de um estudo tomar a forma de uma conclusão no sentido de que o protecionismo seja prejudicial, ou de uma recomendação no sentido da recusa de medidas protecionistas. Nenhum autor, alegava ele, nunca explicou os efeitos econômicos de vários sistemas monetários, estruturas agrárias, métodos agrícolas, ou princípios de comércio exterior, sem transformar os seus resultados em preceitos para conduta política. E por que não, já que esses preceitos não podem ser nada mais do que uma recapitulação das suas ilações científicas?²³

Fazendo uma concessão à lógica, Pierson admitiu que todas as idéias a respeito daquilo que deveria ser possuem um sentido condicional. Os imperativos políticos que são insinuados pela afirmação de que um certo método de ação aumenta o bem-estar material são, com certeza, válidos somente se supormos que nós realmente desejamos bem-estar material. Pierson admitiu também que é possível considerar outros objetivos sociais para a ação política. Mas o limite que ele es-

22 *Principles of Economics*. 1902/12, trad. do holandês. A fonte desta e da citação seguinte consta da introdução de Pierson.

23 Continua Pierson: “Ter esquecido isso é o principal erro daqueles cujas opiniões estamos agora refutando. A Economia, dizem eles, ensina-nos *o que é*: a Economia Política, *o que deveria ser feito*. O que deveria ser feito? É evidente que os chamados preceitos de economistas jamais podem ir além de algo como o seguinte: presumindo que o Estado está preparado para considerar seu princípio orientador o bem-estar material do povo, ele deve adotar este ou aquele método de ação. Mas nenhuma atitude dessa espécie pode ser justificada sem invocar alguma lei econômica geral, e demonstrar como essa lei irá operar em determinadas circunstâncias. Tudo dependerá do argumento, e todo o resto será de importância secundária. Uma vez que, por exemplo, tenha sido provado que uma restrição à liberdade de comércio é prejudicial à riqueza, acrescenta pouco ao valor da prova concluir com uma advertência ao legislador no sentido de que, se ele deseja salvaguardar interesses materiais, deve adotar princípios do livre-câmbio”. *Op. cit.*, p. 5.

tabeleceu entre o “econômico” e o “social” não é um limite entre a ciência e a política. É, principalmente, como ele mesmo enfatizou, uma fronteira entre *duas ciências políticas*. Ademais, a fronteira é fluida — mais fluida do que o próprio Pierson julgava. Contudo, considerada com base em suas próprias premissas, sua crítica estava correta. É impossível traçar uma linha teórica entre a Economia e a Política pela forma e com a significação tão acentuadas pela maioria dos economistas em suas discussões metodológicas. Insistir sobre tal fronteira seria, quando muito, inútil pedantismo. É compreensível que os economistas prefiram afirmações positivas e o emprego de pontos de exclamação. Mas se não temos outros fundamentos para chamar nosso trabalho de científico, poderíamos deixar o caso de lado como um exemplo de fraudulento esnobismo. Pierson estava simplesmente apresentando o protesto do senso comum de muitos economistas — tanto atuais como precursores — contra a combinação da opinião de que a Economia é uma ciência genuinamente positiva com a tentativa de estabelecer normas para a Economia Política.

O raciocínio de Pierson é incontestável, mas suas premissas são indefensáveis. Se de fato fôssemos conhecedores de uma gama de valores sociais que é acessível à pesquisa, nossa ciência seria capaz de fornecer aos políticos normas objetivas de Economia Política, e os economistas não teriam por que ocultar esse promissor estado de coisas defendendo o contrário. Se pudéssemos realmente estabelecer cientificamente as condições exigidas para um ótimo de população, se pudéssemos determinar os princípios para estabelecer uma justa distribuição dos encargos tributários, se pudéssemos formular as condições para o máximo de utilidade social resultante da produção e das trocas, se isso e muitas outras coisas estivessem ao nosso alcance, então nossa ciência seria normativa. Mas são precisamente perguntas como essas que não podemos responder. Uma incompreensão desse ponto fundamental de epistemologia explica a maior parte dessa incerteza em matéria de princípios que ainda tende a solapar a base da ciência econômica. Não devemos fazer as pazes com as meias medidas. A certeza de que é possível alcançar um acordo satisfatório nessa questão é apenas uma forma de auto-sugestão.

Essa causa de erro no acesso ao estudo da realidade social contamina a lógica e invalida a análise. Devia-se admitir, no entanto, que, como resultado dos esforços de várias gerações de economistas para encontrar normas de política econômica, desenvolveu-se e aperfeiçoou-se um núcleo de teoria positiva. É verdade, conforme observou Menger, que a Economia foi criada e alimentada por letrados que às vezes se davam ao lazer de refletir sobre suas próprias pesquisas e submetê-las à análise lógica. Contudo, no presente estado da Economia, talvez não seja desperdício de tempo atravessar o antigo terreno e

procurar reavaliar a questão fundamental. Hoje, acumulamos enorme quantidade de elementos empíricos e numerosíssimas análises teóricas, enquanto fazemos apenas uma idéia muito vaga da verdadeira significação do nosso conhecimento e da melhor maneira de explorá-lo com o objetivo de enfrentarmos os enormes problemas políticos que agora ocorrem cada vez maiores.

Max Weber, o grande erudito que contribuiu em numerosos campos de pesquisa social, foi também um dos primeiros a acentuar com energia o princípio de que a Economia, se quiser ser científica, deve ser conservada *wertfrei*, isto é, livre de juízos de valor.²⁴ A crítica fundamental de Weber é transcendental e alicerçada na moderna lógica alemã. Suas opiniões são expostas principalmente em seu comentário crítico a respeito das concepções marxistas da história e da sociedade, e a respeito da escola alemã dos economistas sócio-políticos. Como resultado dos esforços de Schmoller, Schäffle e Wagner, essa escola havia se tornado normativa, com uma tendência a favor das reformas. Com o passar do tempo ela também se tornara doutrinária, apesar de esse destino a ter ameaçado desde o começo.

Não é de estranhar que Weber jamais tenha passado a uma crítica da especulação política da teoria econômica clássica e da neoclássica. A elaboração de teorias econômicas não era estimulada na Alemanha de seu tempo. Na verdade, isso continuava a ser considerado apenas remotamente interessante até dias bem próximos de nós, quando se deu um novo surto de pesquisa teórica; esse ressurgir de interesse deveu-se à influência do *Theoretische Sozialökonomie*, de Cassel, publicado no fim da Grande Guerra. Ademais, Weber era mais um sociólogo e historiador do que um teórico econômico.

Na Suécia, Axel Hägerström, à sombra de fundamentos filosóficos gerais, tem criticado a ciência social normativa. Seu interesse dirige-se para as noções normativas e teleológicas, originariamente fundamentadas na magia primitiva, que ainda aparecem na moderna jurisprudência. Contudo, a tese principal de Hägerström abrange uma órbita muito mais ampla. Não existem valores no sentido objetivo, mas somente estimativas subjetivas. Estas devem ser diferenciadas das percepções de realidade. Essa idéia constitui o ponto de vista central da atual análise crítica da teoria econômica.

Nos capítulos seguintes, nosso objetivo será o de criticar as dou-

24 Suas principais contribuições nesse terreno são as seguintes: *Die Objektivität Sozialwissenschaftlicher und Sozialpolitischer Erkenntnis* (1904) e *Wissenschaft als Beruf* (1919). Os dois trabalhos foram reeditados, junto com outros, na miscelânea publicada depois de sua morte: *Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre*, Tübingen, 1923. Parte dos seus trabalhos foi traduzida para o inglês. Ver "Science as a Vocation" no livro *From Max Weber: Essays of Sociology*, traduzido por H. H. Gerth e C. Wright Mills, Londres, 1947, p. 129: *Methodology of the Social Sciences*. Glencoe, Illinois. Em um ponto, embora não importante, Weber parece hesitar em extrair todas as conseqüências de sua abordagem crítica do problema do valor; ver cap. VIII, p. 232 *et seqs.*

trinas econômico-políticas no corpo do pensamento econômico que herdamos, baseando-nos em suas próprias premissas. A tese geral de que a ciência econômica, para ser científica, deve abster-se de estabelecer normas políticas foi aceita pelos mais importantes economistas durante cerca de cem anos e é hoje um lugar-comum. Mas a plena significação desse postulado parece não ser percebida de um modo geral e as doutrinas políticas ainda estão conosco. Foram em princípio formuladas por homens que acreditavam em sua objetividade e que tentaram prová-las cientificamente. Hoje em dia, alguns economistas são igualmente explícitos no seu emprego de métodos normativos. Com maior frequência, porém, as normas são suprimidas e aparecem apenas implicitamente nas recomendações políticas específicas apresentadas como resultado de análises econômicas. Isso não é, evidentemente, um progresso em metodologia científica. Devemos, por conseguinte, sondar com maior profundidade e atacar de dentro o sistema normativo e teleológico do pensamento econômico. A solidez de uma teoria deve ser experimentada com base em suas próprias premissas. Somente uma crítica que é imanente nesse sentido pode ter poder de convicção. Devemos tornar clara, e em seguida explicar minuciosamente, a longa cadeia de premissas e inferências que se encontram sob as fórmulas correntemente aceitas da Economia Política.

Até aqui, traçamos as linhas gerais da evolução histórica que as idéias a respeito dos objetivos e limitações da ciência econômica sofreram a partir dos primeiros autores clássicos. Como introdução, devemos ajuntar algumas observações gerais sobre as doutrinas econômicas em si.

Elas não apresentam plena homogeneidade, mas evidenciam significativas diferenças de conteúdo. O grau de uniformidade que, apesar disso, prevalece e que facilita o tratamento sistemático deve-se em grande parte à herança comum das filosofias morais da lei natural e do utilitarismo a partir dos quais a especulação econômica se dividiu.

O primeiro alicerce sobre o qual um sistema de teoria econômica foi construído foi a filosofia da lei natural. A troca, mais tarde, da filosofia da lei natural pela do utilitarismo não ocorreu de repente e não provocou uma revolução. Foi um processo gradual de expansão e reforço da antiga base. É esta, ao menos, a interpretação sugerida pela evolução da teoria econômica. Primeiro, a distância lógica entre as últimas premissas normativas e as conclusões políticas aumentou pela inserção de etapas adicionais. Segundo, a atenção dirige-se a essas etapas adicionais — estes são os elementos utilitários acrescentados —, ao passo que as premissas definitivas — que são ainda as noções apriorísticas da lei natural — se mantiveram na sombra. Bentham atacou o raciocínio circular em todos os argumentos baseados na lei natural, de acordo com o qual algo é “correto” porque é “natural”, ou às vezes mais simplesmente porque é “correto”. Contudo, o resultado

de seus esforços foi apenas, conforme mostraremos, aumentar o diâmetro do círculo lógico.

As doutrinas econômicas receberam o seu objetivo normativo, suas principais categorias de pensamento e seus métodos de prova da filosofia da lei natural e do utilitarismo. Alguma latitude de movimento, e daí conclusões políticas divergentes, tornaram-se possíveis através de certos defeitos de lógica no raciocínio normativo contidos nesses dois sistemas filosóficos. Os sofismas lógicos são inevitáveis quando a teoria econômica tenta a proeza logicamente impossível de chegar a conclusões políticas sem premissas políticas. Dentro da latitude que o raciocínio normativo permite, os resultados são determinados psicologicamente pelos preconceitos políticos da época, pelo ambiente social e pelas preferências do autor. A arbitrariedade implícita no método normativo dos dois sistemas filosóficos subjacentes não é conhecida pelos autores em consideração. Seu pensamento é impreciso, embora de boa fé. Suas doutrinas são o que hoje denominam-se “racionalizações”.

Ao passo, por exemplo, que muitos economistas, especialmente nos primeiros tempos, sentiram-se impelidos a demonstrar a equidade ou conveniência da distribuição vigente da renda e da riqueza, outros tentaram provar o contrário e preconizar reformas que, se efetuadas, substituiriam o sistema dominante por um mais equitativo. Nas últimas décadas os economistas tentaram com frequência contornar a questão por inteiro, pressupondo, por exemplo, a existência de uma distribuição equitativa da propriedade e da renda. Faz-se, às vezes, com que essa premissa também abranja todos os juízos de valor “não econômicos” a respeito de distribuição, método usado por aqueles que desconfiam das soluções “puramente econômicas” do problema da correta distribuição. A hipótese é formulada com o objetivo de o teórico ficar livre para estabelecer regras de troca, produção, tributação e todos os assuntos que, como ele pensa, podem ser isolados do problema da distribuição e, dessa forma, tornados independentes das premissas políticas.

Não obstante as numerosas conclusões divergentes, as teorias econômicas possuem uma unidade morfológica que é mais óbvia na teoria do *Valor*. Toda a história do pensamento econômico é marcada pela noção de que pelo recurso a operações estritamente lógicas é possível formular, baseando-se em observações empíricas, o conceito de uma espécie de “valor” que é de alguma forma mais profundo do que o simples valor de troca ou preço. Acredita-se que esse conceito deva ser o ponto de partida de toda análise econômica que de fato tenta penetrar abaixo da superfície. É também geralmente aceito que a teoria do valor possui uma significação central na construção das doutrinas econômico-políticas. De fato, a teoria do valor está sempre implícita nos resultados políticos, mesmo quando não figurou explicitamente no meio das premissas.

O conceito clássico do *Valor Real* origina-se da filosofia da lei

natural. Baseia-se no valor-trabalho e nas teorias da propriedade de Hobbes e Locke. Sob a influência da filosofia utilitarista, os autores clássicos incluíram um elemento psicológico na teoria do valor. A teoria clássica do *Valor Subjetivo*, ou teoria da utilidade marginal, era desde o início claramente psicológica. É, com efeito, apenas uma elaboração do cálculo hedonista prazer-dor de Bentham.

A moderna pesquisa psicológica abandonou por completo esse tipo de explicação do que sucede na mente humana, e com ele toda forma de aproximação da psicologia associacionista hedonista. Os partidários da teoria do valor subjetivo em Economia têm, conseqüentemente, tentado tornar o seu conceito de valor menos censurável pela eliminação do hedonismo psicológico. Essa tendência já era encontrada nos trabalhos dos primeiros proponentes da teoria da utilidade marginal, como Jevons e Walras, de certa forma também na obra de Menger, e com certeza na de Böhm-Bawerk. Lentamente, a teoria do valor subjetivo foi reduzida a uma fórmula vazia, com um mínimo absoluto de conteúdo psicológico. Valendo-se de grande engenhosidade teórica, nada mais se fez do que uma complicada formulação de uma tautologia baseada em definições circulares. O papel dessa intrincada teoria moderna do valor, como havia sido o da mais simples, precursora claramente hedonista, foi disfarçar os erros lógicos específicos que permitem a ilação de normas políticas.

Mas logo que os neoclássicos estabeleceram uma base psicológica à teoria do valor, ela se tornou puramente individualista. Por si só não permite inferências políticas. As normas, por outro lado, devem indicar o que é valioso para a sociedade como um todo. Disso decorre que a teoria subjetiva individual do valor necessita ser transformada em teoria do *Valor Social*. A expressão "valor social" é comumente evitada. Apenas algum e raro teórico é persistente o bastante para desenvolver o conceito. Contudo, é uma noção onipresente, apesar de ser expressa de muitas maneiras diferentes. *Bem-Estar Geral* é um de seus sinônimos. É igual à noção do processo econômico como uma forma coletiva de administração doméstica coletiva dos interesses da sociedade (*Volkswirtschaft*).

A semelhança entre a sociedade e a economia de uma família patriarcal já tinha sido estudada por Adam Smith. E mesmo ele estava apenas reformulando antigas convicções que haviam sido sistematizadas ao longo dos séculos XVII e XVIII, principalmente pelos camera-listas. Já tivemos a oportunidade de referir-nos a uma exposição do assunto por James Mill. Como definição de Economia teórica, a analogia com uma economia socialmente administrada foi criticada em primeiro lugar por John Stuart Mill. Em sua tentativa de estabelecer uma separação entre a Economia Política teórica e a prática, ele preferiu

iniciar com uma crítica das opiniões de seu pai sobre essa mesma questão.²⁵ Apesar disso, continuou reputando a noção de uma economia administrada socialmente no antigo sentido, válida para uma melhor compreensão da Economia prática.

As noções de uma economia administrada socialmente e a do bem-estar geral, consideradas do interesse da sociedade como um todo, algo que pode ser observado e conhecido objetivamente, receberam vida nova da teoria subjetiva do valor. Jevons, que entre todos os primeiros marginalistas expôs o assunto com maior clareza, escreveu o seguinte:

“O problema da Economia podia, na minha opinião, ser formulado desta forma: Considerada determinada população, com várias necessidades e meios de produção, possuindo certas terras e outras fontes de material, pede-se o modo de empregar o seu trabalho de forma a tirar o máximo de utilidade da produção”.²⁶

O conceito de que o processo econômico representa a economia de uma sociedade personificada que procura conseguir o máximo dos recursos disponíveis, trabalhando para um objetivo comum, manteve-se como a forma geralmente aceita de raciocínio em Economia e conduziu a elaboração e a prova de suas doutrinas políticas. Por intermédio dela será apurado que, em essência, todas essas doutrinas servem para indicar o que é mais “econômico” do ponto de vista da sociedade.

Ao longo de seu desenvolvimento, a teoria econômica foi ficando cada vez mais isolada das outras Ciências Sociais. Os resultados dessa evolução têm sido prejudiciais, em especial modo porque a pesquisa econômica se limita a tocar constantemente na Psicologia, Jurisprudência, Sociologia, Epistemologia e Filosofia.

No início, não existia isolamento. O conjunto da teoria econômica, assim como de outras Ciências Sociais, era um dos resultados da especulação filosófica na França e na Inglaterra ao longo dos séculos XVIII e XIX. Contudo, a conexão íntima entre a Economia Política e as disciplinas correlatas não se manteve. Os economistas agarravam-se com muita obstinação aos alicerces filosóficos sobre os quais sua ciência tinha sido inicialmente construída. Lá por 1870, quando a psicologia começava a tomar a sua moderna forma empírica, encontramos economistas aperfeiçoando sua teoria como uma explicação do comportamento econômico em geral. Apenas nessa última etapa devia o antigo ideal da Economia tornar-se “um cálculo de prazer e dor” de modo completo, abrangendo tudo. Se a filosofia moral dos utilitaristas continua a existir em forma razoavelmente sistemática, isto se deve ao carinho com que foi preservada na teoria econômica.

25 *Essays*. 1844 (cit. da 3ª ed., 1877, p. 123, 125 *et pas.*). Cf. os trabalhos de Senior, referidos acima.

26 *Theory of Political Economy*. 1877 (cit. da 4ª ed., 1911, p. 267).

A influência utilitarista chegou ao ponto mais alto com a introdução da teoria da utilidade marginal. Logo depois, o círculo da aceitação tácita das conclusões normativas tendeu a tornar-se novamente mais estreito. De novo a lei natural exerceu sua influência mais diretamente. Jamais extinta, a idéia da lei natural foi revivida. É encontrada especialmente nas exposições populares que exigem a compressão de argumentos. Nos trabalhos modernos que mais claramente trazem o selo da filosofia natural, o elemento utilitarista com freqüência se reduz a uma afirmação de que o estado “natural”, o “estado de equilíbrio” ou seja lá qual for a frase utilizada para ocultar a norma inserida, conduz “ao máximo de satisfação das necessidades humanas”. Com efeito, isso apenas ecoa, se não na fraseologia real, a contenção de muitos autores de Economia do século XVIII, *anteriormente* à escola utilitarista. Como era de se esperar, notamos que os mais conscienciosos teóricos lamentam esse “aguamento” da teoria econômica. Na verdade, essa recusa em aceitar a superficialidade da lei natural filosófica tem fornecido sempre um especial impulso à crença utilitarista.²⁷

Ao tentar assinalar a morfologia das doutrinas econômicas, temos de cruzar com uma circunstância cuja necessidade lógica só gradualmente se tornará aparente à medida que prossiga nossa investigação. Nos casos em que foi realizado um esforço real para apresentar uma prova minuciosa e clara de uma doutrina política específica, notaremos que essa prova regularmente toma a forma de uma dedução lógica de certos princípios abstratos que, inspecionados mais de perto, se revelam puramente formais, isto é, intrinsecamente sem significação. O dilema com que se defronta a ciência normativa é o seguinte: por amor da “objetividade” científica os princípios normativos fundamentais em jogo devem ser formulados de tal maneira que não tenham conteúdo: considerando que a eles somente pode ser dado conteúdo pela ardilosa inserção de premissas tácitas, ou seja, de estimativas concretas derivadas de outras fontes. Sugere isso uma regra metodológica para nossa crítica nos capítulos seguintes. Devemos procurar pôr à mostra os erros lógicos específicos resultantes da introdução de juízos de valor. Essas introduções são causadas pela impossibilidade lógica de extrair conclusões políticas positivas de meras premissas de fatos (junto com uma premissa de valor desprovida de conteúdo que, como resultado de sua falta de conteúdo, pode ser considerada irrefutável, ou seja, “objetiva”).

27 De acordo com Sidgwick, por exemplo, o último grande utilitarista, existem “princípios que parecem certos e evidentes por si mesmos porque são substancialmente tautológicos... Uma lição importante que a história da filosofia moral ensina é que, nesse terreno, até mesmo grandes inteligências estão sujeitas a concordar com tautologias desse tipo, às vezes ampliadas em raciocínios circulares, às vezes ocultas em conceitos obscuros, freqüentemente situadas tão próximas da superfície que, ao serem expostos, é difícil compreender como jamais puderam ser apresentados como importantes”. *Methods of Ethics*. 1874 (cit. da 6ª ed., 1901, p. 375). Nessa passagem, Sidgwick estava especificamente objetando contra certas tendências da lei natural na filosofia moral institucionalista.

A diferença entre as várias doutrinas será encontrada em grande parte numa série de graus lógicos entre as últimas premissas formais e as conclusões específicas finais. Quanto mais consciencioso o pensador, maior é essa distância.

Nos trabalhos em que a Economia Política é discutida em termos práticos adaptados a problemas concretos, observamos que os elementos das doutrinas políticas específicas são introduzidos como simples afirmações, sem os benefícios da prova que os autores em questão sentem, sem dúvida alguma, que poderiam apresentar, se exigida. E não poderíamos esperar outra coisa. As doutrinas são utilizadas aproximadamente da mesma forma que empregamos as fórmulas conhecidas para converter expressões em análise matemática, fórmulas que conhecemos pelo nome e que foram comprovadas definitivamente. Nem poderíamos contradizer a tal prática, contanto que a prova fosse realmente apresentada em outro lugar. Às vezes, o leigo que procura acompanhar um argumento tão prático não tem consciência dos elementos doutrinários que podem ser camuflados como expressões aparentemente inocentes e óbvias, ou até mesmo totalmente omitidas da seqüência do raciocínio. Precisa-se de um olho treinado para descobri-los. Eles passaram a fazer parte do método lógico empregado em Economia, da maneira em que “pensamos em termos econômicos”.

Na tentativa de explicar o conservadorismo extremo, a fidelidade aos métodos filosóficos extintos, visíveis na teoria econômica, não devemos esquecer que, desde seu início, toda a terminologia da Economia foi infiltrada por máximas da filosofia da lei natural e, em seguida, do utilitarismo. As formas lingüísticas que a tradição oferece ao teórico em Economia o enganam a cada volta de suas analogias tradicionais. Instigam-no a propor juízos de valor e regras de comportamento quando ele apenas deveria descrever e explicar sem nenhum interesse. Westergaard, o economista, historiador e estatístico dinamarquês, certa vez definiu a Economia “uma ciência em que as expressões e as metáforas geram rapidamente supostas provas”, declarando ainda que “o poder que possui a palavra de moldar pensamentos tem sido vigoroso em nossa ciência”.²⁸

A esmagadora maioria das enunciações gerais em Economia Política e nas Ciências Sociais possuem duas significações: uma no campo “do que é”, outra no campo “do que devia ser”. O termo “princípio”, por exemplo, significa por um lado “teoria” ou “hipótese ativa dentro de uma teoria”. “Teoria” significa compreensão sistemática de certas regras objetivas. Cassel, por exemplo, afirma que a teoria da formação dos preços se baseia no “princípio da escassez”, ou, ainda, ele completa seu sistema de equações simultâneas com uma série de equações que

28 *Den Aeldre Nationalökonomis Opfattelse af de Sociale Spørgsmaal*. Copenhagen, 1896. A citação no texto refere-se à teoria econômica da harmonia de interesses.

se subordinam ao título de “princípio de custos”. Mas o termo “princípio” poderia também significar um “objetivo de esforço consciente” ou “os principais meios para atingir um fim objetivado”, ou ainda “regra geral de ação. A significação dual de nossas palavras não é fortuita: é a expressão da maneira normativa-teleológica de pensar, tradicional nas Ciências Sociais, e, em verdade, programática da filosofia da lei natural em que se baseiam. O próprio método dessa filosofia é, em determinado aspecto, uma sistemática inconstância entre duas significações das palavras.

De uma perspectiva científica, praticamente a totalidade de nossas palavras estão, por esse motivo, “sobrecarregadas de valor”. Para o teórico inexperiente, o perigo de degenerar para os hábitos normativos sem declarar explicitamente suas premissas de valor é agravado pelo fato de que a mesma coisa acontece habitualmente no raciocínio popular. Sem ter consciência do processo lógico, ele tende a proteger o “princípio” como norma, por sua objetividade com um elemento de teoria. Desse modo, a norma adquire um ar de estar alicerçada na “natureza das coisas”. É exatamente esse o raciocínio circular inerente à filosofia da lei natural.

Existem outras expressões de dupla significação, como, por exemplo, “produtividade”, “equilíbrio”, “balanço”, “ajustamento” etc. A inócua palavra “função” também se torna perigosa se não se declarar com que fim ou intenção a “função” é limitada. Poderia se dizer, por exemplo, que é “a função do empresário arcar com os riscos”, ou “harmonizar os fatores de produção”, ou “dirigir a produção”. Todas elas são figuras tecnológicas de linguagem por si mesmas tão inocentes quanto as que enfeitam os manuais de Biologia, nos quais se explica que a função do coração é trabalhar como uma bomba do sistema sangüíneo. Mas em Economia, como sabemos, é tão fácil começar assim: “Como recompensa pelo cumprimento dessa função, ele obtém um lucro”, e em seguida ir além e considerar o fato de que o empresário preenche uma “função” como se representasse uma espécie de justificativa para o lucro que recebe.

Numa linguagem figurada, poderíamos também dizer que o preço preenche a “função” de restringir a procura e estimular a oferta, propiciando dessa maneira equilíbrio ao mercado. Tal escolha de fraseologia poderia ser justificada com fundamentos estilísticos, uma vez que ela acrescenta um toque vivo à exposição. Mas com a metáfora, “função” está associada à antiga idéia de que no equilíbrio o preço é o “correto” e que “os fatores de produção são colocados no maior número de usos econômicos”. Estamos então bem entranhados no pensamento normativo-teleológico. A formulação não é somente falsa, mas, falando com rigor, sem significação. E o assunto não pode ser corrigido pelo acréscimo do novo postulado de que a formulação se aplica apenas “do ponto de vista da avaliação reinante no mercado” ou “na sociedade”. Visto

que não existe tal “avaliação” (no singular) no mercado ou na sociedade. Existem tantas avaliações quanto existem pessoas empenhadas na troca. As avaliações são determinadas parcialmente pela posição econômica em que cada indivíduo se encontra. Mas essa situação, por seu lado, é governada pelo curso de todo o processo de formação dos preços e é parcialmente determinada pelas próprias avaliações. Ademais, cientificamente falando, as avaliações como tais são incomensuráveis. A introdução disfarçada de um juízo de valor social uniforme para explicação dos fenômenos econômicos oculta todas essas dificuldades e impossibilidades.

Até aqui não fizemos referência aos conceitos diretamente normativos que ocupam lugar de destaque na teoria econômica. Convém que estes sejam eliminados em conjunto, pois dificilmente podem ser tornados úteis para a análise econômica, não importando como modifiquemos nossas definições. Estou me referindo a expressões como: *utilidade*; *valor*, em sentidos diferentes de valor de troca; *custos subjetivos* ou *reais*; *bem-estar*; *utilidade social*; *renda nacional real*, no sentido de quantidades de utilidade subjetiva somadas para formar uma soma social total; *sacrifício social mínimo*; *economia*, orientada para um fim social (*Volkswirtschaft*); e várias outras, para não falar de expressões como o que é *econômico*, *correto*, *natural*, *equitativo* etc.

Não devemos passar levemente por alto essa questão de terminologia. As palavras possuem uma significação peculiar nas Ciências Sociais. Representam estruturas envoltas de idéias metafísicas que estão firmemente enraizadas em nossa tradição de pensamento. Desenvolveram-se dentro dessa tradição e foram moldados por ela. A tradição é ao mesmo tempo persistente e elástica.

Se a indefinição das premissas filosóficas finais é tolerada, torna-se possível livrar-se de um crítico fazendo-lhe as mais generosas concessões em matéria de princípio, enquanto ao mesmo tempo não se muda coisa alguma em substância e prática. No máximo, poderíamos eliminar umas poucas formulações especialmente fáceis de derrubar.

Por mera familiaridade e reputação estabelecida, os métodos teológicos e normativos implícitos adquiriram o caráter de evidência imediata. O estudante de Economia é ensinado a “pensar em termos econômicos”. Isso significa principalmente — ou assim nos disseram repetidas vezes — que devemos cultivar a capacidade de ver e compreender fenômenos econômicos, rapidamente e com exatidão, a uma luz específica, isto é, observá-los de um ponto de vista particular e classificá-los de acordo com certas categorias teóricas. A escolha real do ponto de vista e de categoria dependerá da aproximação epistemológica subjacente. Uma vez que se tenha adquirido o hábito de pensar dentro dos limites de um sistema normativo herdado, que oferece a segurança de um “caminho conhecido”, torna-se difícil desviar-se e analisar o sistema de fora, da mesma forma como é difícil, para criaturas

com vidas bidimensionais na superfície de uma esfera — para citar o famoso exemplo de Einstein —, suspeitar da existência de uma terceira dimensão.

A tendência é fechar os olhos às premissas nas quais se baseia o sistema. Os resultados parecem ser independentes de todas as hipóteses extracientíficas. Na verdade, parecem ser científicas. Por isso, a convicção, comumente proclamada hoje em dia, de que os argumentos fundamentais da filosofia social poderiam ser ultrapassados com segurança e que o economista poderia proclamar a independência de sua ciência das premissas políticas mesmo quando, na verdade, ele se arrisca a cruzar a fronteira, penetrando na especulação política. À medida que a teoria econômica se tornou mais sutil e complexa, à medida que ela absorveu um número cada vez maior de elementos experimentais, à medida que se adaptou a condições sociais de complexidade sempre crescentes — em suma, à medida que sua reputação se robusteceu pelo uso, pela verificação empírica e pelas aplicações coroadas de êxito —, ficou mais fácil desprezar aquelas especulações, ancoradas na filosofia social, que historicamente constituíam e logicamente ainda constituem a base de muitas de suas conclusões. Tal atitude havia sido com certeza mais difícil no tempo em que os pioneiros de nossa ciência começavam a traçar o mapa das fronteiras da teoria econômica.

CAPÍTULO II

O Pano de Fundo Ideológico

A fim de se compreender a origem e a significação das doutrinas políticas que invadiram a teoria da Economia Política, é essencial lembrar que essa teoria, assim como outros “sistemas” políticos e utopias, originou-se da filosofia da lei natural, e se desenvolveu sob a poderosa influência da filosofia social utilitarista. Essas duas fundamentais influências sobre a teoria econômica foram bastante semelhantes. Na verdade, o utilitarismo pode ser considerado um fruto inglês da filosofia da lei natural. Na medida em que existem divergências, elas são típicas das diferenças gerais entre o pensamento inglês e o europeu continental.

Tornou-se lugar-comum dizer que os pensadores continentais são mais inclinados à utilização de abstrações. Preferem escolher como premissas idéias gerais que julgam originar-se diretamente da razão. Supõe-se que esses conceitos são evidentes por si mesmos porque são “naturais”; supõe-se que resultam necessariamente das leis do pensamento; que são inatos; que são corolários das hipóteses de um livre-arbítrio, de um universo racional, de uma criação e preservação da Divindade etc. Existem muitas maneiras de apresentar essa filosofia social *a priori*, mas as diferenças não são importantes para o nosso objetivo.

Por outro lado, o pensamento britânico, desde Bacon, tem sido em sua maior parte empírico. Exatamente como os empiristas ingleses procuram originar todo conhecimento da experiência sensorial, de igual modo tentam construir um sistema de ética social em idêntica base empírica. Não julgam uma conduta certa ou errada porque ela se origina de uma vontade que é boa ou má em si mesma, mas por causa de seus resultados, que eles consideram possam ser determinados objetivamente bons ou maus. O “interesse da comunidade” é apresentado como norma suprema. É interpretado como uma soma aritmética das satisfações dos indivíduos. O bem-estar é concebido como uma entidade psicológica, e assim a Psicologia se torna base da moralidade. Essa

ordem de argumento era ainda utilizada por J. S. Mill em seu *Utilitarianism*, e por Sidgwick em seu *Methods of Ethics*. Spencer também o aplicava, embora de maneira um tanto modificada, de acordo com seu conceito de evolução. De uma forma ou de outra, ela ainda aparece nas versões mais atualizadas das filosofias britânica e norte-americana. Contudo, é evidente que uma tal origem empírica da ética social deve ser falha. Um estudo da realidade empírica jamais pode conduzir a uma penetração no *summum bonum*, isto é, a um julgamento de valor social que seja objetivamente verdadeiro. Em uma ou outra ocasião, os empiristas utilitários devem ter recorrido aos “altos princípios” *a priori* que eles atacam com tanta veemência.

É significativo que somente aos poucos os utilitaristas foram se tornando conscientes do conflito que mantinham com a filosofia da lei natural. O rompimento só ficou em evidência com Bentham, que não foi o criador do utilitarismo como sistema filosófico. Sua contribuição foi principalmente a oposição que fez às doutrinas da lei natural. Para Bentham, todo o debate sobre os “direitos naturais” era um descomedimento. Ele atacou com energia as duas declarações contemporâneas de direitos humanos: a *Declaração da Independência* de 1776 e a *Declaração dos Direitos do Homem* de 1789. São elas, disse ele, obras metafísicas, “*o ne plus ultra* da metafísica. Sejam os artigos o que forem, eu os classifico em três categorias: 1. Do Ininteligível; 2. Do Falso; 3. De uma mistura de ambos”.²⁹ As especulações dessa natureza, disse ele, são quando muito tautológicas: uma vez que tão solenes declarações são sempre feitas com a intenção de significar alguma coisa, elas também são falsas. A forma de raciocínio de Bentham era, na moderna terminologia econômica, pragmático-institucionalista ou funcionalista. Na opinião dele, as instituições não podem ser apenas justificadas em virtude de sua existência, nem ser defendidas apenas sob o fundamento de que são ordenadas pela “natureza das coisas”.

Seguindo Hume, Bentham fez distinção entre as “entidades reais” e as “entidades fictícias” na vida social, e atacou a tendência de confundir ficções com realidades. “Obrigações, direitos e expressões semelhantes” designam, declarou ele, essas entidades fictícias. São apenas metáforas. A declaração de que alguém é “obrigado” a fazer alguma coisa significa nada mais do que isto: se ele preferir não fazê-la, certas condições conhecidas provocarão sanções que em última análise causarão dor. Termos como “dever” e “obrigação” contêm uma ficção que corresponde a uma antecipação de prazer e dor nas realidades do mundo. É essa a base do sistema de Bentham:

“A natureza colocou a humanidade sob o domínio de dois senhores soberanos — o *prazer* e a *dor*. Somente a eles cabe indicar

29 BENTHAM. *Collected Works*. Ed. Gowing. v. X, pp. 214-215.

o que deveríamos fazer, como também determinar o que deveremos fazer”.³⁰

Com essas majestosas e citadíssimas palavras Bentham inicia sua *Introduction to the Principles of Morals and Legislation*.

Contudo, nota-se que a distinção não é tão fundamental quanto Bentham nos teria feito acreditar. O utilitarismo, da mesma forma que qualquer outro sistema de ética social positiva com pretensão à objetividade, é semelhante à filosofia da lei natural no que diz respeito a fornecer uma base para normas políticas objetivas, isto é, direitos e deveres morais dos quais as condições políticas ideais podem ser deduzidas e, como consequência, a ordem social existente cientificamente criticada. Segundo o modo de ver dessas normas objetivas, pode-se determinar se as instituições são justas ou, utilizando a expressão gasta, se elas atendem ao interesse da comunidade. Bentham tinha pleno convencimento de que a política deveria ser uma espécie de Aritmética utilitarista, e que se podia sempre estabelecer a norma de ação adequada por operações puramente lógicas e matemáticas. Em verdade, esse era o interesse primordial de Bentham. Ele era acima de tudo um reformador social apaixonado e apenas em segundo lugar um pensador especulativo. É característico o haver-se referido com condescendência a essas estranhas pessoas que meditam sobre “se esta mesa existe fora delas, ou se não existe absolutamente”. Ele pensava haver contornado esse problema por completo.

Os filósofos da lei natural e do utilitarismo procuraram da mesma forma chegar a regras práticas de conduta por meio da especulação teórica, e por esse motivo, da mesma forma, careceram de um sentido de relatividade histórica. A filosofia da lei natural não possuía esse sentido devido à sua base e origem racionalistas. Mas por que os utilitaristas? Em conformidade com seu programa, o cálculo da utilidade social deve ser repetido sucessivamente de maneira a levar em consideração as condições sociais sempre mutáveis. Os utilitaristas enfatizaram essa diferença quando confrontaram sua própria filosofia com a da escola da lei natural. Apesar disso, jamais foram além de trocar de leve essa parte de seu programa. Isso aconteceu principalmente por causa das dificuldades lógicas que encontraram toda vez que se depararam com o problema de calcular realmente a utilidade social. Mergulhavam em suas antiquadas noções de lei natural ou na pura arbitrariedade; pois não apenas os “direitos” e “deveres” mas também o “interesse comum da comunidade” e o “bem-estar geral” são entidades fictícias. Outro motivo devido ao qual os utilitaristas jamais puseram em execução o seu programa foi a sua firme crença na universal e eterna uniformidade da natureza humana. Tinham adquirido essa cren-

30 *Introduction to the Principles of Morals and Legislation*, p. 1.

ça da filosofia da lei natural do século XVIII e nunca mais a abandonaram, apesar de que oficialmente a negassem. Foi essa crença e as máximas que se derivaram dela que forneceram à filosofia de J. S. Mill a marca inconfundível da Era do Iluminismo.

Dessa forma, os filósofos utilitaristas e os da lei natural se assemelhavam entre si não apenas porque ambos deduziam as normas éticas para as quais reivindicavam validade objetiva. Também o conteúdo de suas doutrinas, inclusive a sua forma, revelavam sua íntima afinidade. Na verdade, Paley, depois de Bentham, podia ser considerado o fundador do próprio utilitarismo. Ele tentou encontrar a solução para problemas morais por intermédio da experimentação de várias linhas de ação por sua tendência a aumentarem ou diminuir a utilidade social. No entanto, ele ainda fazia distinção entre os "direitos naturais" e os "direitos adventícios". Os primeiros são universalmente válidos, pois a sua observância aumenta a utilidade, apesar das instituições políticas e outras condições sociais que existissem na época. Que a observância dos direitos adventícios, por outro lado, aumente ou diminua a utilidade, depende dessas condições históricas até certo ponto arbitrárias. O direito à propriedade, por exemplo, é um direito natural, já que a propriedade privada é sempre útil por causa de sua tendência a estimular esforço e poupança. Por outro lado, os direitos de propriedade atualmente vigentes foram defendidos mais indiretamente por Paley, que assinalava o crescimento geral em utilidade oriundo da obediência às leis de um país. De maneira semelhante, a monogamia é um princípio de validade universal cuja observância é exigida, sempre e em todo lugar, pelo princípio geral da utilidade. Ele dimana da natureza das coisas ou, principalmente, do fato de que a Divina Providência determina que homens e mulheres deverão nascer em números aproximadamente iguais.

É certo que Bentham e em seguida os utilitaristas não mais aceitaram tais argumentos muito gerais do tipo da lei natural. No entanto, ao descerem dos princípios mais gerais para as questões correntes, argumentavam singularmente da mesma maneira que os seus precursores. Em um contexto particularmente solene, era possível surpreender utilitaristas falando do "eterno e natural direito de possuir propriedade privada", e apesar de que tais idéias raramente fossem externadas com clareza, eram freqüentemente sugeridas. A soma dos prazeres e dores para avaliar a utilidade social ou o bem-estar geral é comumente feita, ou melhor, evitada, por apropriadas hipóteses de natureza geral não diferentes das noções *a priori* da doutrina da lei natural. Essas operações não se tornam logicamente perfeitas simplesmente porque Bentham rejeitara algumas das especulações *a priori* como sendo fictícias. O único resultado prático da revolta utilitarista foi o tratamento de algum modo mais flexível dessas noções da lei natural, que não se adaptavam mais às convicções políticas e sociais

vigentes. Mas mesmo a própria escola da lei natural foi bastante generosa a esse respeito. As fórmulas abstratas podiam ser usadas para emprestar autoridade ou “naturalidade” a quase qualquer convicção ou ideal político. Na prática, os utilitaristas não modificaram radicalmente o conteúdo das normas consagradas pelo tempo, mas apenas as apresentaram sob um disfarce de certa forma diferente.

Os historiadores da jurisprudência têm sublinhado o fato de que o utilitarismo como filosofia do direito é apenas um novo pretexto para o ensino da lei natural. É parte da tese deste livro que também em Economia a contribuição direta do utilitarismo significou apenas uma mais complicada formulação das doutrinas de lei natural. Jurisprudência e Economia foram os dois ramos da teoria social mais diretamente influenciados pelo utilitarismo. Hoje em dia a Psicologia moderna rejeita a abordagem mecanicista, intelectualista e racionalista do hedonismo psicológico. Isso priva o utilitarismo de sua base empírica, golpe doloroso para uma doutrina social que, desde o começo, procurava ser empírica. Por fim, a crítica lógica trouxe à luz os sofismas que são o inevitável resultado do conflito entre os seus conceitos empíricos básicos e suas aspirações metafísicas a ser uma filosofia objetiva da moralidade.

Não se trata apenas de que nenhuma linha teórica básica pode ser traçada entre as duas principais influências sobre a teoria econômica, mas também que o seu delineamento histórico está manchado. Sua afinidade íntima é talvez mais aparente nos argumentos deísticos dos primeiros utilitaristas, em especial modo os utilitaristas teológicos Tucker, Priestley e Paley. Para eles, os padrões éticos do utilitarismo são “naturais”, ao menos no sentido de que são parte das intenções sábias e benevolentes da Divina Providência. Como se presume que essas divinas intenções são boas e racionais, podem ser descobertas sujeitando a conduta humana ao critério utilitarista: o que promove o bem-estar da sociedade? Na opinião desses primeiros utilitaristas, a conduta moral é conduta em harmonia com “a ordem natural”, “as exigências da razão” ou “a intenção divina”. O papel da filosofia moral é, conseqüentemente, “descobrir a vontade de Deus pelo estudo dos efeitos das ações humanas sobre o bem-estar geral da sociedade”. Ao refutar a sanção teológica, os utilitaristas mais tarde abriram uma brecha em seu raciocínio entre o fato empírico do prazer e da dor e o caráter obrigatório da moralidade, isto é, a doutrina da harmonia universal de interesses.

Não é este o lugar para discutir a filosofia da lei natural. Historicamente, ela remonta às especulações teológicas da Idade Média, ao renovado interesse pelas origens do direito romano e, indiretamente, à jurisprudência romana e estoíca e até certo ponto à filosofia epicurista. Em última análise, seus ancestrais são algumas idéias constantes do

pensamento pré-platônico que contêm alusões a leis objetivas, tidas tanto necessárias e racionais quanto naturais e divinas.

Ao longo do tempo, a mesma idéia adquiriu uma série de formas diferentes e foi utilizada para diferentes finalidades. Todas as espécies de utopias sociais radicais têm sido justificadas como naturais. As utopias radicais mais cor-de-rosa e as mais raivosas apologias conservadoras têm sido justificadas pelo mesmo tipo de argumentação. O que une essas opiniões divergentes não é um preconceito político idêntico, mas o método filosófico empregado. A singularidade da filosofia da lei natural não é que ela tente *extrair* leis morais da ordem natural das coisas, um “deve” de um “é”. Se isso fosse a essência da doutrina da lei natural, quase todo tipo de filosofia moral objetiva e, como vimos, o utilitarismo em particular, seria uma doutrina da lei natural. Sua singularidade reside antes na tentativa para *identificar* “é” e “deve”, o real e o obrigatório, diretamente e sem provas maçantes; ela simplesmente iguala razão e natureza. As noções da filosofia da lei natural nesse sentido influenciaram marcadamente os fisiocratas.

A abordagem fisiocrática da *ordre naturel* possui o mérito de ser a primeira tentativa de abranger a ordem econômica como um todo unificado, e incluir todas as suas manifestações num sistema logicamente coerente. É o início de uma teoria econômica geral no sentido moderno. Os antigos filósofos apenas ocasionalmente emitiram opiniões a respeito de questões econômicas. Mas seus comentários são incidentais e freqüentemente não vão além de meros lugares-comuns. Existe mais substância nos textos de alguns letrados medievais, em primeiro lugar Santo Tomás de Aquino. Contudo, a abordagem doutrinária dos filósofos sociais escolásticos e sua orientação puramente teológica os impedem de considerar os acontecimentos econômicos como causalmente interligados e de estudá-los empiricamente. Os cameralistas e os mercantilistas fazem de fato observações empíricas, mas não conseguem formular uma teoria geral.

A maior parte do sistema fisiocrático caiu no esquecimento, porém algumas de suas idéias sobreviveram e frutificaram nas modernas discussões de problemas econômicos. A seguir, chamaremos a atenção para a relação entre essas idéias e a filosofia da lei natural na qual se baseia a doutrina dos fisiocratas.

Em primeiro lugar temos a natureza teleológica de suas especulações teóricas. Como verdadeiros representantes de seu século, estavam eles mais interessados em reformar o mundo do que em descrevê-lo e explicá-lo. Concederam que o sistema “natural” (*ordre naturel*) que postulavam não coincide com o sistema vigente (*ordre positif*), mas proclamavam que o primeiro contém o código de regras para a política econômica que pode ser inferida da natureza das coisas. Supunham serem essas regras imediatamente evidentes por causa da sua racionalidade. Sendo “naturais”, elas também são “reais”: constituem o “ver-

dadeiro” ou o “real”, dos quais a realidade acidental, presente, é distinguida pelo seu componente “não-natural”. Por isso essas regras também são imutáveis e universalmente válidas.

Do conceito de uma “ordem natural” e sua identificação de juízo de valor e fato nasceu a doutrina do *laissez-faire*, que se imaginou tornar-se imediatamente clara por um estudo da natureza da vida econômica: afirmou-se ser ela ao mesmo tempo uma “lei” científica e um postulado político. Resultou de suas premissas que suas máximas não exigiam nenhuma prova. Os fisiocratas fizeram pouco mais do que parafrasear sua hipótese; mas isso certamente não deprecia o mérito de sua crítica ao mercantilismo.

No entanto, é interessante observar que os fisiocratas, assim como os seus sucessores utilitaristas, em última análise, basearam sua doutrina de livre-câmbio e *laissez-faire* na suposição de que os homens objetivam servir os seus próprios interesses. Quesnay deu a essa idéia o selo hedonista que mais tarde se tornou tão importante para a teoria econômica: todo o comportamento do homem é naturalmente dirigido no sentido de conseguir o máximo de satisfação ou o mínimo de sacrifício. Passa a argumentar que o Estado não devia interferir com o indivíduo na sua procura da felicidade. A felicidade da comunidade será maximizada permitindo-se a cada um exercer a sua vontade livremente dentro dos “limites naturais”, pois se presumia que os interesses de diferentes indivíduos se encontravam em harmonia natural. Enquanto não se criam obstáculos, cada qual, agindo com egoísmo, promove a felicidade de todos. Dessa maneira, os interesses individuais são aproveitados para servir aos interesses de todos. Mercier de la Rivière era o mais expressivo expoente dessa doutrina da harmonia de interesses que estava destinada a desempenhar papel tão importante na Economia.

Com certeza, o princípio do *laissez-faire* não se limita à Economia Política. Considera-se que o Estado ideal deve ser o Estado de justiça (*Rechtsstaat*), e a arte de governar é a arte de abster-se tanto quanto possível de governar. Porém, em seu conjunto, as leis naturais não precisam ser promulgadas, por serem elas também as leis da natureza. Essa identificação é característica da filosofia da lei natural. Deixemos as coisas tomarem o seu curso, limitemo-nos à proteção da vida, das necessidades do corpo, do espírito e da propriedade, e as leis naturais serão obedecidas automaticamente. O preconceito conservador do sistema dos fisiocratas adveio de sua aceitação da distribuição dominante da propriedade como, em conjunto, “natural”. Mas esse preconceito não era essencial ao método da lei natural. Os fisiocratas se diferenciavam de outros conservadores, e mais tarde dos socialistas de Rousseau e dos anarquistas, principalmente por sua interpretação do que constitui a “ordem natural”, em especial modo no que diz respeito à propriedade.

O conceito do “contrato social”, cujo papel é de tão grande im-

portância na filosofia da lei natural, parece ter sido pouco relevante para os fisiocratas, que chegaram até mesmo a se opor claramente a ele. Contudo, uma análise mais apurada revela que ele era uma das suas hipóteses implícitas. Eles não se opunham especificamente à idéia do contrato social em si mesma com as conseqüências revolucionárias acentuadas pelos radicais. De acordo com o que veremos no capítulo VII, a idéia do contrato social, seja como fato histórico, seja como ficção, influenciou decisivamente a teoria das finanças públicas. Dessa forma, o corpo normativo de doutrinas na teoria da tributação, conhecido como o princípio da vantagem, ou lucro, ou juro, está enraizado na noção que o século XVIII possuía de uma relação contratual entre os cidadãos no Estado. Os utilitaristas e os teóricos modernos do valor acrescentaram somente uma terminologia mais erudita e uma casuística mais complexa.

Apesar de seus preconceitos normativos, o sistema dos fisiocratas representou um significativo progresso no desenvolvimento da teoria econômica positiva. Poderíamos indagar por que justamente os fisiocratas, entre as numerosas escolas contemporâneas, deviam tornar-se os fundadores da teoria econômica. É provável que tenha sido por causa de suas idéias conservadoras sobre a distribuição da propriedade privada. O sistema fisiocrata era cientificamente mais precioso do que o de seus rivais radicais contemporâneos, que estavam da mesma forma imbuídos da filosofia da lei natural, porque suas conseqüências eram menos revolucionárias e porque estava propenso a defender a ordem social vigente. Da mesma maneira que todos os seus contemporâneos, os fisiocratas tentaram interpretar a “ordem natural” da sociedade humana. Porém, diferentemente das escolas mais radicais de pensamento, consideravam a ordem existente uma aproximação razoavelmente íntima daquele ideal de ordem natural. Ela só precisava ser libertada dos grilhões da intervenção governamental. Dessa forma, sua análise se aplicava a uma ordem social que era apropriada às condições econômicas existentes, isto é, a ordem que existiria se todas as “intervenções” fossem removidas. Felizmente para os fisiocratas, aconteceu que o seu ideal político representava uma abstração teórica que provou ser útil no lidar com os problemas de Economia positiva. Em certas etapas de nossa análise, somos obrigados a adotar essa abstração com tranqüilidade, independentemente de nossas opiniões a respeito de sua conveniência política. Os sistemas utópicos radicais que surgiram do mesmo conceito da lei natural, mas que exigiam transformações sociais mais fundamentais para alcançar a “ordem natural”, comportaram-se menos bem na história do pensamento econômico porque suas recomendações políticas fornecem abstrações metodológicas menos adequadas. Dessa forma, o conservantismo beneficiou-se com seu “realismo”.

Apesar de os fisiocratas aplicarem a noção de que as relações econômicas são governadas por leis apenas na ordem natural que escolheram estudar, eles a introduziram por esse meio pela primeira vez

no pensamento econômico. No âmbito da ordem natural, os fatos eram considerados ligados causalmente. Os interesses de indivíduos forneceram direção e coesão à vida econômica, exatamente como a força de gravitação sustenta em conjunto o sistema planetário, uma analogia que se tornou popular na época. Possivelmente inspirados no conceito do contrato social, os fisiocratas representaram o “fluxo circular” da vida econômica como uma série de trocas entre indivíduos e classes. Sua análise era rudimentar e a quase todos os respeito totalmente inadequada, mas eles transmitiram à moderna teoria a idéia básica de que os preços, custos e rendas podem ser explicados por uma análise geral do processo de trocas.

Aquilo que é verdadeiro a respeito dos fisiocratas tem sido verdadeiro em relação a outras contribuições ao longo da história do pensamento econômico. Os economistas têm repetidamente procurado comprovar certos sistemas como sendo “justos” ou “corretos”. Mas todas as tentativas dessa natureza estão fadadas ao fracasso. Porém, às vezes os subprodutos dessas tentativas têm sido cientificamente úteis e inteiramente independentes dos objetivos a que eram destinados.

No decurso do tempo, a análise fisiocrática da formação “natural” dos preços se tornou ainda mais proveitosa por a terem ligado à idéia de equilíbrio. Os próprios fisiocratas já haviam chegado à noção de que existe uma posição de equilíbrio em direção à qual as condições reais sempre tendem a mover-se. Adam Smith, muito coerentemente, identificou preço natural e preço normal. Etapas posteriores no desenvolvimento dessa doutrina foram o *équilibre général* de Walras, a teoria do preço normal de Marshall e a teoria da formação dos preços estática e atomística de J. B. Clark, como o equilíbrio virtual do processo de formação real dos preços. O conceito de equilíbrio que foi tomado das Ciências Naturais provou ser um instrumento apropriado para a elaboração de teorias engenhosas e elegantes, ainda que deixasse de tratar convenientemente do tempo e, em particular, da inércia e das perspectivas. Esse conceito tem sido sempre repleto de implicações normativas do tipo da lei natural. Seu perigo reside em que permite aos economistas escorregarem facilmente da teoria positiva para a especulação ética e política.

Os fisiocratas e, através deles, a filosofia da lei natural deram por isso um impulso inicial à teoria econômica. A partir de Adam Smith, ela tem estado sob a vigorosa e quase exclusiva influência do pensamento anglo-saxão. Entre Adam Smith e a aceitação geral da teoria da utilidade marginal, os mais notáveis colaboradores foram Ricardo, Malthus, James Mill, Senior, John Stuart Mill e Cairnes. J.-B. Say e outros economistas franceses surgidos desde Adam Smith seguiram fielmente suas pegadas. A única exceção foi o engenhoso Cournot, e ele foi completamente ignorado pelos seus contemporâneos.

Quando Jevons tirou o trabalho de Cournot do esquecimento, ficou limitado ao seu marginalismo e desprezou o fato de que ele tinha sido o primeiro a criticar as premissas de valor em Economia e que havia baseado sua análise da formação dos preços em conceitos empíricos, isto é, oferta, procura e preço.

A literatura alemã da primeira metade do século XIX foi fecunda, mas novamente foi tão fiel a Adam Smith e a seu discípulo J.-B. Say que grande parte é quase cópia das fontes. Contudo, existiram algumas importantes exceções e algumas contribuições teóricas originais. Mas os primeiros promissores esforços analíticos foram destruídos em botão pela freqüentemente justificada crítica da escola histórica. Como essa escola criticava não apenas a teoria clássica, mas também a análise abstrata como tal, ela dificilmente exerceu qualquer influência direta sobre o posterior desenvolvimento da teoria. Porém, conforme já se salientou muitas vezes, o efeito indireto de sua crítica foi muito mais importante. A partir daí, o principal interesse dos economistas alemães se baseou em descrições históricas e sociológicas bastante úteis e detalhadas. A literatura também contém, naturalmente, "teoria" de algum gênero. Os autores não podiam deixar de tirar conclusões, de fazer generalizações e de buscar explicações. Mas a sua teorização era menos valiosa do que a pesquisa histórica que realizaram. Eles generalizavam por demais apressadamente a partir de elementos estatísticos e históricos, especulavam a partir de premissas metafísicas e, no restante, enumeravam e classificavam sem cessar, nem sempre discernindo entre o importante e o não-importante, ou entre as variáveis dependentes e independentes. Depois acrescentavam algumas reflexões não bem amadurecidas a respeito do ambiente social. Até onde se pode descobrir algum ponto de vista unificador, é a apoteose do poder social ou da estrutura "orgânica" da sociedade. Em inúmeras ocasiões nos recordamos da queixa de Nietzsche no *Die fröhliche Wissenschaft*, no sentido de que as explicações místicas com freqüência passam por profundas quando, na verdade, não são sequer superficiais.

De muito maior importância para o desenvolvimento da teoria econômica foi a reação dos teóricos da utilidade marginal contra os clássicos. Dificilmente alguma idéia tem se mostrado tão fértil como a noção de que o preço é determinado à margem. Ao lado do conceito do equilíbrio, ela forma a base da moderna teoria da formação dos preços. A teoria do equilíbrio não podia ser desenvolvida convenientemente até a descoberta da análise marginal. À escola da utilidade marginal não devia ser dado todo o crédito por essa descoberta. A teoria clássica da renda havia utilizado a idéia da margem, que era então aplicada a campos muito mais amplos, e os clássicos posteriores estiveram a ponto de formar uma teoria geral marginal de oferta e produção. Mas a escola da utilidade marginal tratou o lado da procura de maneira análoga e, dessa forma, tornou possível uma teoria de

formação dos preços coerente e sistemática. A moderna análise do equilíbrio veio substituir as relações funcionais interdependentes pelas conexões causais diretas.

A análise marginal, para a qual o terreno fora dessa maneira preparado, e que havia sido parcialmente prevista pelos primeiros autores, começou ao mesmo tempo em três lugares. Houve Menger na Áustria, Walras em Lausanne e Jevons na Inglaterra. Menger fundou a escola austríaca; os discípulos de Walras foram Pareto, Fisher, Cassel e outros; e a teoria de Jevons foi elaborada sob a influência mais eclética de Marshall e de seus seguidores ingleses e norte-americanos.

A teoria da utilidade marginal pode ser considerada, para os nossos objetivos, um produto do pensamento britânico. A oposição dos marginalistas aos clássicos ingleses não era tão importante quanto eles mesmos a faziam crer. O conceito de margem, apesar de ainda vago, tinha sido familiar a Bentham e outros utilitaristas. Afinal, a teoria da utilidade marginal nada mais é do que um refinamento do hedonismo psicológico. E o hedonismo psicológico dominou o pensamento inglês do século XIX, foi elaborado cuidadosamente e incorporado à psicologia acadêmica associacionista (James Mill, Alexander Bain e outros).

Para o nosso problema, é da maior importância que a teoria econômica moderna tenha se originado na Grã-Bretanha. Isso explica sua marca utilitarista. A filosofia continental européia exerceu uma influência de pouquíssima importância sobre o desenvolvimento posterior da teoria econômica. As únicas exceções, por sinal lamentáveis, foram certos desenvolvimentos da teoria das finanças públicas, que foram dominadas pelos conceitos de Estado e de dever.

De acordo com o que vimos, o aspecto característico da filosofia moral utilitarista é a sua forte inclinação empírica, típica do pensamento britânico em geral. Os pensadores continentais europeus sempre perceberam, com maior ou menor clareza, a dificuldade epistemológica de basear a ética na experiência. Em Kant, esse ceticismo a respeito da experiência encontrou sua expressão mais amadurecida. Os ingleses, por outro lado, durante séculos dirigiram seu ceticismo contra a razão como fonte da ética. Eles tinham sido menos críticos da experiência e menos ainda de seu emprego como base para a ética do que para o conhecimento teórico.

Agora, umas poucas palavras a respeito das fases iniciais da filosofia moral britânica. Poderíamos recuar até Francis Bacon, mas os seus principais interesses apontam para outras direções, e seus trabalhos não suscitam nenhuma importante discussão. Hobbes foi muito mais decisivo nos desenvolvimentos posteriores. Ele não mantinha uma íntima relação com Bacon, mas foi profundamente influenciado pela filosofia continental européia da lei natural. Importante para o

nosso problema é o seu egoísmo ético, alicerçado em sua psicologia materialista sensorial.

No conceito de Hobbes, todos os fenômenos psicológicos são o resultado de condições corporais. Todas as ações do indivíduo são naturalmente — e deviam ser racionalmente — dirigidas para defender seus interesses, aumentar suas experiências agradáveis e diminuir as experiências dolorosas. O egoísmo filosófico de Hobbes foi o alicerce de sua teoria do Estado e da sociedade e da sua ética social.

Hobbes apresentava muitos traços um tanto quanto antibritânicos. Propenso ao paradoxo, às vezes bizarro e implacavelmente lógico, não receava desafios lógicos. Mas foi precisamente devido ao seu chocante extremismo que ele se tornou uma poderosa influência. As controvérsias que provocou contribuíram para a gradual cristalização da doutrina utilitarista. As gerações posteriores rejeitaram, em conjunto, o seu egoísmo puro ou, pelo menos, abrandaram suas sórdidas implicações sob o pretexto de harmonia de interesses. Mas elas conservaram seus fundamentos psicológicos da ética e o seu método empírico.

Com certeza, seria falso afirmar que o utilitarismo nunca dominou completamente a filosofia moral britânica. Sempre existiram intuicionistas apriorísticos. No século XVII, Cudworth, até certo ponto Henry More e outros membros da escola de Cambridge protestaram contra Hobbes e enfrentaram o empirismo com idéias platônicas, neoplatônicas e cartesianas. Mais tarde, Samuel Clarke acompanhou a mesma tradição, e outros como Cumberland, Locke, Shaftesbury, Butler, Hutcheson, Hume, Adam Smith etc. misturaram argumentos empiristas e utilitaristas com argumentos apriorísticos.

A singular hipótese da harmonia de interesses fez sua mistura de empirismo e intuicionismo logicamente aceitável. Essa construção, da qual voltaremos a falar mais adiante, tornou-se especialmente popular depois de Shaftesbury, Butler e Hutcheson. Mesmo os intuicionistas haviam utilizado vez por outra argumentos hedonistas que integravam em seus sistemas supondo uma harmonia de interesses. Por conseguinte, torna-se difícil classificar as doutrinas conforme os métodos utilizados. A questão é antes do *até que ponto*, em qualquer caso particular, um método ou outro seja usado. O ponto em questão é se se considera ser a maximização da felicidade um *resultado* de comportamento moral ou o *fundamento* para que ele seja correto. Aqui, de novo, os vários autores não eram nem coerentes nem muito claros.

Hume deu tanta importância ao componente empírico que não foi mais possível misturá-lo e confundi-lo com o intuicional. Destarte, a filosofia moral britânica se repartiu gradualmente em duas escolas. Uma contradição, em princípio latente, deu lugar à eclosão de escolas de pensamento opostas. De um lado havia os intuicionistas mais apriorísticos Price, Reid, Stewart, Whewell e outros; de outro, Tucker, Priestley, Paley e Bentham elaboraram um utilitarismo integral. Foram

acompanhados por James Mill, J. S. Mill, Sidgwick e Edgeworth e pelos expoentes da psicologia associacionista, primeiro sistematizada por James Mill sob os fundamentos de Hartley.

Ao longo dessa elaboração, existiu pouca influência continental européia sobre a filosofia moral britânica. Hobbes, é verdade, bebeu fartamente na filosofia da lei natural. Bentham sofreu a influência de Helvetius e Beccaria, Whewell de Kant, e J. S. Mill, na sua maturidade, de Comte. Coleridge, Carlyle e outros escritores românticos, históricos e metafísicos tinham lido e admirado os alemães, mas seu impacto sobre a filosofia moral inglesa foi pequeno. De forma geral, a controvérsia permaneceu insular. Os historiadores posteriores perceberam com surpresa a pequena parte desempenhada nela pelos argumentos kantianos e pelas discussões epistemológicas pós-kantianas. Essa insularidade fomentou uma coesão mais forte da filosofia moral britânica do que de outra maneira teria sido possível, e essa coesão também fortaleceu a influência do pensamento filosófico sobre outros ramos do conhecimento. Esse fato é especialmente importante para a nossa investigação.

Nossa próxima tarefa é tornar mais claras as idéias que determinaram o desenvolvimento da teoria econômica em suas fases clássica e neoclássica. Podemos deixar de lado os intuicionistas, já que os estímulos decisivos são exclusivamente utilitaristas. Podemos também desprezar a maioria das idéias apriorísticas que ocasionalmente surgem nos trabalhos dos utilitaristas. Elas são lapsos e inconsistências. É a própria forma pura de utilitarismo que foi incorporada à Economia Política. Especialmente significativo é o utilitarismo por seus mais legítimos expositores, Paley e Bentham, e mais tarde por J. S. Mill, Sidgwick e Edgeworth.

Por conseguinte, nossa primeira tarefa é examinar as idéias utilitaristas que inspiraram a investigação econômica e, principalmente, seu *método* filosófico. Pois a teoria econômica não adotou tanto os postulados singularmente morais ou filosóficos do utilitarismo, mas o seu método. As doutrinas de Economia em si mesma se tornaram a mais consistente formulação e aplicação do utilitarismo como sistema de ética social positiva. Elas lhe deram significação concreta e *conteúdo*.

Na análise seguinte, sublinharemos muitas vezes aspectos da filosofia moral utilitarista que se diferenciam dos que são comumente acentuados nas discussões éticas. Os críticos e historiadores da Filosofia têm sido propensos a prestar mais atenção a problemas que nem sempre são idênticos aos que nos ocuparão.

O ponto de partida do utilitarismo é que a conduta seria julgada moralmente conforme os seus resultados, ou, mais especificamente, conforme os seus efeitos sobre o equilíbrio da felicidade humana geral. Isso é o que resta da antiga idéia de um *bonum communionis* em oposição a um *bonum suitatis*. O *bonum communionis* é considerado

pelos utilitaristas uma soma aritmética da felicidade de todos os indivíduos. Esse conceito se relaciona com o conceito econômico de “renda nacional” como a soma de vantagens subjetivas.³¹ Muitas vezes a encontraremos numa forma ou em outra. É um popular estratagema utilitarista para deduzir conclusões políticas de análises teóricas.

Vamos supor, no interesse do argumento, que a felicidade do indivíduo seja uma quantidade psicológica explícita. Suponhamos, além disso, que fosse possível acrescentar quantidades individuais e que a maximização dessa soma é o ótimo moral e político. Terá o conceito da soma da felicidade de *todos* uma significação clara?

Em primeiro lugar é preciso notar que com o desenvolvimento do utilitarismo houve uma contínua dilatação da significação de “todos os indivíduos”. Não apenas a nação, mas a humanidade como um todo, não apenas as gerações presentes, mas as futuras foram incluídas.³² Mas esse problema não deve nos preocupar aqui porque os economistas têm declarado explicitamente se estavam interessados apenas pela nação ou se pela humanidade como um todo. Por outro lado, eles se têm inclinado a desprezar os interesses das futuras gerações. Os filósofos “orgânicos” não deixaram de salientar essa omissão.³³

31 A única diferença é que o conceito de “renda nacional” em geral despreza o lado do custo, isto é, a computação de desutilidades. Naturalmente, esse processo será ilegítimo se o conceito for utilizado como um índice de bem-estar econômico. A incoerência se deve parcialmente à tendência neoclássica de limitar seus cálculos a itens de utilidade positiva. Essa tendência, por sua vez, pode ser explicada pela oposição originária da teoria neoclássica do valor à teoria clássica, que explicou o valor essencialmente em termos de custos.

32 Isso causa certas dificuldades. O problema aparece se dermos às futuras gerações o mesmo peso que às gerações presentes, ou menos. Se às últimas, haveria um equivalente ético a uma taxa de juro positiva, isto é, um desconto a prazo. Essa opinião também corresponde mais proximamente ao método de Bentham de considerar “propinquidade” uma “dimensão” de prazer e dor. A primeira alternativa parece mais sólida em princípio e foi geralmente aceita pelos últimos utilitaristas.

33 Bentham e J. S. Mill dilataram o conceito para abranger, em seu cálculo de prazer, toda a natureza orgânica. A manipulação dessa extensão extrema da “soma total” prova mais conclusivamente não apenas que o utilitarismo se baseia num princípio *a priori*, mas também que seus limites são definidos em todas as direções por tais princípios “evidentes por si mesmos”.

Mill escreveu: “Sendo este, de conformidade com a opinião utilitarista, o objetivo da ação humana, é necessariamente, também, o padrão de moralidade; as regras e preconceitos para a conduta humana, que podem, por conseguinte, ser definidos e pela observação dos quais uma existência tal como a que foi descrita (um estado tão livre quanto possível de dor e tão cheio quanto possível de prazer) podia ser, na maior extensão possível, assegurada à humanidade; e não apenas para ela, mas, até onde a natureza das coisas admite, para toda a criação que possui sensações”. *Utilitarianism*. 1850; 2ª ed., 1864, p. 17.

Sidgwick partilhava o mesmo ponto de vista. Em seu *Methods of Ethics* (1874. 6ª ed., 1901, p. 414 *et seq.*), ele considerou corretamente qualquer limitação arbitrária e irracional, mas também indicou que qualquer formulação mais geral do critério aumenta em muito as dificuldades de realmente calcular a soma total de felicidade. As dificuldades de computar a felicidade dos seres humanos em qualquer curso de ação são bastante sérias, sem ter de levar em conta a totalidade da natureza orgânica. Até mesmo o mais ortodoxo hedonista seria obrigado a admitir que a prova para estabelecer um julgamento a respeito de qualquer curso de ação teria de ser muito limitada. Sidgwick concluiu afirmando que uma pessoa deve limitar-se à humanidade “por motivos práticos”. Porém, nesse caso, é difícil perceber por que razão um argumento que foi tão mutilado “por motivos práticos” deveria levar a

De muito maior interesse é outra ambigüidade do conceito. Vamos supor que decidimos a respeito de uma determinada população, seja de uma nação ou da humanidade como um todo. Porém, para certos fins o tamanho relevante é ainda indeterminado. Considere-se a discutidíssima questão do ótimo populacional.

A complicação lógica está precisamente na fórmula utilitarista: a maior felicidade do maior número. Esse princípio para o ideal político tem a singularidade matemática que postula a maximização simultânea de duas magnitudes que não são independentes uma da outra. Rigorosamente falando, é desprovido de significação, como Sidgwick observou em outro contexto.

O caráter de independência daquelas duas variáveis é analisada por Malthus em sua lei de população. Afirma ele que um aumento de população além do ponto crítico reduzirá o nível de felicidade. Proposição idêntica aparece na teoria da renda de Ricardo e, de maneira mais geral, na lei dos rendimentos decrescentes.

Na verdade, o importante para a solução utilitarista clássica é a soma total de felicidade, independentemente de quantos a usufruam. Essa solução corresponde ao método de Bentham de tomar o número de indivíduos como uma "dimensão" ou um "elemento" de felicidade no cálculo. Paley já afirmara que uma população maior, com uma moderada média de felicidade, é preferível a uma população menor com uma média maior de felicidade, se a soma total for maior no primeiro caso. A mesma noção está implícita no trabalho de Malthus, apesar de jamais ser claramente manifestada. Surge de forma mais clara quando ele rejeita as tentativas de alguns dos seus partidários de utilizar sua teoria como propaganda em favor do controle da natalidade.

J. S. Mill estabeleceu o ótimo de população de maneira diferente. Apesar de que em nenhum lugar esteja claramente declarado, pode-se demonstrar que o seu ideal é uma população em que a média de felicidade por indivíduo é maximizada. Essa opinião, que é mais velha

imperativos morais tão incondicionalmente válidos mesmo que o cálculo em si fosse impecável. Em verdade Edgeworth, um dos pensadores mais conscienciosos, não podia aceitar essa opinião. Ele chegou à mesma conclusão que Sidgwick, mas por um motivo diferente: "... poder-se-ia admitir que há uma diferença com relação à *capacidade para a felicidade* entre o homem e os animais menos evoluídos; e que *por conseguinte...* os interesses da criação mais inferior são desprezíveis em comparação com a humanidade, o privilégio do homem é justificado". Ele acrescenta, com enorme perspicácia, que um utilitarista que admite a conclusão prática mas rejeita a premissa da capacidade desigual para a felicidade deve apelar para um princípio *a priori* de razão. Ao chamado utilitarista deve então ser "gentilmente lembrado que sua afirmação de princípios primeiros não subordinada ao Princípio Utilitarista é exatamente o que o grande utilitarista chamou de 'ipse-dixitismo'" [etimologicamente: afirmação do que já foi dito]; estamos contra o círculo vicioso do argumento da lei natural. (*Mathematical Psychics. An Essay on the Application of Mathematics to Moral Sciences*, 1881, p. 130.) Suponha-se que não se aceita a premissa de Edgeworth como empiricamente verdadeira. Parece de fato existir um sofisma, pois ela é muito mais semelhante a um "princípio primeiro". Nesse caso, a crítica de Edgeworth poderia ser aplicada ao seu próprio argumento.

do que Mill, foi posteriormente desenvolvida por Wicksell. Na Inglaterra é atribuída a Cannam. Nos Estados Unidos, os problemas de população e, por conseguinte, a teoria de um ótimo de população, não foram muito discutidos até depois da Primeira Guerra Mundial. Os autores norte-americanos da época em geral seguiam Mill.

Os adeptos dessa doutrina tendiam a apresentá-la como evidente por si mesma ou pelo menos como profundamente enraizada no pensamento ocidental. Mas essa era uma curiosa pretensão. Significava excluir da tradição ocidental todos os primeiros utilitaristas como também Sidgwick e Edgeworth, já que Sidgwick demonstrou que uma análise rigorosa do problema leva a uma conclusão diferente. Ele definiu o máximo de felicidade e, conseqüentemente, o ótimo político como o produto matemático de um número de pessoas e de sua felicidade média.³⁴ Edgeworth considerava isso uma das mais importantes descobertas contemporâneas nas Ciências Sociais e em seguida a desenvolveu em seus livros *New and Old Methods of Ethics* e *Mathematical Psychics*.

Ao refutar a pretensão de evidência por si mesma no caso de uma definição do ótimo de população, não queremos favorecer a outra definição. As duas são da mesma forma arbitrárias. Existe um sem-número de outras maneiras possíveis de "solucionar" o problema da dupla maximização. Mas uma delas precisa ser escolhida para tornar a solução determinada. Qualquer que seja a solução escolhida, implica um princípio *a priori*, e assim é transgredido o programa empírico do utilitarismo.

Não é nossa preocupação um exame do problema da população. Mas podemos citar de passagem que, enquanto a teoria mais antiga do ótimo de população era associada com opiniões políticas conservadoras, a última formulação (média máxima de felicidade) possuía um matiz radical. Era também utilizada como um argumento em favor do controle da natalidade. Porém, de forma alguma existe uma conexão necessária entre a última definição e esta opinião política particular. Por isso, se os seus proponentes, mais tarde, diante de uma queda da taxa de natalidade, mudassem de opiniões políticas, a teoria poderia

34 "Supondo que a felicidade dos seres humanos é uma quantidade positiva, parece claro que, presumindo que a felicidade média desfrutada permanece não diminuída, o utilitarismo nos ordena a tornar o maior possível o número dos que a desfrutam. Mas se previrmos como possível que um aumento em número será acompanhado por um decréscimo na felicidade média ou vice-versa, surge um ponto que não só nunca foi formalmente notado, mas que parece ter sido olhado bastante por alto por muitos utilitaristas. Pois se aceitamos que o utilitarismo considera a felicidade como um todo um objetivo definitivo de ação, e não qualquer felicidade individual considerada um elemento do todo, resultaria que, se a população adicional desfruta em conjunto felicidade positiva, deveríamos calcular a felicidade obtida pelo número extra contra a quantidade perdida pelo restante. De maneira que, rigorosamente concebido, o ponto até o qual, dentro dos princípios utilitaristas, a população deveria ser encorajada a crescer não é aquele em que a felicidade média é a maior possível — como tem sido amiúde presumido pelos economistas políticos da escola de Malthus —, mas aquele no qual o produto formado pela multiplicação do número de pessoas vivendo dentro da quantidade de felicidade atinge o seu máximo." *Methods of Ethics*. 1874; 6ª ed., 1901, p. 415 et seq.

ser igualmente adequada para incentivar famílias mais numerosas. Como doutrina política, é totalmente flexível, sendo que, até o momento, ninguém conseguiu aplicá-la a uma situação concreta, e demonstrar qual seria o ótimo de população. Além do mais, sempre existe a definição alternativa de ótimo (por exemplo: máximo total de felicidade). É também plausível e, de acordo com ela, o ótimo de população deve com certeza ser maior do que na primeira definição (máximo médio de felicidade), por mais ignorantes que sejamos a respeito do seu tamanho exato. Poderíamos acrescentar que a teoria do ótimo de população, de John Stuart Mill em diante, é com frequência associada, pelo menos implicitamente, com a idéia de liberdade, e que dessa forma se tornou quase uma parte do liberalismo econômico. Tem sido afirmado que se todos pudessem ser educados para agir racionalmente, o ótimo de população se realizaria automaticamente; em especial, logo em seguida a que a propaganda do controle de natalidade alcançasse êxito entre a população de renda mais baixa. No entanto, essa opinião se manteve como uma vaga convicção, e uma prova rigorosa jamais foi tentada.

Nossa primeira conclusão é a seguinte: para transformar a máxima utilitarista de máxima popular em proposição sem ambigüidade que pudesse ser empregada pela teoria econômica, a significação da “soma de todos” precisaria ser esclarecida. Mesmo nessa elucidação preliminar, a ética empírica teria de recuar no que diz respeito aos dúbios “primeiros princípios”.

Em seguida iremos supor, com o intuito de evitar o naufrágio de todo o sistema, que a significação de “soma de todos” foi de algum modo determinada satisfatoriamente. Deixamos também aberta, por enquanto, a questão do significado das somas individuais de quantidades psíquicas. Analisaremos somente a operação lógica pela qual as quantidades individuais de felicidade são acrescentadas a uma soma social que vai ser maximizada.

O princípio de acordo com qual a adição se realiza é, logicamente, o de que cada um é contado como um e nenhum por mais do que um. Esse princípio

“está contido na própria significação de Utilidade, ou Princípio da Felicidade Máxima. Esse princípio é simples flexão de palavras sem significado racional, a menos que a felicidade de uma pessoa, pressuposta igual em grau (com o adequado desconto no que se refere à qualidade), seja contada por exatamente tanto quanto outra”.³⁵ E “... quantidades iguais de felicidade são igualmente desejáveis, se usufruídas pelas mesmas ou por diferentes pes-

35 *Utilitarianism*. 1850; 2ª ed., 1864, p. 92 *et seq.* A expressão entre parênteses não é precisamente uma ressalva. Se fosse, como poderia uma computação ser feita? Veja-se em Mill, abaixo, o tratamento de *prazeres* “superiores” e “inferiores”, p. 49 *et seq.*

soas... Se existe qualquer princípio anterior submetido, não pode ser outro além deste: o de que as verdades da aritmética são aplicáveis à estimativa de felicidade, como a todas as outras quantidades mensuráveis”.³⁶

Trata-se de uma linha popular de pensamento utilitarista. É também encontrada, por exemplo, na convicção de que um observador imparcial, que visualiza as situações objetivamente, não se deixando enganar para preferir a felicidade de uma pessoa à de uma outra, obrigatoriamente chegaria à conclusão utilitarista. Contudo, seria um erro considerar que isso pode fornecer uma base lógica para o utilitarismo. Ela já pressupõe que quantidades de felicidade podem ser medidas e comparadas e que o conceito de uma soma social de prazeres é logicamente possível. Na verdade, porém, ninguém é um observador desinteressado da seqüência dos fatos sociais. Todos nós possuímos nossas convicções políticas. Apenas com essas convicções podemos chegar às vezes a conclusões políticas concretas. Se procurássemos avistar as condições sociais “imparcialmente”, abstraindo-nos de nossas convicções, abandonaríamos a possibilidade de tomar decisões morais ou políticas. Tais decisões só podem brotar de um ponto de vista interessado. O “desinteresse” do observador utilitarista deve significar que um interesse particular parcial está implícito desde o começo e é de alguma maneira objetivo e imparcial. De outra maneira não poderia levar a nenhuma conclusão. Todo o conceito de “imparcialidade”, ao calcular a utilidade social, não pode ser criticado detalhadamente aqui porque, no interesse da argumentação, presumimos que o conceito da “soma total” e a noção das vantagens individuais como quantidades mensuráveis são significativas e sem ambigüidade. Ademais, se supusermos que ficou provado que a “sociedade” é necessária e incondicionalmente o sujeito do fim moral, a combinação de vantagens igualitárias resulta de processos lógicos e das máximas morais que presumimos inicialmente. A “imparcialidade” seria então desprovida de significação. Porém, como veremos, as hipóteses não são indefensáveis.

A suposição de uma soma de felicidade subentende que é possível definir uma distribuição de felicidade objetivamente correta. Os últimos utilitaristas acentuaram que a distribuição de felicidade deve ser distinguida da distribuição de meios de felicidade, isto é, da distribuição da renda e da propriedade. Porém, o segundo problema surge tão rapidamente quanto o primeiro é resolvido. A distribuição correta de felicidade é, com certeza, aquela que maximiza a soma total de felicidade. O princípio da distribuição desigual de felicidade é, por conseguinte, melhor que o da distribuição igual, se aumentar a soma total de felicidade. Portanto, o princípio da igual distribuição é secundário

36 *Op. cit.*, p. 93. nota.

ao princípio da maximização de utilidade. A igualdade utilitarista é somente um apelo no sentido da computação legítima ou eqüitativa de utilidade social, de forma que à felicidade de cada indivíduo seja dado o seu justo peso. O fato de que existem outras interpretações do princípio de igualdade, ou melhor, de eqüidade, jamais é mencionado. Contudo, se os utilitaristas recomendaram ocasionalmente a distribuição igual de felicidade e também de renda e de riqueza, isso quer dizer, como veremos no capítulo V, parcialmente uma interferência da lei da utilidade decrescente e parcialmente uma relíquia da idéia da lei natural de que todos os homens são originariamente iguais e, portanto, da mesma forma de usufruir felicidade.

Consideremos agora a hipótese das quantidades comensuráveis de felicidade individual. Os utilitaristas afirmaram que essa suposição pode ser empiricamente verificada. Como prova, recorreram a uma proposição que havia sido formulada pelos antigos gregos, e que nunca foi completamente abandonada: todo indivíduo consciente e racional age de maneira a minimizar sua dor e maximizar seu prazer. Dor e prazer precisaram então se tornar comparáveis para fins de psicologia e ética, não importando quão incomensuráveis possam ser para outros objetivos. Desse modo, a lei pode ser mais simples e consistentemente formulada da seguinte maneira: os indivíduos sempre tentam maximizar o saldo líquido de prazer. Se fosse de outra forma, a definição utilitarista do ótimo de comportamento seria ambígua, inclusive intrapessoalmente.³⁷ Porém, a comparabilidade da dor e do prazer deve ser possível não apenas *intrapessoalmente*, mas também *interpessoalmente*.

Conseqüentemente, a “felicidade” é definida como uma soma algébrica de prazeres positivos com dores negativas. Essa definição é a pedra de toque de todo o sistema. Os prazeres e as dores somente são diferentes conforme o seu sinal (positivo ou negativo), e na conformidade da famosa classificação de Bentham, que jamais foi abandonada, com a “intensidade”, a “duração”, a “certeza ou incerteza” e a “proximidade ou distância”.

As últimas quatro qualidades foram denominadas “dimensões” ou “elementos” de valor em um prazer ou numa dor. Imediatamente depois havia a “fecundidade”, isto é, sua capacidade de engendrar experiências semelhantes, sua “pureza”, isto é, a ausência de experiências conseqüentes de natureza oposta, e finalmente sua “extensão”, ou seja, o número de pessoas afetadas por ela. Falando com rigor, apenas este último caso acrescenta outra “dimensão”.

37 "A primeira e mais fundamental suposição, compreendida... na própria concepção de 'Maior Felicidade' como um objetivo de ação, é a comensurabilidade de Prazeres e Dores. Por causa disso, eu quero dizer que devemos presumir que os prazeres buscados e as dores evitadas tenham relações quantitativas determinadas entre si: pois de outra maneira não podem ser concebidos como elementos possíveis de um total que precisamos tornar tão grande quanto possível." SIDGWICK. *Methods*, p. 123.

O cálculo das experiências individuais em somas de felicidade individual, e, depois, numa soma total para a sociedade, é executado primeiro pela soma das quantidades nas várias dimensões individuais para cada indivíduo (com a devida atenção pelos sinais) e depois somando os resultados. Percebeu-se que esse método não podia ser diretamente aplicado a todo problema prático. Mas isso se devia à falta de elementos empíricos. O objetivo era coletar o maior número possível de elementos para chegar o mais próximo que se pudesse do cálculo ideal. Os utilitaristas não tinham dúvidas de que estavam lidando com quantidades psicológicas comensuráveis que podiam, ao menos em princípio, ser observadas, apesar de algumas dificuldades práticas. Qualquer dúvida a respeito disso teria prejudicado todo o seu sistema.

Investigações concernentes aos aspectos emocionais da atividade mental, que podiam ser considerados psicologia empírica num sentido moderno, são bastante raras nos trabalhos utilitaristas. O interesse psicológico foi dirigido para os problemas da associação de sensações e de idéias para formar fenômenos mais elevados e mais complexos. Essa complicada teoria de associação deu à psicologia acadêmica britânica do século XIX sua marca conceptualista e intelectualista.

A psicologia hedonista tornou-se uma premissa lógica da filosofia moral utilitarista e foi incorporada à teoria econômica na fase inicial. Mais tarde, os teóricos da utilidade marginal aperfeiçoaram o princípio hedonista com muito maior coerência do que os psicólogos profissionais o haviam feito anteriormente. A teoria econômica foi concebida como um cálculo de prazer e dor, e a teoria subjetiva do valor como a realização desse ideal. Ela significa o mais completo desenvolvimento da base psicológica do utilitarismo.

A fim de realizar uma análise mais cuidadosa do método utilitarista, deveríamos agora examinar a teoria neoclássica do valor. Essa análise será adiada até o capítulo IV, mas anteciparemos para os nossos objetivos presentes duas de suas conclusões.

Primeiro: há uma progressiva tendência da teoria subjetiva do valor para interpretar o princípio hedonista tautologicamente. Desde que nenhum elemento empírico é introduzido no argumento, ele gira em círculos. A esperança de conquistar uma base empírica por intermédio de tal acrobacia lógica é, com certeza, inútil.

Segundo: ao longo de uma cuidadosa análise do cálculo hedonista, a escola marginalista foi obrigada a admitir que as comparações de prazer e dor, de felicidade, de utilidade e de valor, mesmo sendo possíveis para uma única e mesma pessoa, são impossíveis entre pessoas. São quantidades *sui generis*, e não podem ser comparadas ou somadas. Em nenhum outro ponto existe a mesma unanimidade entre os autores da escola marginalista. Contudo, eles não estão preparados para tirar as conclusões dessa proposição verdadeira.

A dificuldade lógica de calcular quantidades individuais de felicidade em uma soma social é a chave da compreensão do argumento utilitarista da harmonia de interesses. Esse argumento foi exposto com maior clareza pelos primeiros autores, mas os modernos economistas também o usam, apesar de tacitamente, na maioria das vezes. Se fosse verdade que os interesses de indivíduos são sempre e em toda parte harmoniosos, na medida em que cada um, ao promover os seus próprios interesses, promove automaticamente os interesses de todos, não haveria necessidade de uma soma social. Não seria necessária a determinação da utilidade social. A doutrina da harmonia de interesses é uma evasão tanto da necessidade de computar a utilidade social como, em conseqüência, da nossa crítica. Contudo, o cálculo é realizado, e o máximo bem-estar social seria obtido simplesmente por uma plena realização do *laissez-faire*. Depois da nossa discussão na primeira parte deste capítulo, não é de admirar que essa discussão tenha ligações com as idéias da filosofia da lei natural. E precisamos gravar isso na mente quando tentarmos medir a extraordinária vitalidade da doutrina liberal em Economia.³⁸

Conseqüentemente, os filósofos utilitaristas sempre alimentaram um forte preconceito em favor da hipótese de harmonia social, pelo menos por causa de seu desejo de evitar dificuldades lógicas. Da mesma forma, a doutrina da livre-concorrência conseguiu apoio como resultado dessas dificuldades lógicas. Estas teriam se tornado mais ostensivas se essa doutrina não ocupasse lugar tão proeminente no sistema. Existe ainda outra razão a favor da hipótese de harmonia. Ela transpõe uma dificuldade ainda mais profundamente enraizada, por fornecer à moralidade essa objetividade que os utilitaristas pressupõem. Sua idéia central é que a conduta real e a conduta moral podem ser explicadas em termos de prazer e dor. Isso é essencialmente uma idéia do tipo da lei natural; o natural é utilizado para identificar o concreto com o ideal. Seria contradizer a premissa utilitarista presumir que alguém poderia ter agido contra seus próprios interesses a fim de agir moralmente.

Essas duas dificuldades lógicas tornam a doutrina da harmonia uma conveniente e necessária hipótese utilitarista. Numerosas tentativas foram feitas para prová-la. Em várias ocasiões, o antigo argumento sofisticado é utilizado no sentido de que esse interesse individual, como conceito subordinado, está incluído no interesse coletivo como o conceito

38 Edgeworth referiu-se à idéia de que a doutrina de harmonia torna o raciocínio utilitarista mais fácil porque afasta a necessidade de comparações interpessoais diretas e cálculos de utilidade; cf. sua "Theory of Distribution", in: *Quarterly Journal of Economics*, fevereiro de 1904, reimpressa em *Papers Relating to Political Economy*, 1925, v. I, p. 58: "Quando a concorrência não é mais o árbitro, o economista deve abandonar — se alguma vez a manteve — a posição de extremo solipsismo que Jevons... propusera" (isto é, que prazeres e dores de diferentes indivíduos, e por conseguinte, valor e utilidade subjetivos etc., são quantidades incomensuráveis). Cf. capítulo IV, adiante.

mais elevado. Elevando-se o próprio bem-estar eleva-se ao mesmo tempo o bem-estar de toda a sociedade, exatamente como um aumento da parte faz, ao mesmo tempo, crescer o todo. A possibilidade de existirem conflitos de interesses é simplesmente descartada.

Mas esse tipo de argumento era por demais transparente e tolo para ser aceito pelos filósofos ingleses, famosos por seu senso comum. Contudo, sob forma de certo modo mais sutil, ele tem sido mais persuasivo. O argumento se desenvolve da seguinte forma: vivemos em sociedade e dependemos dos serviços uns dos outros. (O mesmo argumento encontra-se na teoria da divisão do trabalho, de Adam Smith.) Esses serviços são prestados mais eficientemente se permitirmos o livre jogo do interesse pessoal. A tendência para adquirir é uma força que a Providência plantou em nossa natureza. Seus frutos contribuem para o benefício de todos, se os deixarmos agir sem interferência. Quando alguém aumenta sua renda, todos se beneficiam. Pois esse alguém só pode obter êxito oferecendo aos seus concidadãos serviços melhores e mais baratos do que os seus concorrentes; portanto, o consumo guia e dirige a produção.

Dessa forma, parece haver-se estabelecido a harmonia espontânea do interesse pessoal esclarecido. Para os economistas clássicos, esse argumento tinha um caráter quase religioso. Adam Smith deu-lhe expressão imortal nas palavras em que ele declara que o indivíduo é “conduzido por uma mão invisível para alcançar um objetivo que não fazia parte de suas intenções...”.

Sem dúvida, Mandeville foi um dos primeiros a denunciar tal ficção. No seu *Fable of the Bees, or, Private Vices, Publick Benefits*, arrasou a incompetente doutrina da harmonia no que diz respeito à filosofia moral britânica, apesar de ela ter sobrevivido em Economia. A fábula procura mostrar que o bem-estar social depende de vícios particulares, embora os indivíduos possam conseguir satisfação pessoal de suas virtudes. A prosperidade de uma nação depende dos esforços aquisitivos de seus cidadãos. Porém, o desejo de adquirir tem suas raízes em qualidades tão imorais quanto a sede de poder, a ambição, o amor ao luxo etc.

Os ingleses, que são sensíveis em matéria de moral, irritaram-se com essa exposição paradoxal. Foi objetado que as qualidades que Mandeville rotulou como “vícios” não eram intrinsecamente imorais. Ninguém demonstrou isso melhor do que Adam Smith na sua *Theory of Moral Sentiments*. Apesar disso, sentiu-se que de fato valorizamos virtudes tais como a generosidade, a abnegação, a compaixão, a justiça etc. Essas virtudes são consideradas louváveis, sem relação com os nossos interesses. Elas precisam encontrar um lugar no sistema utilitarista a fim de que sua validade objetiva não corra riscos.

Isso levou a uma distribuição entre interesses puramente egoístas e de outra natureza ou interesses sociais (ou, mais tarde, com Comte,

os interesses altruístas). O amor ao próximo sempre desempenhou seu papel na filosofia moral britânica. Bacon e Locke já tinham começado a edificar a teoria da harmonia sobre essa base, como também Cumberland e Clarke. Shaftesbury aperfeiçoou a idéia tornando-a ponto central de sua filosofia. Butler, Hutcheson, Hume e Adam Smith a adotaram, cada qual dando-lhe uma ênfase diferenciada.

A tese principal era a de que não existe uma verdadeira contradição entre os instintos sociais e o interesse próprio. Para realizar a suprema felicidade devem-se suprimir, até certo ponto, os impulsos diretamente egoístas em favor dos altruístas. Presumia-se com ingênuo otimismo que o ponto em que os impulsos egoístas se tornam prejudiciais à sociedade coincide com o ponto em que eles se tornam prejudiciais ao indivíduo.

Também os sentimentos altruístas se mostram egoístas, independentemente do interesse próprio ser ou não considerado o seu motivo não. É prudente mostrar-se consideração e ter amor pelo próximo. Se examinarmos nossos interesses conscienciosamente, verificaremos que coincidem com o interesse público. Se forem interesses esclarecidos, tenderão a maximizar o bem-estar social. Uma vez mais há a mesma fé otimista em que a sociedade é governada pelo jogo harmonioso de interesses individuais, aos quais deve ser deixado o campo livre. A realidade do "mal" não podia, certamente, ser negada. Mas acreditava-se que os maus o praticavam porque não podiam divisar os seus próprios e verdadeiros interesses, ou porque obstáculos legais impediam o livre jogo de sua natural bondade.

Essa forma de argumentação exercia atração sobre os ingleses. Versados em literatura clássica, podiam encontrar analogias de alguma maneira forçadas com o racionalismo platônico e socrático e com a doutrina estoica da virtude. A religião era ainda o melhor aliado. O cristianismo, como outras religiões, não desprezou o apoio utilitarista. O Sermão da Montanha utiliza argumentos utilitaristas sublimados. A ameaça das penas eternas e a perspectiva de recompensa à boa conduta depois da morte transformam em matéria de interesse próprio o ser bom.

Apesar de provavelmente influenciados por crenças religiosas, os filósofos britânicos geralmente procuraram provar suas proposições sem recorrer à revelação ou à eterna recompensa. A sanção religiosa foi com certeza de ajuda; encorajou um grande interesse na prática de boas ações. Mas era também perigosa. Como a sanção não era empiricamente verificável, a conduta moral não podia ser determinada cientificamente. Em fim de contas, qualquer corpo de regras morais podia tornar-se irrefutável em bases utilitaristas acrescentando-se-lhes a sanção religiosa. Os utilitaristas tentaram contornar essa dificuldade propondo uma verificação puramente empírica, isto é, psicológica, e confiaram em que o resultado receberia a sanção religiosa. Julgaram que

a psicologia associacionista fornecia a base empírica. Quando alguém perceber repetidas vezes que suas ações altruístas lhe são vantajosas, tenderá a dar-lhes um valor por si mesmas. Tradição, convenção e educação reforçarão essa tendência. Além disso, a convenção social fortalece os impulsos sociais de modo mais direto. É óbvio que as pessoas desejam que as outras se comportem virtuosamente para com elas. Por isso as ações altruístas encontram aprovação aos olhos dos nossos semelhantes, o que em si mesmo é fonte de prazer e de felicidade para o agente. Desfruta-se, também, de certa quantidade de satisfação em praticar uma ação, e evitam-se os remorsos que se seguem a uma má ação.

O aspecto peculiarmente utilitarista desses argumentos foi a tentativa para estabelecer psicologicamente a doutrina da harmonia. Porém, ao mesmo tempo, essa tentativa era perigosa, pois acentuava a distinção entre motivos egoístas e altruístas, ameaçando dessa forma contradizer as premissas psicológicas do utilitarismo.

O conceito de altruísmo transformou-se no rochedo de encontro ao qual a filosofia utilitarista naufragou. Tão logo o altruísmo foi introduzido na discussão, era-se tentado a ver o critério de conduta moral na boa vontade ou no sentimento virtuoso que move a boa vontade. Dessa forma, o utilitarismo foi abandonado; pois ele se ergue e cai pela tese de que uma ação é boa por causa de suas conseqüências, e não por causa da vontade que a motiva. Agora, porém, a vontade é considerada boa porque ela provém de um sentimento que por sua vez era explicado, por exemplo, em termos de solidariedade com o bem e o mal que ocorrem a outros. Não adianta acrescentar-se que a conduta moral promoverá o bem geral. O resultado não é mais o critério. Tal otimismo moral não é característico do utilitarismo. Faz parte de uma atitude geral para com a vida de todas as pessoas bem intencionadas. O que caracteriza o utilitarismo não é aquela crença geral na utilidade social da moralidade, mas a convicção de que há um método particular pelo qual a conduta moral pode ser deduzida objetivamente da utilidade social.

A contradição interna não surge até que a harmonia de interesses seja posta em dúvida. Uma vez mais a aspiração à coerência lógica tende a fortalecer a doutrina da harmonia. Admitida a hipótese da harmonia, a boa vontade pode também ser definida como a vontade do bem de nossos semelhantes, e é ainda possível combinar ambos os critérios de moralidade na moldura utilitarista: *ex hypothesi*, não podem entrar em conflito um com o outro. Isso esclarece a distinção, aliás curiosa, que faz Hutcheson entre bondade material e bondade formal: uma ação é boa se materialmente tende a aumentar a felicidade geral; é boa formalmente se provém de uma boa vontade. Mas tão logo quaisquer dúvidas se levantem a respeito da harmonia de interesses — e prova convincente jamais foi apresentada —, está abalado o fundamento da tentativa utilitarista de construir um sistema de ética social sobre o fato do interesse próprio esclarecido.

Conseqüentemente, não é de admirar que uma oposição à filosofia moral utilitarista surgisse na Inglaterra e mais ainda na Escócia. Onde o rompimento foi incompleto, as inconsistências internas nos trabalhos de autores individuais testemunham a mesma tendência. Muito se tem dito a respeito da falta de correspondência entre a Economia de Adam Smith e sua Filosofia Moral, em sua *Theory of Moral Sentiments*. Os filósofos alemães consideraram-no precursor de Kant.

A mesma cisão deu lugar a uma versão mais pura e mais jovem do utilitarismo. Como seria de esperar, os últimos utilitaristas eram especialmente entusiásticos em tentar provar a harmonia de interesses para proteger a objetividade de seu critério de moralidade. Os utilitaristas teológicos buscaram refúgio na sanção teológica que, como vimos, embora sempre aberta, não deixa de ser perigosa para o sistema. Apesar de Bentham mencionar a sanção teológica entre outras, não lhe deu muita importância; e, depois dele, ela perdeu toda a importância. De qualquer forma, não apresentou um substituto satisfatório.

É difícil apresentar com exatidão as opiniões de Bentham sobre a doutrina da harmonia. Ele sustentava, em princípio, que o homem não podia ser solicitado a lutar por coisa alguma que não fosse a sua própria felicidade. Ao mesmo tempo, seu objetivo político era “o maior bem-estar do maior número”. Coube então aos reformadores utilitaristas estabelecer sanções políticas, educacionais, legais e religiosas suficientemente fortes para forçar os indivíduos a procurarem o bem-estar geral.

Em sua tentativa para criar tais sanções, o reformador social deve ser guiado pela sua preocupação com o interesse público. Mas isso tem sentido somente se já é pressuposta uma harmonia geral de interesses. Só então pode ela concordar com a proposição de Bentham de que não existem diferentes juízos sociais de valor, mas somente diferentes graus de intuição. Bentham jamais acentuou especificamente a harmonia natural de interesses, seja em sua doutrina de legislação, seja na de Economia; mas ele lhe deu relevo em sua *Deontology*, postumamente publicada, que foi compilada de manuscritos e editada por um de seus discípulos. Ali, ele declara que “o vício poderia ser definido um erro de cálculo das oportunidades”. Se presumirmos que Bentham era coerente, o único objetivo das sanções do reformador social seria *fortalecer* um já existente interesse privado na ação moral. Tal reforço é com certeza necessário, já que Bentham acreditava que o povo não só é fraco como ignorante. Ele não pareceu haver tentado fazer uma prova adequada da doutrina da harmonia. Contudo, não é injusto considerá-la uma de suas premissas e, além do mais, um daqueles menosprezados “altos princípios”.

Devemos acrescentar que apenas a versão mais grosseira de utilitarismo foi incorporada à teoria econômica. O altruísmo foi abandonado em conjunto, e a harmonia de interesses se tornou a noção central. Ela é concebida em termos de interesses econômicos “puramente egoís-

tas” ou “puramente econômicos”, e de forma repetida, ao longo do século XIX, os economistas tentaram prová-la por novos caminhos e cercada de novas ressalvas.

Os utilitaristas foram atribulados pelo problema de como as diferentes “espécies” de necessidades deviam ser tratadas em seus cálculos. Este é certamente um antigo problema e parte de uma eterna controvérsia entre Ética e Economia. Pode ser debatido desde que os economistas se manifestem a respeito do que é “correto”, isto é, desde que a Economia contenha preceitos morais tácitos. A partir de Carlyle e Ruskin, os moralistas e filósofos da moral têm considerado a Economia “amoral”. Não se deram conta de que a única justificativa para o seu ataque à Economia é que ela está cheia de implicações éticas, ou seja, que ela não é “amoral”.

Nessa questão, a posição utilitarista é perfeitamente clara. Resulta de sua premissa de uma soma homogênea de utilidade, que todo juízo de valor deve entrar no cálculo como uma quantidade definida. Os primeiros utilitaristas já tinham expressado, por vezes um tanto drasticamente, a identidade qualitativa e a comensurabilidade matemática de todas as necessidades. Assim, Tucker defendeu a idéia de que a satisfação das necessidades variam em grau mas nunca em qualidade, quer prefiramos ouvir boa música, admirar alguma coisa bela, servir-nos de boa comida, agir virtuosamente ou desfrutar a satisfação de pensar. Bentham criou a famosa frase: “Sendo igual a quantidade de prazer, o gamão é tão bom quanto a poesia”. Conforme a ética psicológica, não existem motivos “maus”. O único motivo é a aspiração à felicidade.

Contudo, a idéia de que existem prazeres inferiores e superiores é tão antiga e enraizada, e tem usufruído de sanção religiosa por tanto tempo, que o método aritmético foi aceito só depois de longas discussões e com certas reservas. Essas ressalvas apareceram ao longo da discussão sobre o papel do altruísmo. A questão das diferenças qualitativas das várias necessidades afastou muitos prosélitos potenciais do utilitarismo. Isso não é de admirar, pois nela temos a objeção clássica à filosofia epicurista.

É importante observar como J. S. Mill busca superar essa dificuldade. Sua argumentação é típica da mentalidade utilitarista. Para começar, alinha-se com os epicuristas, mas com uma leve ressalva. Ele afirma que os epicuristas sempre haviam valorizados os “prazeres do intelecto, dos sentimentos, da imaginação e dos sentimentos morais” mais altamente do que os prazeres “da mera sensação”. Porém, eles tinham “colocado a superioridade dos prazeres mentais sobre os corporais, principalmente na maior permanência, segurança, gratuidade

etc. dos primeiros". Mill concorda, mas acrescenta que eles esqueceram um argumento importante, que ele denomina "o terreno mais elevado".³⁹

Então, ele passa a argumentar que se todas ou quase todas as pessoas preferem de dois prazeres um, ambos os quais experimentaram e têm capacidade para experimentar, independentemente de qualquer sentimento de obrigação moral para preferir um a outro, então esse é o prazer mais desejável. Hoje, "é fato incontroverso que aqueles que estão igualmente familiarizados" tanto com os prazeres mentais como com os corporais geralmente preferem os primeiros.⁴⁰ Ele admite que a tentação e o hábito podem levar a divergências no "correto" juízo de valor,⁴¹ dois fatores que encontraremos de novo com "distorções" na teoria da utilidade marginal.

Com a ausência de outras provas, ambos os fatores são desprezados como não-importantes. Se alguém que experimentou prazeres "mais elevados" viesse, apesar disso, a preferir os "mais baixos", então Mill afirma que essa pessoa deve ter perdido sua capacidade de desfrutar os primeiros. Compara ele a capacidade de fruir sentimentos mais nobres com "uma planta frágil, fácil de morrer não apenas por influências hostis como por mera falta de sustento".⁴² O epílogo da discussão é que o cálculo utilitarista deve assentar-se sobre o julgamento daqueles que são qualificados por um conhecimento de tipos de prazeres ou, se discordarem, sobre o julgamento da maioria (*sic*) deles.⁴³ Assim, Mill tenta provar indutivamente e com um duvidoso apelo ao processo democrático que os prazeres qualitativamente "mais elevados" são também quantitativamente maiores. Para ter sentido, deve ser esse o significado da argumentação de Mill, apesar de sua exposição não ser totalmente clara. A moralidade é de novo deduzida do verdadeiro interesse próprio. Mill sacrifica suas dúvidas inteligentes às exigências de seu método. Como observou Sidgwick, "as diferenças de qualidade que Mill e outros recomendam com insistência podiam ainda ser admitidas como campos de preferência, mas apenas até onde podem ser resolvidas em diferenças de quantidade".⁴⁴

39 *Op. cit.*, p. 11.

40 *Op. cit.*, p. 12. Esta argumentação possui uma extensa linha de ancestrais e remonta a Platão.

41 *Op. cit.*, p. 14.

42 *Op. cit.*, p. 14 *et seq.*

43 *Op. cit.*, p.15.

44 *Methods*, p. 121. A interpretação acima da opinião de Mill sobre prazeres "superiores" e "inferiores" não é comumente aceita. Sustenta-se geralmente, também segundo Sidgwick, que Mill abandonou o princípio utilitarista de insistir apenas em diferenças quantitativas de satisfações. A prova produzida é, em geral, uma sentença de Mill, que seria paradoxal para um utilitarista coerente, no sentido de que "é melhor ser uma criatura humana insatisfeita do que um porco satisfeito; é melhor ser Sócrates insatisfeito do que um tolo satisfeito. E se um tolo ou um porco são de opinião diferente", continua Mill para argumentar, "é porque eles conheciam apenas o seu próprio lado da questão. A outra parte da comparação conhece ambos os lados". (p. 14.). Parece-me que o paradoxo desaparece quando consideramos o curioso significado de "satisfação" ou "conteúdo" nesse contexto. Exatamente antes dessa

Agora chegamos à última e mais séria dificuldade. Vamos supor que o impossível é possível; que existem quantidades de utilidade, e que elas podem ser calculadas e adicionadas numa soma social. A questão, então, é a seguinte: por que definir boa vontade aquilo que tem por objetivo maximizar a quantidade de utilidade social? Por que se considera isso o ótimo político?

Nem Bentham nem Paley nem qualquer outro utilitarista se importaram com essa questão. A objetividade da moralidade utilitarista lhes parecia óbvia. Simplesmente defenderam uma origem psicológica comum da conduta real e moral. Mas essa identidade do “é” e do “deve” certamente se apóia numa proposição *a priori*. A prova empírica precisava ser abandonada precisamente quando se tornou de fundamental importância.

J. S. Mill, mais perspicaz a respeito das dificuldades epistemológicas, mostrou expressiva cautela. Observou que “as questões de fins últimos não admitem prova, na acepção comum da expressão”. Isso não o impede, como todos os outros utilitaristas, falar de provas no sentido comum, de chamar a ética utilitarista uma “ciência” ou de defender sua objetividade contra todas as outras modalidades de filosofia.

Devemos nos recordar que Mill argumenta que a única prova de que qualquer coisa seja desejável é que as pessoas realmente a desejem. A felicidade é desejável porque todos a desejam. Se a felicidade de cada um é desejável, a felicidade geral é desejável para todos.⁴⁵

Era nesse ponto que Sidgwick criticava Mill, argumentando que

“parece não existir conexão *necessária* entre a proposição [de Mill] e qualquer teoria ética: mas até o ponto em que há uma tendência natural para passar do hedonismo psicológico para o ético, a transição deve ser — pelo menos inicialmente — para a fase egoísta do último. Pois é evidente que do fato (se for um fato) de que cada um deseja realmente obter sua própria felicidade não po-

passagem, Mill nos adverte de que não identifiquemos felicidade (definida em linhas utilitaristas como presença de prazer e ausência de dor) com conteúdo. Deste último diz ele: “É indiscutível que o ser cujas capacidades de desfrute são baixas tem a maior oportunidade de tê-las plenamente satisfeitas”, o que não significa, naturalmente, que realiza a soma líquida máxima de felicidade. Ao contrário, o ser humano inteligente tem uma oportunidade de maior quantidade de felicidade por causa de seu maior conhecimento de possíveis prazeres “superiores”. Há evidência adicional inerente a essa interpretação, que não pode ser discutida aqui. Edgeworth sugere, em seu livro *New and Old Methods of Ethics*, que existe outra forma de distinguir entre prazeres superiores e inferiores sem sacrificar sua comparabilidade. Ele considera a diferença como de ordens de magnitude. Naturalmente, isso tornaria impossível uma comparação em qualquer caso individual. “... Os prazeres inferiores são relacionados aos superiores, de algum modo como as diferenciais de uma integral, incommensurável em verdade, porém capaz de ser igualada depois de soma infinita.” Se esse fosse o caso, a computação seria possível, se não individualmente, ao menos para a sociedade. Cf. *Op. cit.*, p. 26.

45 *Op. cit.*, p. 52 et seq.

demos concluir, como uma ilação óbvia e imediata, que cada um deva objetivar a felicidade de outras pessoas".⁴⁶

A totalidade da doutrina da harmonia está contida nessa transição lógica.

A própria maneira de Sidgwick tratar a ética utilitarista era bem mais cautelosa. Ele tinha clara consciência de que se requeria um postulado *a priori*. Descobriu um elo entre o utilitarismo e o intuicionismo no fato de que o utilitarismo está, em última análise, baseado no princípio "de que, se algum conhecimento existir, ele deve ser intuitivo: que a felicidade é o único e último fim racional das ações".⁴⁷

Ele tentou apoiar esse princípio *a priori* com a afirmação de que só dessa maneira podemos dar "uma definição coerente do Bem Último", e então, como último recurso, fez a pergunta: "Se não sistematizarmos as atividades humanas adotando o Bem-Estar Universal como seu objetivo comum, baseados em que outro princípio as poderíamos sistematizar"?⁴⁸

Trata-se de um argumento convincente somente se supusermos com Sidgwick que realmente existe tal princípio moral final de validade universal, princípio que reúne "os princípios inconexos e ocasionalmente conflitantes do raciocínio moral comum num sistema completo e harmonioso".⁴⁹ Em seu argumento, Sidgwick presume que as idéias morais dos homens podem ser sistematizadas logicamente sob um único princípio de síntese, e então deduzidas dele. Pressupôs que as nossas idéias morais são logicamente consistentes, e que podem ser descobertas por argumentos morais, embora a carência do poder de raciocínio possa, com certeza, obscurecer a matéria.⁵⁰ Se Sidgwick tivesse sido tão cético a esse respeito quanto o era em outros, esse caminho para chegar à ética utilitarista também lhe teria sido fechado.

Sem dúvida, aquilo que Sidgwick declarou explicitamente tem sido uma hipótese implícita durante todo esse tempo. O princípio utilitarista emprestou consistência e objetividade às inúmeras e aparentemente conflitantes obrigações morais. Bentham havia argumentado contra os da escola da lei natural que mesmo eles, se pressionados, recorriam a argumentos utilitaristas. J. S. Mill nos relata em sua *Autobiography* como, à maneira de uma revelação, o princípio de Bentham deu unidade à sua concepção das coisas e como tornou a sua filosofia da vida objetiva e sistemática.

46 *Methods*, p. 412.

47 *Op. cit.*, p. 201.

48 *Op. cit.*, p. 406 *et seq.*

49 *Op. cit.*, p. 422.

50 "Naturalmente, não podemos considerar válidos os raciocínios que levam a conclusões que se chocam; e eu, conseqüentemente, presumo como um postulado fundamental de Ética, que se dois métodos se chocam, um ou outro deve ser modificado ou rejeitado." *Op. cit.*, p. 6. Cf. também o significado especial que Sidgwick dá à palavra "método" em seu capítulo de introdução.

“O princípio de utilidade”, considerado da forma como Bentham o compreendeu, ... caiu exatamente em seu lugar como a pedra angular que sustentou juntas as partes componentes separadas ou fragmentárias de meu conhecimento e convicções.”⁵¹

Com certeza, esse é o objetivo comum de todos os filósofos morais, por mais que, de outra maneira, eles possam diferir: descobrir uma prova dedutiva para todos os juízos morais.

Traçamos as linhas gerais dos argumentos da filosofia utilitarista. Eles reaparecem repetidamente no desenvolvimento das doutrinas econômicas. A terminologia se transforma, proposições especiais são introduzidas para o tratamento de problemas especiais, mas existe sempre a mesma noção de quantidades de utilidade individuais mensuráveis, que mais tarde são denominadas claramente “valores”. Continua existindo a tentativa de adicionar essas quantidades subjetivas de valor numa soma social que será maximizada. Em geral, também existe a presunção de uma harmonia social de interesses.

Nesse tosco esboço do pano de fundo ideológico, procuramos resumir certas críticas ao utilitarismo. Nos capítulos seguintes iremos aprofundar esses assuntos com referência aos teoremas econômicos importantes.

Resta dizer alguma coisa a respeito da contribuição construtiva do método utilitarista à teoria econômica. Com frequência, as teorias que se mostravam logicamente insustentáveis possuíam, mesmo assim, um valor histórico positivo, porque preparavam o terreno para legítimos progressos científicos. É possível que os conceitos da interdependência dos fenômenos econômicos, de um equilíbrio virtual, e do papel da margem na formação do preço não tivessem sido formulados tão cedo se não fosse a ilusão de que a investigação econômica resulta em receitas de reforma como também em descrições de realidade, e não fosse pelas ficções intensamente abstratas das curvas de utilidade e de desutilidade, que apenas superficialmente parecem tornar o problema mais concreto. O preconceito normativo deu impulso emocional à pesquisa. A psicologia hedonista, supersimplificando as questões, interpretou inúmeros fatores psicológicos complicantes e focalizou a análise sobre as idéias da margem e da interdependência funcional. Dessa forma, determinadas idéias ilusórias tiveram a possibilidade, na sua época, de exercer um efeito benéfico sobre o desenvolvimento do pensamento científico, embora, obviamente, apenas nos campos em que elas eram menos importantes. Portanto, não existe motivo para abstermo-nos, hoje, de criticar aqueles erros. Nenhuma justificativa histórica diminui a importância da tarefa de remover erros. Não há motivo para conservar

51 *Autobiography of John Stuart Mill.*, 6ª ed., 1879, p. 66.

os andaimes depois de construída a casa. Estamos na venturosa situação de poder conservar o melhor e refutar tudo o que é imperfeito no trabalho de nossos ancestrais.

A fim de apreciar de maneira adequada a importância do utilitarismo inglês para a teoria econômica, devemos também agradecer-lhe pelas vicissitudes que nos economizou. Sua predominância freou a influência de outras filosofias sociais contemporâneas. Da mesma forma, desse ponto de vista, a teoria econômica acertou em colocar-se sob a influência utilitarista. Uma provável rival teria sido, naquela época, a filosofia social alemã: romântica, orgânica, absolutista e, contudo, não menos impregnada de noções da lei natural. Acreditamos que a abordagem individualista-utilitarista proporcionou uma análise mais real da sociedade do que as teorias mutuamente antagônicas dos metafísicos alemães.

Os utilitaristas jamais procuraram especular com ousadia acerca da essência do Estado. Para eles, ela é a soma de seus membros, e, por isso, pode não ser nem a razão absoluta, nem um organismo, nem um "superorganismo". Ao definir a utilidade social a soma das utilidades individuais, eles tornam mais difícil cairmos na armadilha de dotar uma personificação superindividual com uma vontade geral ou com uma "alma popular". Por basearem a conduta moral em dados psicológicos, não têm lugar para tais "deveres para com o Estado", como, por exemplo, o dever de pagar impostos. Em outras teorias, esse dever surge como uma categoria *a priori*, que se supõe originar-se diretamente do fato de se participar do Estado. Pela mesma razão os utilitaristas não são sujeitos a outras ficções jurídicas. As instituições do direito são para eles principalmente fatos. Ao justificá-las, não deduzem delas princípios *a priori*, mas procuram mostrar que são úteis.

Podemos imaginar os horrores dos quais o utilitarismo preservou a teoria econômica ao darmos uma olhada em textos econômicos como os de O. Spann, que surgiram da filosofia política alemã. Mesmo em uma publicação cientificamente respeitável como o *Finanzarchiv* de Schanz há artigos que serviriam de advertência. Repetidas vezes os problemas econômicos são discutidos em bases *a priori* puramente legalistas ou metafísicas.

Contudo, o atomismo liberal utilitarista e a mais heterogênea filosofia alemã orgânica ou legalista do Estado são aparentados na essência. Ambos utilizam, de uma ou de outra maneira, um conceito político objetivo no que diz respeito à sociedade como um todo, quer seja o "bem-estar social", quer seja a "vontade do Estado" etc. Este é o seu elemento metafísico comum. Para o primeiro, é somente uma soma matemática, enquanto para a segunda significa um todo que é mais do que a soma de suas partes. Depende do ponto de vista e da questão em discussão que as semelhanças ou as diferenças das duas filosofias permaneçam.

Se dermos realce às semelhanças, parece que os autores utilitaristas também tendem a ser levados a uma insustentável “ficção comunista” no que diz respeito à unidade da sociedade. Exemplo típico é a teoria do liberalismo econômico. Uma terminologia perigosamente ambígua facilita a confusão conceptual. A teoria da “riqueza” ou do “bem-estar” ou “*Volkswirtschaft*” torna-se uma teoria de como uma nação, dirigida por um objetivo comum, administra ou deveria administrar os seus assuntos econômicos. Mais adiante, abordaremos esses problemas mais detalhadamente. Foi aqui mencionado com o propósito de sugerir que, quando se tentam esboçar conclusões políticas, a filosofia individualista leva a uma ficção social abstrata. Superficialmente, isto pode parecer estranho, mas é uma consequência inevitável da premissa e da lógica do pensamento utilitarista.

CAPÍTULO III

A Teoria Clássica do Valor

No sistema aristotélico, a Economia constitui uma subdivisão da Política que, por sua vez, faz parte da Ética ou Filosofia prática. A Economia se diferencia de outros ramos da ciência política (diferença que não foi claramente estabelecida antes dos fisiocratas) não tanto por seu objeto de investigação. Da mesma forma que a Política, ela é o estudo da atividade social. O aspecto especial da Economia encontra-se principalmente em seu método, que é mais bem expresso por seu conceito central. Do mesmo modo que o conceito de “direito” e o seu correlativo “dever” ocuparam sempre uma posição central na jurisprudência e nas teorias do Estado, o conceito de “valor” tem sido de decisiva importância na Economia. O desenvolvimento desses dois conceitos mostra interessantes paralelos.

Ao longo da história do pensamento, os dois conceitos, juntamente com os dois ramos de conhecimento, têm sido associados de muitas maneiras diferentes. As diferenças dependeram do variável relevo dado a cada um daqueles conceitos. Contrastando com os gregos, os romanos, com seu sistema legal altamente desenvolvido, desprezaram o conceito do valor e, por conseguinte, o método econômico de tratar os problemas sociais. Por seu lado, os escolásticos mostraram mais interesse em problemas econômicos. Poderíamos considerar as doutrinas dos pais da igreja medieval e, depois, os professores da lei natural, tentativas para combinar os conceitos de “direito” e “valor”, retirando ambos dos mesmos princípios finais. Os utilitaristas prosseguiram com essa tendência. A partir de Bentham, o objetivo tem sido subordinar “direito” e “dever” ao “valor”. É isso o que se entende pelo princípio de que a utilidade social deve determinar direitos e deveres.

Dessa forma, a Economia veio ocupar uma posição-chave nas Ciências sociais. Tornou-se tarefa sua descobrir o que era “socialmente útil”. Porém, os economistas tinham tomado o conceito de “lei” da filosofia da lei natural. Enquanto a “lei natural” escondia a peculiar

ambigüidade do termo “natural”, a mesma doutrina podia conter tanto descrições científicas como prescrições políticas. Mas, como um resultado das tendências empíricas do utilitarismo e talvez ainda mais sob a influência das Ciências Naturais em rápido progresso, o conceito de lei da natureza passou a significar mais especificamente lei científica, empírica. Esse foi o início do conflito entre “valor” e “lei” em Economia.

Do ponto de vista de suas origens ideológicas, a Economia Política é uma extraordinária tentativa para definir em termos científicos aquilo que devia ser. Mesmo hoje, afirma-se com freqüência que é papel da Economia descobrir como o bem-estar social pode ser maximizado. O conceito de “valor” trai o caráter normativo da Economia e é o instrumento para descobrir o que socialmente “deveria” ser.

O drama da investigação econômica é que quanto mais progredimos em nossas tentativas para observar e explicar os fenômenos sociais, mais nos afastamos de nosso objetivo de definir as condições para a maximização da utilidade social. À medida que a teoria do valor se desenvolveu e aperfeiçoou, foi se tornando cada vez mais formal, vazia e tautológica. No presente, os economistas já começam a deixar de lado a tentativa de determinar o bem-estar cientificamente. Devagar, vão aceitando a idéia de que a noção do valor teria sido mais bem empregada num sentido ético e politicamente neutra, denotando relações reais de troca, ou preços de oferta e procura, isto é, os preços que os indivíduos, em determinadas condições especificadas, estão dispostos a aceitar ou pagar por produtos e serviços.

Contudo, isso não é somente uma confissão de derrota. Durante o tempo em que visavam a um objetivo fictício, os economistas desenvolveram uma ciência de relações causais. A partir de Adam Smith e dos fisiocratas, e em algumas áreas inclusive antes, eles apresentaram proposições corretas a respeito de acontecimentos reais e seus elos causais. As descobertas empíricas foram se acumulando gradualmente, e, enquanto perseguiram um fim impossível, os economistas produziram, quase incidentalmente, um corpo de conhecimento científico.

Aconteceu um acordo geral a respeito do fato de que o conceito de valor econômico indica a ambição normativa da Economia. Podemos ser tentados a sorrir da convicção de J. S. Mill de que todos os problemas da teoria do valor tinham sido solucionados para sempre, e que nada existia em relação a ele que exigisse maior explicação, fosse por ele ou por outro autor. No entanto, deve-se lembrar que ele acrescentou:

“Quase toda a especulação a respeito dos interesses econômicos de uma sociedade assim constituída [isto é, fundada na divisão de trabalho e na troca] implica alguma teoria do valor: o menor erro nesta matéria infecta com erro correspondente todas as nos-

sas outras conclusões; e qualquer idéia vaga ou nebulosa em nossa concepção dela cria confusão e incerteza em tudo o mais”.⁵²

Como filósofo e reformador social, Mill era obrigado a acreditar na absoluta legitimidade de sua teoria do valor, ou teria de renunciar a tudo o que sustentava. Von Wieser, mais do que qualquer outro autor neoclássico, procurou criar uma base filosófica para a sua teoria do valor. Ele declarou:

“Da mesma maneira que o julgamento de um homem a respeito do valor, assim deve ser, em última instância, seu julgamento a respeito da Economia. O valor é a essência das coisas em Economia. Suas leis são para a Economia Política o que a lei da gravidade é para a Mecânica. Todo grande sistema de Economia Política tem apresentado, até agora, sua opinião particular acerca do valor como o fundamento último na teoria das suas aplicações à vida prática; nenhum novo esforço para reformar edificará um alicerce adequado para essas aplicações se não puder apoiá-las em uma nova e mais perfeita teoria do valor”.⁵³

Citemos, por fim, um dos mais ilustres críticos da teoria neoclássica do valor. Cassel viu o mais importante motivo para a preocupação da Economia Política com a teoria do valor no fato de que

“os homens precisam com urgência saber mais do que os preços que são realmente pagos... os homens querem saber que preços devem ser pagos, qual é a exata recompensa pelos diferentes serviços; em outras palavras, querem saber o valor das diferentes mercadorias e serviços produtivos”.⁵⁴

Qualquer um que refutar a teoria do valor se exporá à crítica de que renuncia à possibilidade de *julgar a vida econômica*, de que mutila o fundamento moral da Economia.⁵⁵ O acordo unânime sobre a função da teoria do valor em Economia fornece um bom ponto de partida para um exame crítico. Conforme já vimos, as teorias do valor econômico existiram muito antes dos economistas clássicos. Não iremos discuti-las detalhadamente, mas diremos algumas palavras a respeito de certas opiniões tradicionais que nos foram transmitidas pelos clássicos.

52 MILL, J. S. *Principles of Political Economy*. 1848; ed. Ashley, 1903, v. III, p. 436.

53 WIESER, F. V. *Der Natürliche Wert*. Viena, 1889. *Natural Value*, traduzido para o inglês por C. A. Malloch, Londres, 1893, p. XXX.

54 CASSEL, G. *Nature and Necessity of Interest*. 1903, p. 71.

55 Cf., por exemplo, a resenha de F. Knight, no *Quarterly Journal of Economics*, 1921, do livro *Theoretisch Sozialökonomie*, de Cassel. Knight, que é com certeza o último a defender a tradicional teoria da utilidade marginal, replica a Cassel (p. 146): “Mas não deveria ser lembrado que o objetivo definitivo da teorização econômica é uma crítica em termos humanos e éticos dos mecanismos da máquina econômica, e que uma teoria do valor assim como uma dos preços é indispensável?”

Um dos significados da expressão “valor econômico” dizia respeito à quantidade de outras mercadorias pelas quais uma mercadoria podia ser trocada. Desde os primeiros tempos o “valor” fora utilizado nessa acepção empírica como observável, como valor de *troca*. No entanto, o “valor” sempre significou também algo bastante diferente. O valor de troca parecia ser excessivamente flutuante, efêmero, arbitrário. Daí surgiu a idéia de um valor *normal*. E, com certeza, originário de um observável valor de troca. O valor normal pode ser definido seja como uma espécie de média dos valores de troca em diferentes ocasiões e lugares, seja como o valor de troca que preponderaria na ausência de certas perturbações especificadas. Essas duas definições podem ser reduzidas a uma pela teoria de que, a longo prazo, o valor normal no primeiro sentido é independente de perturbações fortuitas. Essas ainda são definições totalmente indiscutíveis do valor normal. Enquanto não divisamos algo de metafísico nelas, estamos apenas lidando com médias de valores reais de troca que preponderariam, hipoteticamente, em determinadas condições especificadas. Mas essa não é a forma pela qual se considerava o assunto. Sempre existiu uma tendência para dotar o mundo real de propriedades animistas e mesmo hoje somos tentados a dar um significado bastante diferente ao “normal”.

Temos a tendência de procurar, por trás dos motivos de troca observáveis, alguma qualidade “inerente”, algo mais real, do qual o valor de troca é um simples reflexo. Buscamos algum critério para a correção ou justiça das reais relações de troca. A noção de tal “valor intrínseco” é visível em diferentes formulações, mas todas elas objetivam algo mais que o valor de troca, alguma coisa universal e eterna que possa fornecer um ponto de partida “natural”, tanto para a explicação como para o juízo ético sobre o valor de troca. Aristóteles já buscara tal padrão universal para medir o valor “real” como coisa diferenciada das presentes razões de troca.

Em tempos remotos, o valor era entendido como alguma qualidade intrínseca dos bens, uma espécie de força ou uma substância imaterial. Porém, quando os autores procuraram explicar a conexão entre essa qualidade inerente e o valor de troca, deram pouca atenção à ingênua teoria de força ou substância. Apesar disso, essa teoria continuou latente, e continua a influenciar argumentos como uma hipótese tácita.

Houve outros que, de alguma forma, associaram a idéia de valor com a “natureza humana”, baseando-a na condição do homem na sociedade e na luta organizada da sociedade contra a avareza da natureza. Existem dois pontos de abordagem: alguns originam o valor de uma *utilidade* abstrata dos objetos ou da estimativa que o homem tem de sua utilidade (valor de uso). Um bem possui valor econômico até o ponto em que é útil, ou se julga ser útil. Outros ainda salientam os *custos* (em geral custos de mão-de-obra) necessários para a produção da mercadoria. Tanto os custos quanto a utilidade podem ser inter-

pretados mais ou menos psicologicamente. Se o aspecto psicológico é sublinhado, o valor representa suor e trabalho, o sacrifício e a dor que contribuíram para a produção de um bem. Menos psicologicamente, o valor é o trabalho que, digamos, se tornou parte do objeto, de maneira que os bens contêm o trabalho que os produziu.

Todos esses conceitos acerca do valor são encontrados em várias combinações e também ao lado de outras teorias. Em geral, identificam-se todos com o preço "justo" ou "direito", o *justum pretium*. Conseqüentemente, é matéria de Filosofia Política, quer se acredite, quer não, que o *justum pretium* se revele nas razões de troca que vigoram no momento ou nas razões normais.

A totalidade dessas tentativas para descobrir uma significação mais profunda do valor por trás das relações reais de troca foi inspirada pela procura de normas econômicas. Mesmo que se acredite que a utilidade ou os custos determinem o valor, afinal, o importante é um valor que seja o mesmo para todos, um valor *social*. Isso é necessário para que possamos identificar o valor com o *justum pretium*, o qual precisa ser algo objetivo e universal. *Justum pretium* em si mesmo é um valor social. Valor social é um juízo de valor da sociedade, e deve, em conseqüência, expressar a utilidade ou o sacrifício da sociedade como um todo. Com o intuito de manter essa ficção, é possível presumir que todos os homens são iguais no que diz respeito à utilidade e custos de mão-de-obra; ou trabalhar com a utilidade média ou o sacrifício médio que podem ser atribuídos ao "homem econômico", considerado o indivíduo médio ou "normal". Como alternativa, supõe-se às vezes que a sociedade, assim como o indivíduo, estabelece seus próprios juízos de valor. A sociedade é concebida como um organismo ou uma pessoa que escolhe, desfruta, se sacrifica, trabalha etc. Essa concepção orgânica da sociedade pode ser manifestada explicitamente ou permanecer oculta atrás de referências ao "natural".

Em linhas gerais, são essas as principais noções do "natural", do "real", do "absoluto", do "intrínseco", do "inerente" etc., valores que foram deixados como legado às teorias clássica e neoclássica do valor. Todas reaparecem em diferentes combinações e com diferentes realces, salvo a primitiva teoria de força ou substância.

Pode-se dizer que a teoria clássica do valor é formada de duas camadas. A camada externa e visível é a teoria do valor de troca, e por baixo situa-se a teoria do valor real.

Adam Smith faz uma distinção entre valor de uso e valor de troca, mas apenas para prescindir do primeiro na discussão, que ele depois circunscreve ao valor de troca. Ricardo e a maioria de seus discípulos adotam a mesma atitude. Mas existem outros autores que dispensam mais atenção ao valor de uso, entre eles Say e os escritores franceses, alguns alemães como Rau e Knies, e até certo ponto Malthus,

MacLeod e mais alguns autores ingleses estranhos ao tronco mestre da tradição clássica. Para os autores clássicos, a utilidade é uma condição de existência necessária do valor de troca, mas a quantidade de valor de troca é determinada por fatores bem diferentes. Sua teoria do valor real, que busca explicar o valor de troca, é a teoria do custo.

No entanto, eles introduzem a teoria do valor real de maneira um tanto sub-reptícia. Tanto Adam Smith como Ricardo definem o valor em primeiro lugar como valor de troca. Ao longo da explicação do valor de troca, introduzem de contrabando a teoria do valor real sem uma completa discussão de sua natureza. Na verdade, algumas pessoas têm estudado os clássicos sem notar absolutamente nada de sua teoria do valor real. Mas sua singular teoria do valor de troca somente pode ser entendida em relação à teoria do valor real que criaram. A última determinou sob importantes aspectos sua teoria do valor de troca e também suas conclusões práticas.

O processo lógico agora seria começar com uma discussão da teoria do valor real como base, e depois continuar com a teoria do valor de troca, sobre a qual ela foi construída. Porém, justamente porque a teoria do valor real é incompleta e parcialmente implícita, não pode ser definida em sua plenitude até que certos aspectos da teoria do valor de troca tenham sido esclarecidos. Faremos isso agora. Inicialmente, vamos nos ocupar de Ricardo, em parte porque a sua apresentação é mais consistente do que a de Adam Smith ou de Malthus, em parte porque sua influência sobre autores posteriores foi maior.

A principal tese da teoria do valor de troca é a proposição de que os bens são trocados em razões que correspondem à quantidade de trabalho-tempo gasta neles. O valor de troca é determinado pelos custos de mão-de-obra, em que os custos significam trabalho despendido e não salários pagos a operários. O papel desempenhado pelo trabalho é definido de várias maneiras: os custos do trabalho “determinam”, “regulam”, “causam”, “medem”, “indicam” o valor de troca; são sua “fonte” ou “origem”. A idéia é simplesmente a de que um bem que exija duas vezes mais trabalho do que outro deve custar duas vezes mais numa transação de troca normal.

Apresentaremos agora, resumidamente, as hipóteses irreais necessárias para que essa teoria se sustente. O gênio de Ricardo é revelado na precisão com que ele define essas hipóteses.

Em primeiro lugar Ricardo deve pressupor que existe um único fator de produção homogêneo. Contudo, ele, como Adam Smith e vários outros, pressupõe três fatores: trabalho, capital e terra. Essa divisão, que iria desempenhar papel tão importante na Economia, era, certamente, apenas um modelo simplificado da estratificação social da época. Mas a teoria do custo-trabalho é incompatível com ela. Ricardo, portanto, recorreu a suposições irrealistas adicionais, para manter a hipótese da homogeneidade.

Para começar, o *trabalho* em si deve ser completamente homogêneo. Se existem diferenças, devem ser capazes de reduzir-se a diferenças quantitativas. Deve haver uma escala independentemente dada de valores, por intermédio da qual os diferentes tipos de trabalho podem ser comensuráveis. Todo esse aspecto da formação dos preços é deixado sem explicação. No primeiro capítulo de seus *Principles*, onde ele trata das diferentes espécies de trabalho, diz apenas que a oferta e a procura determinam seus valores de troca — um lugar-comum que não explica coisa alguma. Afinal de contas, constitui um dos méritos dos economistas clássicos terem visto que se fazia necessário ir além da superfície da oferta e da procura, penetrar em seu âmago e descobrir as causas que as determinam. Ao mesmo tempo Ricardo argumenta, sem oferecer razões, que a escala dos valores relativos pela qual os diferentes tipos de trabalho podem ser comparados não se modifica ao longo do tempo, isto é, que ela é em si mesma independente da formação dos preços.⁵⁶

Em seguida, pressupõe-se que o capital não desempenha papel algum na determinação dos valores de troca. Lembremos que, conseqüentemente, Ricardo foi obrigado a supor proporções fixas de capital e de trabalho em todos os ramos da produção. Essa suposição é criticada principalmente por Malthus.⁵⁷ Ricardo admite franca-

56 Com certeza, esta é uma brecha na teoria da formação dos preços que os economistas clássicos deveriam ter visto. Senior procurou preenchê-la por uma análise dos salários, vinculando o argumento, até certo ponto, com o de Adam Smith. Senior distinguiu três elementos nos salários: 1) os salários propriamente ditos, que são a recompensa para o tipo médio de trabalho inexperiente; 2) o juro sobre o capital investido no trabalho, tal como o treinamento; e 3) a renda da aptidão inata superior. Ocasionalmente, há uma explicação mais psicológica: por conseguinte, os salários propriamente ditos são aquela parte do total de salários que é proporcional à desutilidade do esforço, e a aptidão é descrita como a capacidade de realizar mais sem um correspondente aumento em desutilidade, ou sem gasto extra em treinamento. Naturalmente, essa teoria não passa de uma aplicação da teoria clássica da distribuição aos salários. Ela é tomada por Mill e Cairnes e em seguida elaborada por Marshall. Não a criticaremos aqui. Para o nosso objetivo, é importante tecer observação a respeito de um ponto: se a escala de valores aplicada às diferentes espécies de trabalho é tornada dependente da formação dos preços, o fundamento da teoria clássica do custo-trabalho é aniquilado. Pois se deve pressupor total homogeneidade de trabalho ou uma escala independentemente determinada de valores. Em outras palavras, essa brecha na teoria de formação dos preços é inevitável, e não pode ser preenchida sem que se abandone a explicação da formação dos preços em termos de custos-trabalho. Crítica semelhante se aplica à teoria de Cairnes dos "grupos não concorrentes", a qual, no entanto, foi ditada por considerações de algum modo diferentes.

57 A pesquisa de Malthus à procura de um conceito de valor diferente do de Ricardo — a respeito da qual mais será dito adiante — parte exatamente deste ponto: "... quando quer que dois elementos entrem na composição dos bens, seu valor não pode depender exclusivamente de um deles, salvo por acidente, ou quando o outro pode ser considerado uma quantidade determinada ou comum. Mas é universalmente reconhecido que a grande massa de bens em países civilizados e desenvolvidos é composta de pelo menos dois elementos: trabalho e lucros; portanto, o valor de troca dos bens nos quais entram esses dois elementos como condições de sua oferta não dependerá exclusivamente da quantidade de trabalho empregada neles, exceto em casos muito especiais, quando a recuperação dos adiantamentos e as proporções de capitais fixos e circulantes são exatamente as mesmas". MALTHUS, T. R. *The Measure of Value*. 1823, p.13.

mente sua fraqueza, mas não pode abandoná-la sem prejudicar toda a sua teoria.⁵⁸

Por fim, a *terra* precisava ser excluída da teoria do valor de troca e relegada a uma teoria especial do preço de terra, por exemplo, a teoria da renda. Na teoria da renda, à hipótese do trabalho homogêneo corresponde a hipótese de que o solo só é utilizado para a produção de um único produto, o trigo. A terra e a renda desta estão afastadas da teoria dos custos e do valor de troca pela suposição de que o valor de troca do trigo é determinado fora do âmbito do cultivo, em que não é pago nenhum arrendamento.

Essas hipóteses logicamente irreais são causadas pelo desejo de explicar o valor de troca em termos de custo do trabalho. Porém, apesar de a teoria de custo do trabalho dominar a forma pela qual todo o problema é definido, e abranger um modelo positivamente arbitrário, sua aplicação é rigorosamente limitada. É usada diretamente só para explicar os valores de troca dos bens, e, além disso, nem de todos, mas apenas dos bens reproduzíveis.⁵⁹

Para Ricardo, a tarefa inicial da Economia Política é explicar os preços dos três fatores produtivos — trabalho, capital e terra — e, portanto, a distribuição da renda. Contudo, a sua teoria de custo é completamente desimportante a respeito desse problema, pois ela apenas afirma que os preços dos bens são determinados pelos seus custos físicos de produção em termos de trabalho. A teoria dos custos de produção desempenha um papel puramente negativo no seu tratamento da distribuição da renda. Ela o obriga a alguns artifícios eminentemente artificiais que de outra forma seriam desnecessários. Se ele tivesse abordado o problema da distribuição da renda da mesma maneira que os outros problemas que não eram sujeitos à sua teoria de custo-trabalho, isto é, se tivesse se referido somente à lei da oferta e da procura

58 Ricardo não aprovou as tentativas de seus entusiasmados discípulos para dar validade empírica às suas abstrações. James Mill escreveu (*Elements of Political Economy*, 1821, 2ª ed., p. 97 *et seq.*): "Se o vinho que é posto na adega aumenta de valor, por estar armazenado, de 1/10 por ano, 1/10 mais de trabalho podia ser considerado tendo sido gasto nele". Esse tipo de argumento é repetido várias vezes no livro. Bailey observou (em seu livro *A Critical Dissertation on the Nature, Measures and Causes of Value*, 1825, p. 219): "Ora, se alguma proposição pode ser afirmada sem disputa, é esta de que um fato pode ser corretamente considerado tendo ocorrido somente quando ele realmente ocorreu". McCulloch, cuja fé na teoria do custo-trabalho é inabalável, usa artifícios analíticos ainda mais estranhos. Teremos mais a dizer acerca do tentativa de Senior de tratar o sacrifício de poupar como uma desutilidade de trabalho. A teoria de Senior, que é inspirada pela crítica de Malthus, foi antecipada por Ricardo em seus *Principles* e mais ainda em sua correspondência. Mas não pode ser incorporada em sua teoria do valor de troca porque é incompatível com a hipótese de custo-trabalho.

59 Outros artigos ocasionalmente chamados de bens de monopólio são excluídos da teoria do custo-preço propriamente dita. Em analogia com a sua teoria de diferentes quantidades de trabalho, Ricardo assinala a sua escassez e as necessidades e o poder aquisitivo daqueles que as procuram, isto é, a lei da oferta e da procura. Não explica como seus valores de troca são determinados.

e ficado nisso, toda a sua teoria poderia ser refutada, não só como uma supersimplificação mas como vazia e desprovida de sentido. Pois tudo o que ele diz acerca do valor dos bens produzidos é que, se pres-supormos um fator homogêneo (trabalho), esses bens serão trocados na razão das quantidades exigidas de trabalho. E isso não nos leva muito longe.

Porém, em sua teoria de distribuição, Ricardo não alude apenas à lei da oferta e da procura. Não obstante os grilhões impostos por sua teoria de custo-trabalho, sua engenhosa capacidade de raciocínio entra numa análise das causas da procura e da oferta de fatores produtivos e daí para a das forças que determinam a distribuição. Ele utiliza a análise rudimentar da teoria do "preço natural" de Adam Smith (= salários + lucro + renda), e a teoria de Malthus sobre a renda e a população. Na meticulosa análise da distribuição, de Ricardo, que permanece como a sua maior realização, sua teoria de custos é definitivamente desprovida de importância e aparece apenas ocasionalmente como uma intrusão irritante.

Este não é o lugar para discutir a teoria da distribuição de Ricardo. Ele examina a interdependência funcional entre quantidades e preços relativos dos três fatores de produção. As causas determinantes são a quantidade de terra disponível, sua localização e fertilidade, a quantidade existente de capital,⁶⁰ o número de trabalhadores,⁶¹ e o estado do desenvolvimento tecnológico. De um ponto de vista atual, está faltando apenas a procura. A procura por parte dos consumidores determina também, indiretamente, o preço dos fatores. Porém, obviamente, desempenharia um papel menor se se presumisse, com Ricardo, apenas três fatores homogêneos de produção, dois dos quais, além disso, trabalho e capital, precisam ser combinados em proporções fixas. Por conseguinte, as deslocções na procura de um destes dois para o outro são *ex hypothesi* excluídas. O desprezar a procura como uma das forças que determinam a distribuição elucida novamente a forma pela qual Ricardo é atrapalhado em sua teoria da distribuição pelo seu princípio de custo. Mas, salvo essa deficiência, consegue tornar clara a relação entre salários, lucro e renda, e na sua análise supersimplificada de variações a longo prazo, ele é capaz de edificar uma teoria do desenvolvimento econômico.

Uma análise da teoria de Ricardo ocasiona a pergunta: por que

60 Existe uma teoria rudimentar de abstinência e da relação da poupança com a taxa de juro. Com certeza, ela precede logicamente a teoria do fundo de salários, cujos rudimentos podem também ser encontrados em Ricardo. Apesar de o número de trabalhadores ser relacionado à quantidade de capital na teoria do fundo de salários, a questão de como o volume de capital é determinado permanece aberta.

61 Seu número é determinado conforme a teoria malthusiana da relação entre a taxa de reprodução e a taxa de salários, de um lado, e o custo de subsistência, de outro. Essa teoria também precede logicamente a teoria do fundo de salários e pelos mesmos motivos. Cf. *supra*, nota anterior.

ele se compromete com a asserção de que as causas de troca dos bens são determinadas pelos seus custos de mão-de-obra? Como vimos, Ricardo é obrigado às suas fantásticas premissas por essa asserção. Ele devia saber que eram alucinadamente irrealis e que estavam destinadas a diminuir o valor científico de sua teoria. O modo diligente pelo qual as discute evidencia também que ele tinha consciência de que elas eram consequência de sua tese inicial.

Isso é ainda mais intrigante se lembrarmos que a sua análise não usufrui vantagem alguma da sua teoria do custo-trabalho. Ela o obriga a hipóteses que transformam a teoria numa verdade trivial. Ao mesmo tempo, várias de suas explicações se baseiam em considerações bastante diferentes. Por que construir sobre uma premissa que leva a um sem-número de dificuldades sem render resultado algum?

Teria sido bem mais fácil interpretar os custos de produção como custos em termos de dinheiro ou em termos de alguma unidade-mercadoria! Ricardo, seguindo Adam Smith, poderia ter definido equilíbrio como igualdade de custo (as partes componentes sendo salários, lucro e renda) e de preço. Seria então uma condição óbvia de equilíbrio que os fatores tivessem de ser combinados para cada bem de modo tal que os custos fossem reduzidos. Quase todas as suas suposições demasiadamente abstratas teriam se tornado redundantes. Com a hipótese das proporções variáveis do fator e certas condições de produção, ele poderia produzir uma teoria mais elegante, mais consistente e mais realista. É possível até especular acerca de como podia ter-se aproximado de uma teoria geral da produtividade marginal por intermédio da extensão do princípio marginal que ele aplicava à terra.

Certamente, essas reflexões são positivamente anti-históricas.⁶² Ninguém é livre para escolher suas próprias hipóteses. Antes de podermos esclarecer por que Ricardo partiu de uma premissa que complicava em lugar de facilitar sua tarefa, devemos analisar mais detidamente a teoria clássica do valor. Examinamos com maior apuro esse complexo de idéias metafísicas acerca do valor real ou absoluto nas

62 Não obstante, Malthus havia caminhado nessa direção, e cabe-lhe com muita razão pretender o lugar de precursor da moderna teoria econômica. Mas não foi além de alguns rudimentos experimentais que se perderam à medida que a sua discussão foi avançando. Ele possuía uma aguda percepção a respeito da fraqueza da teoria de Ricardo, mas nunca conseguiu refutá-la convincentemente porque ele, talvez ainda mais do que Ricardo, via-se atrapalhado pela idéia metafísica de um valor intrínseco e absoluto. A única diferença entre Malthus e Ricardo a respeito disso é que aplicava o conceito diferentemente. Tal era o tópico de suas disputas. Em sua crítica, também ele impediu Malthus de acompanhar rigorosamente as implicações de seu próprio raciocínio. Além disso, Malthus não possuía a sutileza lógica de Ricardo, embora tivesse tão boa ou talvez melhor intuição científica. Mas era propenso a rebeldias e contradições nas quais Ricardo nunca incorreria. Elas irritaram Ricardo e outros críticos. Isso é também verdadeiro no que diz respeito a outras partes de seu trabalho, nas quais sua intuição produziu as idéias mais brilhantes. Malthus, por conseguinte, jamais foi devidamente apreciado como um teórico, e sim como um perito em população, estatístico e historiador. Seria compensador analisar a sua teoria de formação dos preços, com especial atenção para a sua engenhosa intuição das questões essenciais.

quais se baseia a teoria do valor de troca. Essas idéias são vagas, contradizem a si mesmas e são difíceis de fixar com precisão. Mas todas elas aludem a um “valor” intrínseco e essencial que é também, num sentido mais elevado, “real”, “necessário” e “duradouro”, em contraposição com o valor de troca ou preço, acidental e efêmero. Conseqüentemente, toma-se ele também como representativo do que é “direito”, “justo” e daquilo que deveria ser.

Nossa análise da teoria clássica do valor de troca nos fez, portanto, recuar para a sua implícita teoria do valor real. A teoria clássica do valor de troca pareceria totalmente arbitrária e incompreensível se parássemos nesta etapa.

A teoria do custo-trabalho de Ricardo baseia-se na convicção de que o trabalho que é “incorporado”, “empregado” ou “transferido” para os bens constitui o seu valor real. Repetidas vezes, Ricardo acentua que a significação teórica dessa asserção é que o trabalho — ou um bem cuja produção requer sempre a mesma quantidade de trabalho, independentemente de desenvolvimento técnico — representa “uma medida de valor invariável”. Justifica a necessidade de tal medida com a antiga asserção metafísica de que o padrão que é usado para medir alguma coisa deve ser invariável em si mesmo, pois de outra forma uma alteração observada poderia ser atribuída ao padrão ou ao objeto medido.

Por enquanto, vamos esquecer o motivo pelo qual o trabalho incorporado deveria representar o valor real e, por conseqüência, a medida invariável do valor. Perguntemos o que se quer dizer exatamente por uma medida “invariável” do valor. A medida do valor mede valor em *diferentes* pontos do tempo. Ricardo usa os conceitos “medida de valor” e “valor real” exclusivamente com o objetivo de lidar com a questão de determinar quanto os preços subiram ou caíram “na realidade”. Isso demonstra que não está mais preocupado com o valor de troca, embora ele e todos os outros autores clássicos, antes e depois dele, definam o “valor” inicialmente como o “valor de troca” e introduzam o “valor real” apenas de forma gradual, sem uma clara transição lógica. O valor de troca, como o preço, deve dizer respeito a um ponto definido no tempo, ou deve ser uma média referente a várias razões de troca durante um período de tempo.

Ricardo e outros que se empenharam em medir o valor de um bem em dois diferentes pontos do tempo tentaram determinar um tipo de valor, apesar de não existirem relações de troca e de não serem concebíveis. Bailey, em sua brilhante crítica da teoria do valor de Ricardo, observa que é impossível falar do “valor” de um bem em épocas diferentes, no mesmo sentido em que falamos do “valor” de dois bens ao mesmo tempo. Tudo o que podemos fazer é comparar as razões de troca em que um bem permanece em cada período em relação a algum

outro bem.⁶³ Para ser capaz de dizer alguma coisa a respeito da relação do valor do primeiro bem no primeiro período em relação ao seu valor no segundo, o valor do segundo bem, que é o padrão de valor, não deve por hipótese ter mudado entre os dois períodos. Eis o argumento clássico que leva à suposição de uma medida invariável de valor absoluto.⁶⁴

Até quando os autores clássicos analisaram somente as *razões* de valores reais, presumiam um valor real absoluto em termos do qual ambas as magnitudes da razão se expressam. Uma medida de valor invariável implica um valor absoluto, intrínseco. Essa ficção inteiramente antiempírica é subjacente em todo o sistema clássico, e impregna seus próprios argumentos de outra forma sólidos. De Quincey, que em alguns poucos e elegantes ensaios também demonstrou, em Economia, sua inteligência versátil, ficou do lado de Ricardo contra Malthus. Mas ele também disse, embora apenas incidentalmente, que uma medida invariável, um *ens rationis*, é inadmissível, e comparou-a com as idéias do moto contínuo e da quadratura do círculo.⁶⁵

A indagação que vem a seguir diz respeito ao porquê Ricardo e seus seguidores terem escolhido o *trabalho* como a origem do valor real. Por que deveria a ideal e invariável medida de valor ser um bem que incorpora sempre a mesma quantidade de trabalho?

Ricardo não respondeu satisfatoriamente a essa questão. É verdade que ele, assim como Adam Smith, se referiu a um estado primitivo da sociedade, em que o trabalho era o fator dominante de produção.⁶⁶

63 "É uma inferência direta da explicação do valor nos capítulos precedentes como denotando uma relação entre dois bens, uma relação incapaz de existir quando existe só um bem, que não pode existir entre um bem em um período e o mesmo bem em outro período. Não podemos determinar a relação entre um tecido numa ocasião e o tecido em outra, assim como podemos apurar a relação entre pano e trigo no dia de hoje. Tudo o que podemos fazer é comparar a relação na qual o tecido se situou em cada período para com algum outro bem." *A Critical Dissertation on the Nature, Measures and Causes of Value*. 1825, p. 77 *et seq.*

64 "Quando o sr. Ricardo nos diz que um bem produzido sempre pelo mesmo trabalho é de valor invariável, defende implicitamente tudo o que venho tentando provar em contrário. Pelo termo "invariável" ele claramente quer dizer que seu valor numa ocasião será precisamente o mesmo em outra, não em relação a outros bens, pois supõe que todos os outros variam, mas em relação a si mesmo. Ele declara que se iguais quantidades de ouro pudessem sempre ser obtidas por iguais quantidades de trabalho, o valor do ouro 'seria invariável e seria bem calculado para medir o valor variável de todas as outras coisas', de onde resulta que essa invariabilidade deve pretender ser afirmada a respeito do valor do ouro comparado com ele mesmo, e não de qualquer relação entre o ouro e algum outro bem." *Op. cit.*, p. 77 *et seq.* Bailey expõe brilhantemente a metafísica da teoria clássica do valor. (Devemos nos lembrar que o valor-trabalho é também uma variável na teoria de Ricardo.)

65 QUINCEY, Thomas de. *Dialogues of the Three Templars on Political Economy*. 1824. In: *Thomas de Quincey's Works*. Nova York, 1877. v. X. Cf. também seu *The Logic of Political Economy*. 1844, p. 45 *et seq.*

66 Ricardo cita Adam Smith: "O trabalho *era* o primeiro preço: o originário dinheiro de compra que era pago por todas as coisas". E: "naquele primitivo e rude estado da sociedade que precede igualmente a acumulação de alimentos e a apropriação da terra, a proporção entre as quantidades de trabalho necessárias para adquirir diferentes objetos parece ser a única circunstância que pode permitir qualquer regra para a troca de uns pelos outros". *Principles of Political Economy and Taxation*. 1817. Londres, Ed. Gonner, 1929, p. 7.

Mas essas alusões históricas, perfeitamente comuns em argumentos do tipo da lei natural, não convencem. São geralmente má história, e de fato pretendem descrever situações ideais em vez de fatos históricos. A realidade supostamente mais elevada de um ideal disfarça-se como um acontecimento do passado. Para aqueles que não estão convencidos do caráter normativo da teoria do valor real, esse tipo de derivação deveria fornecer uma prova adicional. A alegação de que numa economia primitiva o trabalho era o único fator de produção e que ele continua sendo o mais importante apenas desloca a questão. Por que o valor real de um bem deveria ser determinado pelos fatores usados para produzi-lo, independentemente de que o trabalho seja ou não o único?

A posição de Ricardo, que dominou a Economia clássica, parece mais estranha quando lembramos que existiam à sua disposição conceitos alternativos de valor. Adam Smith havia formulado duas definições de valor real: primeira, o trabalho usado na produção de um bem (que é igual à de Ricardo), e segunda, a quantidade de trabalho que um bem pode comandar no mercado. Não há dúvida de que Adam Smith visara inicialmente ao primeiro conceito. Mas em sua teoria do preço natural, que consiste em salários, lucros e renda, ele se aproximou da segunda definição. Algumas das mais sutis críticas nos *Principles* de Ricardo foram dirigidas contra aquela ambigüidade do trabalho “incorporado” ou “comandado”.⁶⁷ Ricardo estava com a razão quando disse que as duas definições eram incompatíveis. Mas a dúvida permanece: por que manteve uma, e por que a primeira?

Malthus preferia a segunda definição de valor real, embora ela não fosse plenamente consistente. Seu valor “absoluto” ou “natural” é o volume de trabalho que um bem comanda. Partindo de sua lei, de acordo com a qual a população sempre cresce até o limite da subsistência, ele pôde também presumir que o valor de troca do trabalho, medido em termos de meios de subsistência, é sempre equivalente ao valor do trabalho em si, que é aceito como padrão. Conseqüentemente, Malthus conclui que a única definição satisfatória de valor real é “o poder que tem um objeto de adquirir os bens de primeira necessidade e de conforto”.⁶⁸ Pouco antes, Malthus afirma:

67 Ricardo tenta provar que o trabalho não pode comandar o pleno equivalente do valor real que ele dá aos bens. O lucro intervém. O capitalista tira seus lucros pagando salários cujo valor real é menor que o valor que os trabalhadores empregam bem. O valor real do trabalho em si, o qual, como de costume, determina sua relação de troca com outros bens, consiste em custos, medidos em termos de trabalho, incorridos em reproduzir e educar trabalhadores. Esses custos variam parcialmente segundo seus hábitos, embora Ricardo presuma hábitos imutáveis, e parcialmente segundo a tecnologia, o estoque de capital etc. Por conseguinte, não é o valor real do trabalho que é invertido nos bens, mas somente o trabalho em si. Os dois coincidiriam apenas na ausência do lucro. Os trabalhadores receberiam em salários o pleno valor real de seu trabalho. Em estado de equilíbrio, os custos de reproduzir trabalhadores, isto é, o valor real do trabalho, seria igual ao valor criado pelo trabalho.

68 *Principles of Political Economy*. 1820. 1ª ed., p. 62 e outros trechos.

“O que precisamos, além disso (isto é, exceto o preço em termos de dinheiro), é de uma estimativa que possa ser denominada valor real de troca (isto é, valor de troca expresso em unidades da medida-padrão do valor real), indicando a quantidade de bens de primeira necessidade e de conforto que o possuidor daqueles salários, rendimentos ou mercadorias pode adquirir”.⁶⁹

Esse conceito de valor real nada tem a ver com custos ou sacrifícios, porém mostra uma tentativa renovada para basear o valor na utilidade. Partindo da idéia de que o valor real de um bem é o seu valor de troca em termos de trabalho, Adam Smith, embora com menor rigor, já chegara à tese de que o valor real do trabalho em si mesmo consiste na qualidade de meios de subsistência que é, em última análise, usada para pagar por ele.

Para falarmos em termos modernos: Malthus afirma que o valor interno do dinheiro seria constante se o poder aquisitivo sobre os meios de subsistência fossem constantes, isto é, se o índice do custo de vida se mantivesse inalterado. Ricardo, por outro lado, diz que o valor do dinheiro é constante enquanto contém uma quantidade constante de trabalho, isto é, se a mesma quantidade de trabalho é empregada para a sua produção. Ricardo explica que o seu valor de troca, seja em termos de trabalho ou de meios de subsistência ou de bens trocados em geral, pode, ao mesmo tempo, variar por vários motivos, tais como o desenvolvimento técnico, o crescimento de produção, do capital etc.

O conceito do valor real de Malthus é bem menos perigoso que o de Ricardo. O de Ricardo força-o a suas hipóteses artificiais insustentáveis, sem serem de nenhuma utilidade analítica. O de Malthus é da mesma maneira metafísico e por isso redundante para a análise econômica, mas não exige a mesma série de suposições. Isso permanece verdadeiro, quer os valores reais de troca sejam calculados em termos do comando de bens sobre o trabalho, quer nos termos de seu comando sobre os meios de subsistência. Portanto, para Malthus, o problema da formação dos preços é independente do seu conceito de valor real. A aceitação de sua definição significa nada mais do que a decisão de medir todos os valores de troca em termos de um bem, isto é, do trabalho ou dos meios de subsistência. Em todo caso, devem ser expressos em termos de algum bem ou grupo de bens. A teoria moderna também mede valores de troca em termos de algum bem, a escolha do qual é questão aberta.

Isso não significa que a definição do valor real de Malthus seja, por conseguinte, sólida ou menos falsa. Mas, diferentemente da de Ricardo, não infecta a análise dos valores de troca ou dos preços re-

69 *Op. cit.*, p. 60.

lativos. Com certeza, todas as comparações de valor intertemporal que vão além das razões de troca observadas e se baseiam na idéia de um valor intrínseco absoluto são inviáveis para a análise empírica. As comparações intertemporais de valores são possíveis apenas em relação a um ponto de vista definido, ou seja, com respeito a um certo bem ou grupo de bens. Esse ponto de vista não pode ser descoberto por observação ou por especulação teórica. É totalmente um assunto de conveniência, por mais que os interesses de um indivíduo ou de uma classe possam sugerir que é inerente à natureza das coisas. Um estudo da moderna literatura sobre a teoria monetária e dos números-índices mostra que esse fato ainda não foi plenamente compreendido por todos.

Os socialistas têm debatido se os trabalhadores no estado ideal da sociedade devem ser pagos de acordo com o "mérito", isto é, de acordo com o que produzem, de acordo com as "necessidades", ou "de acordo com as horas de trabalho". Essa discussão reflete tanto lógica como historicamente o conflito entre as duas teorias do valor-trabalho de Adam Smith, e é interessante verificar que ela é o ponto de partida das discussões entre os socialistas ingleses pré-marxistas.

Retornamos agora à pergunta: por que Ricardo define o valor real como a quantidade de trabalho gasto nos bens? Não pode ser porque não existem modificações alternativas ou porque ele não as conhecia. Sua crítica do segundo conceito de valor real de Adam Smith e sua controvérsia com Malthus, que procurou reintroduzi-lo, removem quaisquer dúvidas a respeito desse ponto.

Ricardo jamais procura dar uma razão para a sua escolha de conceitos. Sua crítica de Adam Smith é apenas que se por valor real se quer dizer o trabalho empregado nos bens, então ele não pode ser definido como o comando das mercadorias sobre o trabalho no mercado. Isso é correto, mas o argumento pode ser invertido. Se Adam Smith escolhe a segunda definição, ele deve abandonar a primeira. Ricardo *presume* que sua própria definição de valor real é correta, desse modo pressupõe que deveria provar, se desejasse provar mais, que a discussão do valor real de Adam Smith é de alguma forma confusa.

O mesmo vale a respeito da controvérsia entre Ricardo e Malthus. Ambos observam habilmente as dificuldades e inconsistências no argumento do outro, mas quando chega o momento de consubstanciar suas próprias opiniões, ambos desviam-se da questão com banalidades vagas e irrelevantes.

Da mesma maneira, um atento exame da apresentação positiva do valor real e da medida invariável em seus *Principles* mostra que Ricardo continuamente foge da questão. O bem hipotético que contém sempre uma quantidade constante de trabalho tem, na opinião dele, um valor constante e serve como medida de valor somente porque contém uma quantidade constante de trabalho. Passa então a testar

uma série de bens reais por sua adequabilidade para servir como tal medida de valor. Mas repele-as todas alegando que não se pode ter certeza de que sua produção requereria realmente em todas as condições a mesma quantidade de trabalho. Novamente, sua prolixa discussão a respeito da diferença entre “valores” e “riquezas” é uma longa série de tautologias. Bailey observou que Ricardo diz apenas que o que um milhão de homens produz sempre custa o trabalho de um milhão de homens.⁷⁰ Ricardo sustenta que *o valor* permanece constante, quer os homens produzam mais ou menos, mas por valor ele quer dizer quantidade de trabalho.

É insuficiente mostrar que o raciocínio de Ricardo é circular, pois isso sugere somente que ele admitiu que suas hipóteses eram evidentes por si mesmas. Por que Ricardo acreditou (e Adam Smith antes dele) tão firmemente na auto-evidência de sua definição de valor real, apesar da crítica que merecia seu mais alto respeito? Essa crítica veio não apenas de Malthus, mas também de J.B. Say, que nunca aceitou que o valor real fosse governado pelo custo de produção, sobrepondo-se à utilidade. Mesmo Bentham, que aceitava o sistema de Ricardo, ocasionalmente o censurou por confundir valor e custos, em vez de definir o valor em termos de utilidade, que teria sido bem mais natural para um utilitarista.

A solução desse quebra-cabeça reside na noção, da lei natural, de que a propriedade tem sua justificativa no trabalho aplicado sobre um objeto. Hobbes havia introduzido esse conceito na filosofia política britânica, e Locke o desenvolvera e aperfeiçoara no seu segundo tratado *Of Civil Government*.⁷¹ Por conseguinte, ele se tornou geralmente aceito pelos filósofos políticos ingleses. Suas raízes, porém, são muito mais remotas. Em contraste com a noção de que a propriedade é baseada em *occupatio*, ou meramente no ato da posse, procurou-se encontrar uma justificativa mais aceitável para a consciência do homem comum. De maneira geral, *occupatio* continuou sendo o título natural de propriedade, mas era aplicado apenas a bens sem dono. Para estes, justificava-se pelo “consentimento tácito” de outros, e o argumento era com frequência fortalecido pela suposição histórica ou analítica de um contrato social.⁷² De outro modo e em princípio, o trabalho era considerado o título de propriedade.

Essa justificativa da propriedade é contraditória em suas próprias hipóteses, em parte porque *occupatio* deve ser conservado como um título justo de propriedade. Mas outras contradições surgem quando se procura

70 *A Critical Dissertation* etc., p. 254.

71 *An Essay Concerning the True Original, Extent an End, of Civil Government*. 1690; obras completas em 9 volumes, Londres, 1824, v. IV.

72 De acordo com a atitude dos utilitaristas mais maduros para a lei natural, Sidgwick criticou esse argumento: “Mas há que admitir que isso é antes um artifício desesperado de construção ético-política: por causa da facilidade com que podia ser usado para justificar quase toda arbitrariedade na lei positiva”. *Methods*, p. 280, notas.

exprimir o valor do tempo por meio do juro sobre o capital. O valor do tempo teria de ser separado e subtraído do valor direto do trabalho.

Em sua forma mais pura, a teoria exige *laissez-faire*, pois implica a visão do “sagrado” direito do homem aos frutos do seu trabalho. Onde o juro do capital, em si mesmo o resultado do *laissez-faire*, interfere com a conexão direta entre trabalho e propriedade, a escolha entre duas alternativas surge: ou se mantém, consistentemente, a opinião da lei natural e assim se chega ao radicalismo metafísico dos teóricos socialistas; ou se mantém, inconsistentemente, o princípio da *laissez-faire* em condições nas quais não há mais conexão direta entre trabalho e produto. Para apoiar esta última opinião, usam-se argumentos que justificam o *laissez-faire* somente em condições nas quais uma tal conexão direta entre trabalho e produto supõe-se existir. Alguns, como Locke, salientam que o trabalho cria a maior porção do valor de todos os bens. Mas a menos que ele determine o todo, o argumento da lei natural decompõe-se.

A segunda alternativa leva a um liberalismo conservador da escola clássica. A mais fatal crítica interna de sua doutrina de *laissez-faire* é, em consequência, que ela contradiz sua convicção básica de que o trabalho é uma fonte de valor e de propriedade. Elas entram em dificuldade tão logo admitem que condições técnicas inconstantes, tais como variações nas quantidades dos fatores produtivos, ou em conhecimento técnico, podem causar modificação do quinhão relativo dos trabalhadores no produto total. Do ponto de vista do campo legal do valor da propriedade, por exemplo, o trabalho aplicado, essas variações são perfeitamente irrelevantes. Contudo, determinam, em condições de *laissez-faire*, o valor do trabalho e da renda dos trabalhadores. Precisaremos dizer mais a respeito desse conflito entre o liberalismo conservador e a teoria do valor radical dos clássicos. Podemos notar aqui que ela remonta à teoria de propriedade da escola da lei natural. Essa teoria era o ponto de partida tanto da teoria do valor-trabalho como da doutrina do liberalismo econômico.

Vamos desprezar essas contradições e examinar a substância da teoria de que o trabalho justifica a propriedade. Locke argumentou que, embora todos os outros objetos fossem propriedade comum,

“ainda assim cada homem possui uma propriedade em sua própria pessoa: a esta ninguém tem nenhum direito a não ser ele mesmo. O trabalho de seu corpo e o trabalho de suas mãos, podemos dizer, são propriamente seus. Tudo o que remova do estado em que a natureza propiciou, e nele deixou, que misturou com seu trabalho, e acrescentou-lhe alguma coisa de si próprio, por conseguinte torna-o sua propriedade. Ao ser por ele removido do estado comum em que a natureza o tinha colocado, teve por seu trabalho alguma coisa anexada àquele, que exclui o direito comum

de outros homens. Pois sendo esse trabalho a incontestável propriedade do trabalhador, homem algum a não ser ele pode ter um direito àquilo que uma só vez é acrescentado...”.⁷³

Na raiz dessa teoria existe uma idéia definida a respeito do lugar do homem na natureza. Só o homem é vivo, a natureza é morta; só o trabalho do homem cria valores, a natureza é passiva. Apenas o homem é *causa*, como Rodbertus declarou mais tarde, ao passo que a natureza externa é apenas uma série de *condições*. O trabalho humano é a única causa ativa capaz de criar valor. Essa é também a origem do conceito “fator produtivo”. Não é de estranhar que os clássicos reconhecessem apenas *um* fator produtivo, o trabalho. As mesmas analogias metafísicas que foram utilizadas para estabelecer os direitos naturais foram também empregadas para expor a idéia de valor natural ou real. Eis um exemplo da tentativa anteriormente mencionada que fez a filosofia da lei natural para extrair tanto direitos como valor dos mesmos princípios básicos.

Não pode haver dúvida de que tais noções de propriedade e de valor estão subjacentes na proposição de Adam Smith no sentido de que o trabalho é a única fonte real de valor e, por conseguinte, a única medida correta. Muitas passagens de seu *Wealth of Nations* seriam de outra maneira inexplicáveis. Ele falou “da propriedade que todo homem tem de seu próprio trabalho, uma vez que é o fundamento originário de todas as outras propriedades, sendo desse modo sacratíssimo e inviolável” etc. Somente idéias como essas podem explicar por que Adam Smith precisou buscar uma justificativa do seu princípio de custo-trabalho num estado ideal da natureza em que não existe nem capital acumulado nem propriedade privada de terras, e por que ele raramente deixou passar a oportunidade de fazer observações cáusticas a respeito dos senhores da terra e outros que “amam colher onde nunca semearam”.

Várias alusões aos “sagrados direitos de propriedade”, ao “direito inviolável da liberdade natural” ou aos “direitos humanos” indicam claramente de onde Adam Smith tomou suas premissas para o seu postulado de liberdade. O sistema natural de propriedade no qual cada um goza o fruto de seu próprio trabalho pressupõe uma perfeita liberdade. Só assim a propriedade é “sagrada”. Mas sua teoria de *laissez-faire* se aplicava à sociedade existente, e por isso ela se chocava com a sua teoria do valor-trabalho.⁷⁴ Ela era usada como uma justificativa do “preço natural”, o qual inclui renda, lucro e salários. O mesmo lapso lógico é responsável pela segunda definição do valor de Adam Smith, isto é, “trabalho comandado”, que ele promoveu em acréscimo à teoria do custo-trabalho (“trabalho aplicado”). Não é de admirar que este último conceito seja analiticamente menos prejudicial. Como observa-

73 *Op. cit.*, p. 353 *et seq.*

74 Cf. capítulo V, mais adiante.

mos em nossa discussão a respeito dos fisiocratas, uma opinião conservadora acerca de propriedade é menos danosa à análise científica do que uma opinião revolucionária.

Adam Smith não se apercebeu da evidente contradição entre sua premissa e sua conclusão. Evitou a questão para que todo o seu sistema de racionalização não entrasse em colapso. Mas suas observações contra os donos da terra e os capitalistas são sintomáticas do conflito existente em sua construção, o qual ele deve ter sentido inconscientemente.

A teoria do valor de Ricardo originou-se das mesmas idéias da lei natural. Apesar de haver evitado cuidadosamente uma discussão minuciosa de suas hipóteses filosóficas, sua terminologia não adquire sentido sem elas. Falou do trabalho como a “fonte originária” ou o “alicerce” do valor. Quaisquer dúvidas possíveis a respeito das inclinações filosóficas de Ricardo desaparecem quando lembramos a influência de James Mill. Este foi grandemente responsável pelas opiniões filosóficas de Ricardo. Em seu *Government*, ele reproduziu fielmente toda a série de argumentos da lei natural a propósito do custo-trabalho e de propriedade, reportando-se a Locke. Existirá outra maneira de dar conta da teoria do valor-trabalho de Ricardo? Ela não é mais do que uma hipótese não confirmada que conduz a insuperáveis dificuldades sem ser de nenhuma utilidade analítica.

Os clássicos já tinham dado ao conceito de “trabalho” uma conotação psicológica. Embora a concepção de lei e de sociedade de Hobbes assentasse, como vimos no último capítulo, numa psicologia sensorial, no decorrer de uma longa cadeia de argumentos em apoio ao sistema natural de propriedade, o ponto de vista psicológico se perdeu. A propriedade não era mais ligada à dor provocada pelo esforço de produzir o objeto. Pelo menos, não se supunha fosse a dor o campo para a reivindicação do trabalho individual. Locke também utilizou ocasionalmente argumentos psicológicos, mas não a respeito da propriedade. A opinião de que o trabalho é a fonte da propriedade nada tem a ver com a dor e o sacrifício, mas resulta da idéia do trabalho como uma propriedade natural do trabalhador e como a causa e a criadora de valor. Porém, a tendência geral da filosofia utilitarista inglesa era no sentido de uma interpretação mais psicológica do trabalho e da justificativa metafísica de propriedade. A teoria econômica exprime mais consistentemente esse aspecto da tendência filosófica, assim como muitos outros.

O custo real de obter alguma coisa é “o trabalho e o transtorno para adquiri-la”, de acordo com Adam Smith.⁷⁵ Os clássicos afirmaram repetidamente que o trabalho deveria ser compreendido como o transtorno causado pelo esforço. Isso parecia tão óbvio para eles que usavam expressões como “transtorno”, “sacrifício”, “dor”, “esforço”, “inconveniência” numa

75 *Wealth of Nations*. 1776. Ed. Cannan, 1903, v. I, p. 32.

sinonímia com “trabalho”. O valor real tornou-se o anverso da desutilidade do trabalho. Mill declarou explicitamente, no início de seus *Principles*, que o trabalho deve ser interpretado psicologicamente.⁷⁶

Se o trabalho é interpretado como uma desutilidade, se o trabalho é o fundamento do valor real e sua medida invariável, e se a medida consiste em invariáveis unidades de desutilidade, então a desutilidade por unidade de trabalho deve ser a mesma para todos e em todas as ocasiões.⁷⁷ Essa era a suposição tácita da teoria clássica. Apenas raramente foi ela declarada de forma explícita.⁷⁸ Contudo, os clássicos estavam destinados a fazê-lo porque identificavam o trabalho com a desutilidade. Inferiam o valor dos bens pelo trabalho empregado em sua produção, e esse trabalho era tomado como medida de valor no tempo.

A idéia psicológica do valor-trabalho esteve sempre ligada a uma concepção metafísica do lugar do homem na natureza. “Homem” era sempre usado no singular. Por esse artifício gramatical, o complicado problema das comparações interpessoais de sacrifício era evitado. Cairnes, por exemplo, era capaz de alongar-se com alguma satisfação sobre a polaridade de “homem” e “natureza”.⁷⁹ Essas reflexões não se originavam de um pomposo desejo de filosofar. Eram consequência de premissas filosóficas fundamentais.

Nós também passamos pela proposição segundo a qual o custo-trabalho, ou sacrifício, não se refere a um único indivíduo, mas ao sacrifício médio de uma classe.⁸⁰ Mas já que se admite uma desigual-

76 "O trabalho não é corporal nem mental... e é necessário incluir na idéia não unicamente o cansaço em si mesmo, mas todos os sentimentos de uma espécie desagradável, todas as inconveniências corporais ou aborrecimentos mentais ligados com os pensamentos de uma pessoa, seus músculos, ou ambos, numa ocupação determinada." MILL. *Principles*. Ed. Ashley, 1909, p. 22.

77 "Podia-se dizer que quantidades iguais de trabalho, em todas as ocasiões e lugares, são de valor igual para o trabalhador... O trabalho sozinho, por conseguinte, nunca variando em seu próprio valor, é só ele o padrão definitivo e real pelo qual o valor de todos os bens pode, em todas as ocasiões e lugares, ser estimado e comparado. É o seu preço real; o dinheiro é apenas o seu preço nominal." (SMITH, Adam. *Op. cit.*, p. 35.) Criticando Adam Smith, Ingram nega que essa proposição tenha alguma significação: "Esta sentença, que em exame mais acurado se apurará não ter sentido inteligível definido, dá um bom exemplo da maneira pela qual os modos metafísicos de pensamento obscurecem as idéias econômicas. Que é uma 'quantidade de trabalho', a espécie de trabalho sendo indeterminada? E o que se quer dizer com a frase 'de igual valor'?" *A History of Political Economy*. 1888. Ed. Ely, 1915, p. 92, nota.

78 McCulloch também diz que o "desempenho de trabalho deve inevitavelmente proporcionar o mesmo sacrifício" em todas as etapas do desenvolvimento econômico. *Principles of Political Economy*. Edimburgo, 1825, p. 116 *et seq.*

79 Por exemplo: "...custo significa sacrifício, e não pode, sem o risco de confundir as idéias, ser identificado com qualquer coisa que não seja sacrifício. Representa aquilo de que o homem se separa quando na troca entre ele e a natureza, e que deve ser conservado eternamente distinto do retorno feito pela natureza por tal pagamento". CAIRNES, J. E. *Some Leading Principles of Political Economy*. Londres, 1874, p. 60.

80 "Os sacrifícios a serem levados em conta, e que governam o valor de troca, não são aqueles sofridos por A, B ou C, mas o sacrifício médio sofrido pela classe dos trabalhadores... aos quais os produtores do bem pertencem." (CAIRNES, J. E. *Some Leading Principles of Political Economy*. 1874, p. 95.) Cairnes está aqui preocupado, e principalmente, com o sacrifício da poupança pelos capitalistas. Ver adiante.

dade de sacrifício, é difícil defender uma teoria do trabalho de tipo clássico. Primeiro, os sacrifícios precisariam ser comensuráveis, e, segundo, teriam de ser quase os mesmos por unidade de trabalho, de forma que os desvios da média fossem desprezíveis. Essa idéia de média deveria provavelmente ser considerada apenas uma outra formulação da tese de Adam Smith sobre a igualdade do sacrifício.

Havendo considerado o trabalho um sacrifício psicológico, os clássicos podiam proceder da mesma forma com o capital. Adam Smith e Ricardo já parecem ter visado a esse fim. A teoria clássica distinguiu somente entre três fatores de produção, dos quais consideraram que a terra não exigia uma explicação em termos de sacrifício. Através do período clássico, e mesmo depois, o valor de troca dos produtos da terra se supunha determinado na última faixa de terra cultivada onde a renda da terra era zero. Conseqüentemente, a renda não entra no preço. Embora a renda não determine o preço, o preço determina a renda, que é um resíduo depois que outros fatores de produção receberam sua parte. Mas o capital apresentava maiores dificuldades. Ricardo tinha de formular a hipótese de uma proporcionalidade fixa de capital e de trabalho, sabendo o quanto ela era irrealista. A crítica de Malthus expôs a fraqueza dessa hipótese ainda mais claramente. Ricardo escreveu repetidas vezes em suas cartas que aquele era um dos pontos mais deficientes em sua teoria do valor, e insinuou sua intenção de incluir numa edição revista, como Malthus sugerira, o lucro sobre o capital entre os custos de produção. Ricardo jamais cumpriu sua promessa, provavelmente porque, mestre de lógica que era, viu que isso teria destruído a base de sua análise.

Por que não combinar os dois fatores de produção sob o denominador comum de "desutilidade"? Senior tentou isso. Na opinião dele, o capital se relaciona ao lucro assim como o trabalho aos salários. Lucro é recompensa pelo sacrifício subjetivo da abstenção de consumo atual. Tendo assim encontrado um terreno comum tanto para o capital como para o trabalho, podia explicar os preços de ambos pela sua escassez, que também explica o preço dos bens em regime de monopólio. Foi o primeiro dos precursores da moderna teoria do equilíbrio, dando realce à escassez⁸¹ como um dos componentes da determinação de valor e, mais do que outros autores clássicos, à importância da procura e da utilidade como o outro componente.

Todavia, a analogia entre poupança e trabalho sob a alegação de que ambos significam sacrifícios era perigosa para o argumento

81 "Mas qualquer outra causa limitando o suprimento é exatamente uma causa tão eficiente de valor num artigo como a necessidade de trabalho é para a produção. E, de fato, se todos os bens usados pelo homem fossem supridos pela natureza sem nenhuma intervenção de trabalho humano de qualquer espécie, mas supridos precisamente nas mesmas quantidades que o são agora, não há razão para supor nem que eles deixariam de ter valor, ou que o teriam alterado em proporções diferentes das atuais." *Political Economy*. 1836. 6ª ed., 1872, p. 24.

clássico. Se fosse levada avante, teriam sido necessárias uma unidade comum de sacrifício e alguma indicação de como os sacrifícios variam ao variar a quantidade de trabalho ou poupança suprida por um indivíduo. Isso conduziria a um marginalismo psicológico no lado do custo, combinado com uma teoria do valor social. Mas apesar de idéias rudimentares, especialmente em Senior, os autores clássicos nunca progrediram para uma teoria de sacrifício social marginal. Apenas mencionavam ocasionalmente que os sacrifícios podem ser, até certo ponto, diferentes para indivíduos diferentes. Embora não discutissem o problema minuciosamente, pareciam pensar em geral em alguma espécie de sacrifício médio. De qualquer modo, limitavam a tese de que sacrifícios subjetivos tornam o trabalho e a poupança comensuráveis a discussões de princípios gerais e basearam sua teoria do valor de troca propriamente dita sobre uma incompetente hipótese de valor-trabalho.

Mas a teoria da abstinência completava a antiga idéia, herdada da filosofia da lei natural e do utilitarismo, de que os custos são plenamente sacrifícios psicológicos, o tributo do homem à natureza. Se o capital é incluído, o postulado do *laissez-faire* faz mais sentido. Toda a teoria da abstinência de Senior é colorida por uma suposição tácita de harmonia econômica. Uma das forças propulsoras no desenvolvimento da teoria é esse desejo de conciliar o entrechoque entre o que já vimos serem dois postulados divergentes de liberdade.

Os autores clássicos posteriores tomaram o conceito de custos subjetivos reais sem o aperfeiçoarem, provavelmente porque sentiram a dificuldade de reconciliá-lo com a hipótese básica do custo-trabalho. Mas os teóricos da utilidade marginal tomaram o cálculo felicífico de Bentham, introduziram-lhe unidades psicológicas, e desenvolveram uma teoria da utilidade como uma função decrescente, e do sacrifício como uma função crescente da quantidade dos bens. Rejeitaram a importância que a teoria clássica de valor dava aos custos. Inicialmente, sua oposição aos autores clássicos os induziu a emprestar maior realce ao lado do prazer no cálculo. Mas seus sucessores adotaram uma opinião mais equilibrada, e incorporaram as idéias clássicas, especialmente a de Senior, da extensão da interpretação psicológica de custos, do trabalho para o capital.

Sidgwick, Pierson e Marshall foram os principais expoentes da escola que dava nova ênfase aos custos reais. Desse modo Marshall definiu os custos reais como uma soma social de “esforços e sacrifícios”.⁸² É evidentemente impossível computar uma tal soma cientificamente. A noção é um conceito de valor social. Embora pudesse provavelmente ter confundido os primeiros filósofos da lei natural, ela é, se o nosso argumento for sólido, a mais nova das variantes de suas idéias a respeito do trabalho, da propriedade e do valor.

82 MARSHALL. *Principles of Economy*. 1890. 8ª ed., 1922, V, III, 2. Cf. MYRDAL. *Prisbildningsproblemet och föränderligheten*. Upsala e Estocolmo, 1927, p. 32 et seqs.

Pouco antes de sua morte, Ricardo escreveu a Malthus, seu velho amigo e adversário:

“Minha queixa contra você é que você pretende ter-nos dado uma medida exata do valor, e eu contesto sua pretensão, não porque eu tenha tido êxito e você fracassado, mas porque nós dois falhamos... Respondendo-lhe, estou realmente usando aquelas armas... que são, eu confesso, igualmente aplicáveis à sua medida e à minha, quero dizer, o argumento da não-existência de qualquer medida de valor absoluto”.⁸³

Ricardo jamais duvidou da existência de um valor absoluto, mas sim da possibilidade de medi-lo. Se Ricardo não confiava em sua teoria do valor, contentou-se com o conhecimento de que sua teoria de distribuição da renda não se manteve ou caiu com ela. Ele escreveu para McCulloch:

“Afim de contas, as grandes questões da renda, dos salários e dos lucros devem ser explicadas por proporções nas quais todo o produto é dividido entre donos de terra, capitalistas e trabalhadores, e as quais não *estão necessariamente ligadas com o doutrina do valor*”.⁸⁴

Não existe talvez melhor prova do gênio de Ricardo do que esses dois julgamentos sobre sua própria teoria. Ele escreve sobre teoria econômica sem preparação acadêmica, sem mesmo aquela educação geral que naquela época era comum nas classes superiores da Inglaterra. Apesar de os seus trabalhos serem assistemáticos e amiúde obscuros, sua lógica é penetrante. Representam o maior progresso isolado em teoria econômica. E, no fim, ele percebeu claramente onde se encontravam os defeitos de seu trabalho e onde os méritos duradouros.

Infelizmente Ricardo teve discípulos demasiadamente crédulos. McCulloch e, no que se refere à teoria do valor, James Mill, selecionaram apenas os elementos metafísicos para os seus sistemas e sua propaganda. Em suas cartas, Ricardo procurou despertar o ceticismo em seus discípulos, especificamente no que se refere à teoria do valor, mas sem sucesso. Após sua morte, os seus *Principles* se tornaram um evangelho. A crítica engenhosa de Bailey foi quase totalmente desprezada; era por demais profunda. Em verdade, as objeções menos lúcidas de Malthus foram adotadas, mas apenas para serem rejeitadas. De Quincey chegou a sugerir que Malthus havia sido movido pela inveja. A teoria de Ricardo se tornou clássica. Foi exposta das tribunas acadêmicas, compilada em grandes volumes e divulgada em panfletos populares. Penetrou no jornalismo e na política, e moldou a opinião pública.

83 *Letters of David Ricardo to Thomas Robert Malthus*, 1810/23. Ed. de Bonar, Oxford, 1887, p. 237.

84 *Letters of David Ricardo to John Ramsey McCulloch*, 1816/23, editadas por J. R. Hollander, publicações da American Economic Association, v. X, Nova York, 1895, p. 72. Os grifos são meus.

Mais tarde a teoria clássica foi atacada pela escola histórica e pelos primeiros teóricos da utilidade marginal. Contudo, seguiu-se uma nova aceitação do ricardismo, iniciada por Sidgwick e levada avante por Marshall. Especialmente a credulidade deste último o levou a novos extremos. Considerando que o círculo primitivo de discípulos se apegava rigidamente à doutrina do mestre, Marshall interpretou Ricardo, e emprestou-lhe opiniões que este nunca sustentara nem podia ter sustentado. É mérito de Cannan o haver protestado contra essa bem-intencionada falsificação histórica. Porém, embora os argumentos de Cannan nem sempre fossem exatos, ele tinha razão em se opor aos apologistas de Cambridge, que acreditavam que aquilo que Ricardo quisera dizer no início do século era o que Marshall dissera no fim. Como observou Cannan, Marshall misturou os argumentos de Ricardo. Isso é tanto mais lamentável quanto Ricardo é bastante difícil de entender, mesmo sem essa nova complicação.

Um ponto que surge de nossa análise da teoria clássica do valor de troca e do valor real é que a teoria da mais-valia de Marx não é o resultado de uma “grosseira má interpretação”. Essa opinião está disseminada entre os críticos, que não notaram a importância da teoria do valor real no sistema clássico. Eles possuem a tendência de dirigir sua atenção na teoria do valor de troca, esquecendo-lhe os fundamentos e desprezando as discussões sobre a medida invariável e as relações de valor no tempo. Marx tinha razão ao dizer que sua teoria da mais-valia origina-se da teoria clássica do valor real, com apêndices oriundos de outras fontes. Além disso, Marx não foi o primeiro a tirar conclusões radicais. Todos os socialistas ingleses pré-marxistas deduziram seus argumentos de Adam Smith e, depois, de Ricardo.

Os economistas não aceitaram bem essas conclusões inevitáveis. “A Economia Política burguesa”, utilizando a expressão de Marx, encerrara desde Adam Smith um conflito interno entre o postulado conservador da liberdade, apresentado como uma conclusão científica, e a teoria revolucionária do valor real, uma teoria que implica um postulado revolucionário da liberdade. A teoria revolucionária do valor real é defendida como uma premissa no postulado conservador. Marx expôs esse conflito seguindo a premissa até sua conclusão lógica. Dessa forma ele colocou o dedo numa ferida da teoria econômica e, provavelmente por esse motivo, provocou tanta irritação entre os economistas. Eles procuraram provar não tanto que Marx estava errado, o que não teria sido muito difícil, mas sim mostrar que era um louco varrido, um incapaz, desencaminhado por aqueles desprezíveis filósofos alemães. Julgaram impertinente de sua parte ousar imiscuir-se na teoria clássica.

Não apresenta nenhuma dificuldade explicar como os socialistas chegaram às suas conclusões. A teoria clássica do valor leva inevitavelmente a um radicalismo racionalista, se não obrigatoriamente na formulação de Marx, ao menos na sua direção. Para o historiador das idéias, o quebra-cabeça verdadeiro está em os clássicos não haverem tirado essas conclusões radicais. Voltaremos a esse problema no capítulo V, após uma discussão a respeito da teoria neoclássica da utilidade marginal.

CAPÍTULO IV

A Teoria Neoclássica do Valor

Vimos no último capítulo que a teoria neoclássica do valor origina-se da doutrina da lei natural, de acordo com a qual o trabalho é a base legal da propriedade. Essa opinião teve originariamente pouco a ver com uma interpretação psicológica. Não foi realizada nenhuma tentativa para deduzir o direito do trabalhador ao produto de seu trabalho, pelo fato de que era este um sacrifício maçante e subjetivo.

Os autores clássicos posteriores, sob influência utilitarista, mostraram uma inclinação mais psicológica. Em primeiro lugar, deram realce à “utilidade” como uma condição necessária de valor. Uma coisa deve ser útil para ser produzida. Já que a teoria clássica explica o valor diferentemente, dar importância à utilidade como condição geral de valor não abala o argumento da lei natural.

A teoria do custo-trabalho era também interpretada de outra forma. O trabalho e os custos de produção eram em geral identificados com o sacrifício subjetivo. O esforço possui uma utilidade negativa. Essa interpretação psicológica do conceito central da teoria clássica preparou o terreno para que Senior tratasse a poupança como análoga ao trabalho. Esse conceito se desenvolveu gradualmente nas definições de Pierson e Marshall dos custos reais como uma soma dos sacrifícios em trabalho e abstinência de diferentes pessoas.

Mas o esforço dos autores clássicos para interpretar a teoria do valor-trabalho psicologicamente levou a um beco sem saída. Não passou de reflexões vagas e gerais e de algumas mudanças de terminologia. Com efeito, sua teoria do valor de troca assentou sobre um conceito de trabalho que excluía uma interpretação psicológica. A escola da utilidade marginal estava certa quando chamou de “objetiva” a teoria clássica do valor, isto é, não-psicológica. Os ativos hedonistas da teoria clássica mostram unicamente um desejo de adaptá-la à filosofia utilitarista. Só foi mais tarde que o utilitarismo exerceu sua plena influência sobre a teoria econômica.

Os autores clássicos jamais chegaram a uma interpretação psicológica porque não analisaram detalhadamente o sacrifício subentendido no trabalho. É intrigante que não hajam feito isso. A abordagem quantitativa de Bentham sob o ângulo do prazer e da dor podia ter fornecido o “termômetro” psicológico. Seu cálculo felicífico, tanto para os indivíduos como para a sociedade, teria suprido a moldura metodológica adequada. Depois de Bentham e Ricardo, houve uma união pessoal entre o utilitarismo e a Economia Política. James e John Stuart Mill foram os expoentes tanto da filosofia utilitarista como da Economia ricardiana. Não foi por falta de estímulo que a teoria permaneceu não-psicológica.

É difícil dizer se isso se deveu à enorme autoridade de Ricardo. Além do mais, seus sucessores imediatos, com todos os seus méritos, não eram pensadores muito originais. Esses fatos são mutuamente dependentes. O desenvolvimento que a Economia Política poderia tomar no início do século XIX não ocorreu até o fim do século. Até que os críticos alemães tivessem abalado a teoria ricardiana, foi tentada uma interpretação hedonista do valor econômico. Aqueles que haviam apresentado o conceito da utilidade marginal, nos primeiros tempos, tinham sido teimosamente esquecidos.

Entrementes, havia progredido o pensamento científico em outros ramos. Do período dos últimos clássicos em diante, a teoria econômica não acompanhou o progresso geral das idéias. A teoria da utilidade marginal procurou dar uma interpretação hedonista do valor numa época em que os psicólogos abandonavam o hedonismo em favor de uma análise mais realista. A nova abordagem psicológica levou, por um lado, a uma psicologia experimental nas linhas das Ciências Naturais e, por outro, a uma análise introspectiva. Esta última, em contraste com as introspecções do hedonismo, tratava de forma crítica os fenômenos que a escola mais antiga havia aceitado sem crítica. Ela procurou analisar, antes que aceitar, as noções intelectuais conscientes e as racionalizações. Rejeitou a tentativa hedonista de comprimir todas as explicações numa fórmula vazia que não deixava lugar para a pesquisa empírica. A teoria das associações psicológicas foi abandonada, e logo se tornou nada além de uma relíquia doutrinária. A teoria da utilidade marginal indica claramente a falta de contato entre a Economia e a Psicologia. Ao mesmo tempo, a teoria possibilitou formular um sistema de utilitarismo com argumentos mais seguros, infelizmente numa época em que um filósofo do calibre de Sidgwick, o último e talvez o mais penetrante utilitarista, quase desanimou de sua tarefa.⁸⁵

85 Há uma divertida anedota, contada por Hayward no seu obituário de Sidgwick (*International Journal of Ethics*, v. XI, 1901, p. 187): “Sidgwick tinha acabado de completar o seu *Methods of Ethics*. Ali estava o manuscrito, aceito pelos srs. Macmillan, editores. O autor, olhando-o, disse ao sr. Browning: ‘Eu desejei e pretendi durante muito tempo escrever um livro sobre Ética. Agora está escrito. Aderi ao plano que tracei para mim mesmo; sua primeira palavra devia ser *Ética*, e a última palavra, *Fracasso*.’” Nas edições posteriores essas palavras perderam suas posições características, mas parecem atingir a idéia fundamental do livro.

O fato de que o desenvolvimento foi assim artificialmente retardado também afetou a maneira pela qual a teoria do valor foi eventualmente interpretada psicologicamente. Se nosso argumento é correto, podia esperar-se uma interpretação psicológica no início do século. As premissas para isso lá estavam; elas se teriam ajustado à filosofia geral dos clássicos, e a interpretação psicológica teria resultado de alguma das análises rudimentares contidas em seus trabalhos. Depois de manter-se por meio século, dada a predileção dos pós-clássicos por uma sistematizada interpretação dos mestres, a descoberta final do marginalismo psicológico assemelhou-se bastante com uma revolução. Isso não teria acontecido assim se houvesse ocorrido umas poucas décadas mais cedo como um desenvolvimento natural dos argumentos psicológicos dos clássicos. Não apenas em política as reações têm às vezes o efeito de revoluções.

Se a teoria hedonista do valor tivesse sido formulada mais cedo e desenvolvida mais gradualmente, provavelmente teria sido a primeira teoria de sacrifício marginal. Como aconteceu, a nova teoria do valor foi, em lugar disso, uma teoria de utilidade marginal. Em protesto contra a teoria clássica que explicava o valor exclusivamente em termos de custo, a nova teoria ficou obcecada pela utilidade. Não é de admirar que essa tendência tenha sido particularmente forte em Jevons, o representante britânico da nova escola. Ele tinha mais contato direto com a teoria clássica do que os teóricos continentais da utilidade marginal.

A obsessão com o aspecto positivo do cálculo prazer-dor, que é ainda perceptível nas formulações modernas, remonta ao começo da revolução marginal. Aqui não é o lugar de discutir a controvérsia entre a teoria subjetiva do custo e a teoria da utilidade. Em princípio, ela pode ser considerada solucionada pelo anexim de Marshall a respeito das duas lâminas de uma tesoura. Apesar disso, autores mais recentes ainda se deixam apanhar ocasionalmente numa armadilha do lado da utilidade.

Precisaremos também pôr de lado muitos outros aspectos da teoria subjetiva do valor. Existe grande ambigüidade terminológica e alguma confusão a respeito das relações entre seus conceitos fundamentais. Prazer, dor, necessidades, satisfações de necessidades, utilidade marginal, utilidade total, valor subjetivo etc. são usados em diferentes sentidos por diferentes autores. Muito se escreveu sobre essas ambigüidades, principalmente na Alemanha. Elas não precisam deter-nos aqui. Para uma crítica que vai ao âmago da teoria, são irrelevantes. Iremos nos preocupar somente com aquelas controvérsias que são suficientemente importantes, ou que são particularmente relevantes para o nosso problema. Uma delas é a disputa entre a teoria da utilidade marginal propriamente dita e sua moderna interpretação behaviorista (*Wahlhandlungstheorie*).

A teoria neoclássica do valor, assim como a clássica, divide-se

em duas partes: uma teoria do valor de troca e uma do valor puro. Verificamos que a teoria clássica do valor de troca é intimamente ligada à sua teoria do valor real. As conclusões da última fornecem a base para a primeira. Por esse motivo, iniciamos o capítulo anterior com um esboço da teoria do valor de troca e depois examinamos sua base na teoria do valor real.

Da mesma maneira na teoria neoclássica, a teoria pura — a teoria do “valor real”, por assim dizer, embora o termo já não seja utilizado — pretende ser a base da teoria do valor de troca e da formação dos preços. Ela é apresentada para dar uma explicação mais profunda dos fenômenos econômicos. Contudo, verificaremos que a teoria da utilidade marginal do valor de troca é absolutamente independente da teoria do valor puro.

Eis uma das razões por que a teoria da utilidade marginal foi um progresso tão importante. Sua definição subjetiva do valor se parece com as definições de Adam Smith e Malthus num ponto: é menos fatal à análise teórica do que a de Ricardo. Isso não significa, com certeza, que seja por esse motivo mais sólida. Foi mérito da teoria da utilidade marginal liberar a teoria do preço daquelas hipóteses irrealistas às quais o princípio do custo-trabalho de Ricardo o havia forçado. Mas o mesmo objetivo podia ter sido igualmente bem atingido com o conceito de valor real, de Malthus, ou mesmo melhor com a rejeição por Bailey de qualquer conceito de valor real, para não falar de Cournot, que havia formulado partes importantes da teoria moderna em 1830 sem uma teoria de valor puro.⁸⁶ Ele simplesmente tratou a procura como uma função do preço: $D = f(P)$. Jevons, que reconheceu Cournot como um dos mais engenhosos precursores da teoria moderna, louvou-o generosamente por sua descoberta. Mas suas censuras são também significativas. Cournot partira do fato observável de que existem relações sistemáticas entre os preços e a produção e o consumo de bens, mas — queixou-se Jevons — ele nunca se esforçou para penetrar numa “teoria final” da natureza da utilidade e do valor.⁸⁷ Assim, na opinião de Jevons, à teoria de Cournot falta a perspicácia psicológica e metafísica que a teoria subjetiva do valor pretende fornecer.

A teoria da utilidade marginal conseguiu libertar a análise da formação dos preços das abstrações da teoria do custo-trabalho. Subjetivamente, todos os fatores de produção e todos os bens são postos em pé de igualdade. Sem hipóteses a respeito de diferentes tipos de fatores, de coeficientes de produção fixos e sem limitar arbitrariamente

86 Cournot dificilmente procura dizer qualquer coisa a respeito dos problemas de valor “mais profundos”. Quando diz que é tarefa da Economia Política observar e descrever mas não criticar as leis imutáveis da natureza, isso não quer dizer muita coisa. É hipótese, afinal de contas, da teoria do valor que os valores econômicos são objetivos adequados da investigação científica e que os julgamentos objetivos acerca do valor econômico são possíveis.

87 *Theory of Political Economy*. 1871. 4ª ed., 1911, p. 29 *et seqs.*

o campo de aplicação, ela tenta explicar uniformemente a seqüência causal dos fenômenos econômicos por uma aplicação geral da idéia de margem, a qual os clássicos tinham usado apenas em sua teoria da renda. A nova teoria estuda a maneira pela qual a oferta e a procura dependem do preço. Essa relação pode ser estudada estatisticamente. A teoria pressupõe a continuidade das funções de procura e de oferta, mas não pressupõe o conceito de utilidade. Adotando certas hipóteses simplificadoras a respeito do equilíbrio, pode apresentar um modelo de relações gerais entre oferta, procura e preço dos bens de consumo, dos bens intermediários e dos fatores produtivos. Até que as hipóteses sejam desprezadas e até que as funções da oferta e da procura sejam preenchidas com conteúdo empírico, esses modelos são, decerto, apenas uma série de perguntas e hipóteses para pesquisa indutiva. Nada precisa ser presumido a propósito de prazer e dor, utilidade e sacrifício ou de valor subjetivo.

Não criticaremos a teoria neoclássica do valor de troca. Como vimos, sua conexão com a teoria do valor puro é histórica e não lógica. Hoje é um instrumento largamente aceito na análise econômica.

Quando dizemos que não há conexão lógica entre a teoria do valor de troca e a teoria do valor puro, isso é, já se vê, somente verdadeiro depois que os dois foram logicamente separados. Na literatura estão freqüentemente confundidos. Foi sempre desejo dos teóricos da utilidade marginal urdir argumentos de valor em sua explicação da formação dos preços, a fim de justificar a reivindicação de que a teoria do valor puro é indispensável.

Constitui um dos méritos de Jevons ter investigado conscienciosamente quais foram os precursores de sua teoria. Como Edgeworth mais tarde, estava inicialmente preocupado em salientar sua ascendência hedonista. Tentou mostrar que ela é uma consistente aplicação do cálculo de Bentham. Jevons definiu a Economia Política como a análise da mecânica do prazer e da dor. Prazer e dor dominam tudo e, por conseguinte, também a atividade econômica. Uma vez que este capítulo é dedicado à possibilidade de formar julgamentos de valor social sobre as bases fornecidas pela teoria da utilidade marginal, aquela orientação faz da teoria de Jevons um bom ponto de partida. Os austríacos jamais chegaram a uma análise geral do equilíbrio. A escola de Lausanne, que foi muito mais longe a esse respeito do que mesmo Jevons e seus seguidores, nunca se mostrou muito explícita a propósito de suas premissas psicológicas e de valor metafísico. Como veremos, isso não significa que as dispensaram. Jevons era simplesmente mais explícito e consistente a esse respeito, e aí está por que sua teoria nos dá o melhor ponto de partida.

Jevons e a maioria dos teóricos da utilidade marginal vindos depois dele começaram com uma crítica da distinção que fazia Adam

Smith entre valor de uso (utilidade) e valor de troca, e do comentário deste quando diz que os bens que possuem alto valor de uso podem ter um baixo valor de troca e vice-versa.⁸⁸ Com freqüência, passa-se por alto sobre o fato de que esse tratamento dado por Adam Smith já fora criticado pelos autores clássicos, principalmente por De Quincey em seu livro *Logic of Political Economy*. J. S. Mill resumiu a crítica dizendo que o valor de troca podia ser menor do que o valor de uso, porém nunca maior.⁸⁹ De maneira típica, considerava a utilidade uma condição necessária do valor de troca, e acreditava por isso que a utilidade pode estar acima e nunca abaixo do valor de troca.

Ora, a teoria da utilidade marginal vincula o valor de troca com a utilidade, distinguindo entre utilidade total e utilidade marginal. A utilidade total é a de um número total de unidades de um bem à disposição de uma pessoa; a utilidade marginal é a de uma última unidade, isto é, a utilidade derivada de um pequeno acréscimo adicional do mesmo bem, ou o sacrifício incorrido no reduzir o total por uma pequena quantidade. O erro de Adam Smith foi pensar apenas na utilidade total quando disse, por exemplo, que a água tem uma elevada utilidade e os diamantes uma baixa utilidade. A utilidade marginal, contudo, deve, em estado de equilíbrio, ser igual ao preço do bem ou, mais precisamente, à utilidade marginal da quantidade de dinheiro ou de qualquer outra coisa que se troca pelo bem. Se para um indivíduo a utilidade marginal de um bem fosse maior do que aquela, ele compraria maior quantidade até que sua utilidade marginal tivesse baixado ao nível da igualdade. A utilidade marginal derivada de um bem baixa com o aumento na quantidade consumida; em conseqüência, um maior "grau de saturação" e eventualmente o equilíbrio seriam alcançados. Se, por outro lado, a utilidade marginal fosse menor do que o valor de troca, o indivíduo negociaria o bem em troca de outros até que sua utilidade marginal fosse igual à dos objetos recebidos em troca dele.

Em estado de equilíbrio, isto é, quando o indivíduo adquiriu exatamente a quantidade de cada bem que precisa, dados seus preços e a renda dele, as qualidades marginais de todos os bens são proporcionadas aos seus valores de troca. Do ponto de vista da renda monetária, isso significa que a utilidade produzida pelo último vintém é a mesma para cada bem no qual a renda é gasta. De outro modo seria proveitoso planejar um diferente dispêndio da renda, aumentando assim a utilidade total auferida; uma adequada redistribuição dos gastos teria acrescentado mais em certas rubricas do que subtrairia de outras. Argumento

88 *Wealth of Nations*. 1776. Ed. Cannan, 1904, p. 30.

89 "O valor de troca de uma coisa pode ser menor, em qualquer quantidade, do que o seu valor de uso, mas o fato de que não pode jamais exceder o valor de uso implica uma contradição; supõe que as pessoas darão, para possuir uma coisa, mais do que o maior valor em que elas mesmas o estimam, como um meio de satisfazer suas inclinações." *Principles of Political Economy*. 1848. Ed. de Ashley, 1920, III, I, 2.

semelhante pode ser usado em relação ao lado negativo do cálculo prazer-dor. Um operário trabalha, um capitalista poupa, até o ponto em que um pequeno sacrifício adicional passa a causar dor maior do que o prazer da correspondente recompensa.

A teoria subjetiva do valor está construída sobre esse simples raciocínio. É uma tentativa para usar a introspecção psicológica para ir além do comportamento observado da procura, da oferta e do preço. Os expoentes dessa teoria não estão satisfeitos de observar e registrar regularidades que, em muitos casos, tinham sido descobertas antes. Desejam dar-lhes uma interpretação hedonista: cada relação entre procura, oferta e preço é decorrente de uma relação mais fundamental entre prazer, dor e os meios de satisfazer necessidades. Essas relações são representadas como gráficos que registram a utilidade total (isto é, o saldo de prazer) ou a desutilidade total (isto é, o saldo de dor) contra quantidades de mercadorias ou de serviços produtivos. A utilidade marginal ou a desutilidade marginal são os primeiros derivados dessas funções.

De fato, as coisas são muito mais complicadas. A utilidade de uma mercadoria ou serviço não depende só da quantidade de mercadorias ou serviços em questão, mas também das quantidades de outras mercadorias e serviços. A utilidade pode também depender diretamente do preço, como nas mercadorias desejadas para exibição pomposa. Elas são procuradas porque são caras. Além disso, o cálculo hedonista que ignora o tempo está fadado a ser insatisfatório. O comportamento econômico opera no tempo, e isso complica a idéia de "saciedade". Mas nenhuma dessas dificuldades é fatal. Podem geralmente ser superadas mediante o recurso a técnicas matemáticas adequadas.

Uma dificuldade mais séria surge da hipótese da continuidade das funções de utilidade e desutilidade. Dificilmente se encontra um marginalista que duvide de que se poderia demonstrar serem essas funções contínuas, se apenas os bens fossem infinitamente divisíveis. Mas esse ponto é raramente discutido. Todos os marginalistas fazem ressalvas, no entanto, com respeito à imperfeita divisibilidade dos bens quando se chega à aplicação da teoria. Mas essa objeção à teoria não é muito grave. A hipótese da continuidade das funções psicológicas, por outro lado, é mais fundamental. Ela nunca é provada, e parece contradizer as descobertas da psicologia empírica. Contudo, devemos abster-nos de criticá-la aqui porque atacaremos um aspecto ainda mais fundamental da teoria.

A teoria da utilidade marginal é ocasionalmente criticada sob a alegação de que requer uma comparação direta das utilidades e desutilidades de diferentes indivíduos. Essa objeção pode desorientar. Todos os mais notáveis expoentes da teoria têm salientado que não presumem a possibilidade de tais comparações. Muitos as desprezaram como des-

providas de significação.⁹⁰ Eles retêm o cálculo individual hedonista, mas rejeitam as comparações e computações utilitaristas e o cálculo social. Nesse ponto a teoria econômica separa-se da filosofia utilitarista. Visa a uma análise psicológica positiva, e não pretende como tal ser metafísica política racionalista.

Em vista da íntima afinidade histórica existente entre a Economia e o utilitarismo, contudo, muito se torna compreensível do que podia de outro modo ser obscuro. Há em primeiro lugar o fato de que nem Jevons nem outros marginalistas jamais tentaram criticar o utilitarismo. É bastante curioso que não pareçam ter notado que negam as premissas do cálculo social. Além disso, logo violaram sua própria promessa de abster-se de comparações interpessoais. Jevons fala, no parágrafo que se segue imediatamente ao que foi citado na nota 6, de funções psicológicas “médias” ou “agregadas”, e não tem escrúpulos em presumir tais funções para grupos inteiros de pessoas e nações. Não só ele presume que as motivações de um grupo de pessoas podem ser representadas de maneira análoga às reações individuais como também que o tipo das funções será o mesmo. As leis econômicas, isto é, as proposições acerca do tipo dessas funções que se aplicam a indivíduos, também se supõem aplicar-se a grupos. Tais hipóteses nem chegam a ser falsas; são apenas desprovidas de significação.

Embora a distinção entre hedonismo e utilitarismo seja mantida na teoria subjetiva do valor, que pretende formar a base da teoria da formação dos preços, a aplicação da teoria subentende comparações interpessoais de utilidades e sacrifícios. Essa vacilação entre, de um lado, a tentativa de limitar a teoria a formulações positivas e, de outro, a transgressão desses limites, é o que torna a teoria subjetiva do valor tão peculiarmente ilusória.

A inconsistência entre as premissas psicológicas e as deduções metafísicas é perfeitamente compreensível do nosso ponto de vista. A teoria subjetiva do valor, assim como outras teorias com intenção normativa, faz parecer possível deduzir, por processo lógico, princípios políticos racionais de sua análise dos fenômenos sociais. O argumento desse livro é que tal dedução deve incluir em alguma parte um raciocínio capcioso; algum vínculo deve ter sido omitido na cadeia de raciocínio

90 Jevons é mais explícito: “O leitor verificará que nunca existe, em um único exemplo, uma tentativa para comparar a quantidade de sentimento em uma mente com a existente em outra. Não vejo maneira pela qual tal comparação possa ser realizada... Cada mente é, por conseguinte, inescrutável para toda outra mente, e nenhum denominador comum de sentimento parece ser possível. Mas mesmo que pudéssemos comparar os sentimentos de mentes diferentes, não precisaríamos fazer isso, pois uma mente só afeta outra indiretamente. Todo fato no mundo exterior é representado na mente por um motivo correspondente, e é pelo equilíbrio dos dois que a vontade se inclina... Assim, os motivos na mente A podem dar origem a fenômenos que podem ser representados por motivos na mente B; mas entre A e B existe um abismo. Em consequência, a ponderação de motivos deve sempre limitar-se ao foro íntimo do indivíduo”. *Theory of Political Economy*. 1871. 4ª ed., 1924, p. 14.

que parte da análise positiva para as conclusões normativas. Nesse caso, o argumento viciado é a suposição de comparações interpessoais de sentimentos. A análise se baseia na incomparabilidade, as conclusões na comparabilidade. O teórico é freqüentemente incapaz de perceber o ardil. Ele está latente na sua abordagem do conjunto do problema, pois parte com o objetivo de chegar a certas conclusões que são frustradas por suas premissas. Jevons é um exemplo eminente, mas há muitos outros. Esses economistas são científicos em suas análises positivas. Introduzem cuidadosamente as necessárias ressalvas, e acreditam firmemente que as suas conclusões políticas são racionais porque “construídas” sobre análise científica.

É significativo que a teoria do valor aplicou o cálculo hedonista somente a indivíduos isolados. Desse modo, uma adequada teoria de formação dos preços podia ser desenvolvida, a despeito de uma precária base psicológica e de um objetivo metafísico. A teoria do valor em que se alicerça a teoria da formação dos preços é puramente individualista, muito embora pretenda ser apenas um passo em direção à doutrina do valor social.

Examinaremos, a seguir, a teoria individualista do valor, embora tal análise não seja parte essencial de nosso argumento. Do nosso ponto de vista, a teoria individualista do valor é inofensiva como está. É impossível fazer recomendações políticas sem computar os juízos de valor de diferentes indivíduos. Quando quer que as utilidades de diferentes pessoas sejam computadas, o resultado pode ser criticado com os argumentos usados pelos próprios teóricos do valor subjetivo, independentemente de que sua teoria seja sólida ou não. Não obstante, talvez haja interesse em examinar mais cuidadosamente essas quantidades que se sustentam ser incomparáveis em princípio, ainda que comparadas na prática.

A objeção mais comum à teoria subjetiva do valor é que utilidade e desutilidade não são quantidades, ou, de qualquer maneira, que elas não podem ser medidas. Essa objeção às operações matemáticas dos marginalistas não vai, sem dúvida, ao âmago do problema. Contudo, nenhum marginalista jamais se considerou derrotado por ela.

Isso não surpreende. É o argumento clássico contra o utilitarismo e especialmente contra o cálculo felicífico de Bentham. Os marginalistas dificilmente teriam ousado vir para a arena, se não se tivessem considerado bem-equipados para fazer frente a esse ataque. Jevons, por exemplo, discute-o minuciosamente em sua *Theory of Political Economy*, e Edgeworth se ocupa grandemente com esse problema em sua *Mathematical Psychics*. Seus argumentos sobre a mensurabilidade entram, apenas com ligeiras variações, em toda a literatura sobre o assunto. É melhor, portanto, começar com o exame daquelas respostas ao ataque. Se a intuição dos críticos, que voltam repetidamente ao ataque sobre

a mensurabilidade, for sólida, a discussão desses contra-argumentos nos deve conduzir à fraqueza central do sistema.

Infelizmente não são eles muito maduramente refletidos, ou pelo menos não são claramente expressos. Uma resposta freqüente, que remonta a Bentham, é esta: pode ser verdade que não podemos aplicar o cálculo em nenhum caso concreto. Não há maneiras de observar quantidades de prazer e dor. Mas, a fim de pôr alguma ordem no quadro, devemos pensar de acordo com algumas dessas categorias, e devemos, pelo menos, tentar adivinhar aproximadamente como essas quantidades variam em condições diferentes. Admite-se que a teoria do valor é altamente “teórica”, e que sua aplicação “prática” só é possível dentro de largas margens de erro.

Esse argumento parece plausível. Notemos a essa altura que ele pressupõe uma psicologia hedonista, isto é, pressupõe que quantidades de prazer e dor realmente existem.⁹¹ A objeção à teoria é contraditada pela resposta de que as dificuldades com a medição exata não provam que as quantidades psicológicas não existam. Os marginalistas então tentam provar que realmente tais coisas existem. Quase sempre recuam para as opiniões metodológicas de Senior e J. S. Mill da Economia como uma ciência, que discutimos no primeiro capítulo. Assim, Jevons acreditava que há certas leis básicas da Economia que podem ser facilmente percebidas intuitivamente:

“que cada pessoa escolherá o maior bem aparente; que as necessidades humanas são mais ou menos rapidamente saciadas; que o trabalho prolongado se torna cada vez mais doloroso, e eis algumas das simples induções das quais podemos partir para raciocinar dedutivamente com grande confiança. Desses axiomas podemos deduzir as leis da oferta e da procura... A concordância final de nossas inferências com observações *a posteriori* ratificam nosso método”.⁹²

A idéia de que a utilidade e a desutilidade são, em princípio, embora não na prática, mensuráveis, é desse modo baseada em certas generalizações psicológicas que se acreditavam ser de algum modo verificáveis. É, por isso, curioso que os marginalistas em geral não acreditem que utilidade e desutilidade possam jamais ser medidas diretamente. Jevons disse não acreditar que a medição “direta”, em termos de “unidades de prazer”, seja praticável. O que importa, argumentou

91 Wicksteed diz: “Podemos agora voltar às nossas curvas com a consciência limpa, sabendo que para qualquer objeto de desejo em qualquer momento realmente existe uma curva a que simplesmente não podíamos chegar”. *The Alphabet of Economic Science*. 1888, p. 55. “Não pode ser teoricamente impossível conceber tal coisa como medida acurada de satisfação, muito embora sua medição prática devesse sempre permanecer tão vaga quanto as de calor quando o termômetro ainda não tinha sido inventado.” *Op. cit.*, p. 15.

92 *Theory of Political Economy*. 1817, 4ª ed., 1911, p.18.

ele, não são as magnitudes absolutas, mas as relativas, porque só elas determinam o comportamento.⁹³ Verificaremos que Jevons, apesar disso, sugeriu métodos de medir a utilidade e a desutilidade, e que é, por conseguinte, difícil de perceber o que ele queria dizer quando falou de “unidades de prazer”, e negou a possibilidade da “medição direta”.

Até onde sei, nenhuma resposta clara a essa pergunta foi dada em parte alguma. Devemos, portanto, tentar obter uma resposta das premissas gerais históricas e lógicas da teoria, com risco de interpretá-la mal. Pareceria que nos defrontamos com outra forma de hipótese, a de que as comparações interpessoais de utilidade e desutilidade não são necessárias à teoria. Mas os conceitos de utilidade e desutilidade que os marginalistas herdaram dos utilitaristas se destinavam a comparações interpessoais. Os marginalistas realmente nunca abandonaram a idéia das somas sociais, muito embora não pudessem dar uma base teórica a suas intenções. Por motivos que não podemos abordar aqui, uma extensão do significado de utilidade e desutilidade para aplicar-se à sociedade não teria sido possível sem a suposição de uma medida invariável, uma *ens rationis*, que era também a idéia que se achava por trás da insistência de Ricardo em medir o valor em quantidades de trabalho corporificado.

Jevons também deve ter estado pensando em tal unidade metafísica de valor quando rejeitou a possibilidade de medir diretamente prazer e dor. Isso se torna claro por sua discussão da medição indireta que pressupõe que as pessoas, de fato, comparam quantitativamente a dor e o prazer de diferentes cursos de ação. Se desejamos apenas comprar, e não medir, não precisamos de unidades, disse Jevons. Devemos, por esse motivo, pensar na “medida” em relação a um padrão absoluto, pois de outro modo não haveria possibilidade entre “medir diretamente” e “comparar”. Mas para ele “comparar” deve ter significado o que geralmente se chama de “medida”.⁹⁴ Pois a escolha individual de Jevons é a expressão de uma precedente comparação quantitativa de sensações individuais de prazer e dor que são, em princípio, mensuráveis e comensuráveis.

Toda medição é comparação. Uma medida “direta” ou absoluta é inconcebível. Medir é sempre registrar a relação de tamanhos de duas coisas que são, a alguns respeito, semelhantes. Quando, por esse

93 *Op. cit.*, p. 11 e outros trechos.

94 "Concedi que mal podemos formar a concepção de uma unidade de prazer e dor, de forma que a expressão numérica de quantidades de sentimentos parece estar fora de questão. Mas empregamos apenas unidades de medida em outras coisas para facilitar a comparação de quantidades; e se podemos comparar as quantidades diretamente, não precisamos de unidades. Ora, a mente de um indivíduo é a balança que faz suas próprias comparações e é o juiz final das quantidades de sentimento... Prazeres, em suma, são por enquanto aquilo que a mente concebe; de modo que não podemos fazer uma escolha ou manifestar a vontade de qualquer maneira sem indicar, por esse motivo, um excesso de prazer em alguma direção". *Op. cit.*, p. 12.

motivo, Jevons e outros rejeitaram a “medição direta” como impraticável, eles simplesmente formularam o principal argumento contra sua própria prática de acrescentar valores subjetivos a somas sociais. Mas não enfrentaram a crítica que nega a mensurabilidade intrapessoal de utilidade e desutilidade, ou seja, comparações de um indivíduo e de um momento no tempo.

Já dissemos que os marginalistas também sugerem métodos de determinar as quantidades hedonistas. O argumento é este: quando quer que motivos se entremochem, decidimo-nos por uma linha de ação que promete a maior quantidade de prazer. Para a teoria subjetiva do valor é suficiente presumir que os indivíduos agem na convicção de que certa vantagem é ou maior ou menor do que a outra, ou igual a ela. A análise matemática é considerada possível mesmo que não haja elementos empíricos disponíveis. Às vezes se observa também que as comparações das sensações de prazer e dor de magnitudes muito diferentes são raramente exigidas pela teoria. Desse modo Jevons argumentou que as comparações são feitas apenas nos pontos críticos em que os prazeres são virtualmente iguais. A análise é lida com a vizinhança das margens, isto é, com posições próximas do equilíbrio.⁹⁵

Se isso for correto, certamente não existe carência de elementos para a construção de funções de prazer e dor. De acordo com Jevons, todo guarda-livros coleta esses dados. Podemos medir a utilidade marginal subjetiva de um bem para um indivíduo pelo preço que está preparado a pagar por aquele, ou mais precisamente pela utilidade que teria obtido do gasto da mesma quantidade de dinheiro em algum outro bem. Como salientou Cassel, a utilidade de um bem é medida pela utilidade que corresponde a seu preço ou valor de troca em condições reais ou hipotéticas. Na verdade, uma vez que a idéia de uma medida “direta” ou absoluta é abandonada, nenhuma outra interpretação é significativa.

O argumento que acaba de ser resumido se baseia sobre a importante suposição de que a interpretação hedonista do comportamento humano é verdadeira. Se o for, a teoria subjetiva do valor não se torna falsa ou redundante porque usa oferta, procura e preço para determinar esses conceitos quantitativamente. Para uma crítica da teoria subjetiva do valor não basta dizer que as quantidades hedonistas não são mensuráveis. São mensuráveis se concedermos as premissas psicológicas,

95 "A teoria gira em torno desses pontos críticos em que os prazeres são quase, se não inteiramente, iguais. Nunca tentei estimar o prazer total auferido da compra de um bem; a teoria simplesmente diz que, quando alguém comprou bastante, ele auferiria igual prazer da posse de uma pequena quantidade mais do que teria do preço dela em dinheiro. Do mesmo modo, a quantidade total de prazer que um homem obtém por um dia de trabalho mal entra em consideração; é quando um homem está em dúvida sobre se aumenta suas horas de trabalho ou não que descobrimos uma igualdade entre a dor dessa extensão e o prazer do aumento das posses dela derivado." *Op. cit.*, p. 13 *et seq.*

uma vez que essas premissas já implicam mensurabilidade. Dificilmente pode ser negado que a teoria subjetiva do valor é verdadeira se a psicologia hedonista também for verdadeira.

Ora, os teóricos da utilidade marginal propriamente ditos — consideraremos a mais moderna interpretação behaviorista (*Wahlhandlungstheorie*) mais tarde — fazem uma importante ressalva. Diz-se que a ação é um resultado direto do cálculo hedonista somente se for racional. Toda a teoria psicológica se aplica somente ao homem econômico, que é definido como um homem que avalia efeitos de prazer e dor (note-se que sua existência é por esse meio subentendida) pelo seu valor verdadeiro e que sempre escolhe aquela linha de ação que maximiza o seu prazer “líquido”.

Na realidade essa é a falha fundamental da teoria hedonista. Apresenta um complicado sistema mecanicista no qual os homens são guiados pelas sensações de prazer e dor que associam com vários modos de ação, sempre para maximizar o prazer líquido. Afirma-se que a teoria é exata no sentido de que quem quer que aja de acordo com ela age de acordo com o que a teoria pretende que tenha agido.

Eis, sem dúvida alguma, um raciocínio circular. A teoria subjetiva do valor está vazia, não porque não pode definir seus termos quantitativamente, mas porque emprega uma hipótese abstrata, reconhecidamente irreal, que já continha todas as suas conclusões.

Mesmo que a arguição de circularidade fosse decisiva, a teoria subjetiva do valor não poderia ser desprezada com tanta simplicidade. Se é vazia, como pode ser falsa? Ainda assim os psicólogos têm sustentado, aparentemente com alguma justificação, que ela é falsa.

O erro está em tomar o modelo mecanicista por uma generalização do comportamento real. Não se constroem modelos no ar, mas sim para elucidar algum aspecto da realidade. A despeito de inúmeras exceções, julga-se que o modelo hedonista se aplica de modo geral ao comportamento humano. Acredita-se que o homem comum se comporta de preferência como um homem econômico. A teoria clássica a esse respeito traz o selo das teorias da filosofia racionalista do utilitarismo e da Economia clássica.

O homem econômico é transformado, mais ou menos explicitamente, no “tipo estatístico”. Mas esta é uma suposição perigosa. A hipótese inicial é a de que o comportamento humano não é completamente “racional”. Além dos “motivos racionais” — prazer e dor — supõe-se existir “impulsos irracionais”. Mas a teoria nunca diz o que são os “impulsos irracionais”. Uma indicação clara de sua natureza definiria também os “motivos racionais”, relacionando-os ao comportamento real que reconhecidamente compreende os dois tipos. A alegação de que o homem racional é também o homem médio, de que os chamados motivos econômicos dominam a conduta real, deveria conduzir, logicamente, os

teóricos da utilidade marginal a uma definição clara das diferenças entre os impulsos “racionais” e os “irracionais”. Mas eles nunca foram capazes de demonstrar precisamente o que era essa diferença. Isso não admira, diante do fato de que nunca tinham estado em contato com a psicologia empírica.

Quando chegava a oportunidade de definir a distinção entre o comportamento real e o econômico, eles sempre recorriam àquelas forças que, de acordo com a filosofia utilitarista, impedem o homem de procurar a sua própria felicidade e a felicidade geral: hábito, tentação, ignorância e estupidez. Os autores modernos usam termos psicológicos que não se ajustam bem nessa companhia, por exemplo, sugestão, comportamento condicionado, ações instintivas ou simbólicas etc. Não é injusto dizer que os marginalistas nunca conseguiram traçar uma distinção clara entre gente real e homem econômico. Definiram o comportamento do último claramente, mas prosseguiram reivindicando de maneira vaga que sua abstração é um quadro positivamente exato do comportamento real.

Em exposições da teoria da utilidade marginal sempre se diz que ela se baseia em observações empíricas. Que espécie de observação? A idéia de que pesamos utilidades e sacrifícios uns contra os outros e que procuramos maximizar a utilidade líquida deriva da introspecção. Se prestarmos atenção aos nossos processos mentais, nós, sem dúvida, os racionalizamos de algum modo. Sempre buscamos inventar boas razões depois do fato consumado. Mas a Psicologia moderna procura demonstrar que devíamos olhar o que está por trás das racionalizações desse pseudoconhecimento introspectivo e descobrir suas causas. A racionalização não é uma explicação, mas se torna em si mesma um fenômeno que tem de ser explicado. Somente os teóricos da utilidade marginal continuam aceitando-a como uma genuína intuição psicológica.

Para a forma geral das curvas de utilidade e desutilidade os autores neoclássicos aduzem outra prova além da introspecção não-crítica. Todo merceiro sabe que a procura tende a cair quando o preço de uma mercadoria sobe e o de outras coisas permanece igual. Mas quando esses autores então tiram conclusões a respeito da forma da curva de utilidade marginal dessa relação observada entre procura e preço, pressupõem todo o sistema de psicologia hedonista. Tentam *explicar* observações *interpretando-as* de um modo particular.

Foram feitos esforços para apoiar a teoria com a ajuda dos resultados de certas experiências psicológicas, como por exemplo, a lei de Weber-Fechner. Isso hoje seria considerado uma perigosa analogia. Novamente, ela pressupõe a interpretação hedonista. Tem-se também procurado obter confirmação na investigação psicológica da fadiga. Mas os resultados dos estudos de tempo e movimento não são certamente encorajadores para traçar as curvas de sacrifício marginal. E de novo a interpretação teria de preceder a explicação. É sempre a hipótese

inicial tácita da interpretação hedonista dos atos mentais que vicia o raciocínio e o torna circular. Porque o esquema hedonista é aceito como evidente por si mesmo, e porque esse esquema relaciona a ação humana ao sentido da experiência, as explicações psicológicas não-sensoriais são excluídas. Isso é bom empirismo inglês.

O prejuízo aparece mais claramente no tipo de dados empíricos que os teóricos da utilidade marginal tentam coligir a fim de verificar sua teoria. Há uma sentença em Wicksell que exprime admiravelmente a fé que inspirou o pensamento econômico e particularmente a teoria subjetiva do valor durante o século XIX:

“Talvez algum dia os fisiologistas [*sic!*] consigam isolar e avaliar [*sic!*] as várias necessidades humanas para calor do corpo, nutrição, variedade, recreação, estímulo, ornamento, harmonia [!] etc., e desse modo estabelecer os fundamentos realmente racionais para uma teoria de consumo”.⁹⁶

Em vista de seu preconceito materialista e racionalista, não é de admirar que a teoria entre continuamente em conflito com a Psicologia moderna. Todos os psicólogos modernos estão acordes em que o tipo popular de racionalismo introspectivo ao qual o hedonismo tenta dar uma aparência erudita é indefensável.

A fé incontestável dos marginalistas no hedonismo racionalista, como um cômputo substancialmente correto do comportamento humano e sua cegueira a suas dificuldades tornam-se mais manifestas na sua infeliz escolha de exemplos: meninos trocando maçãs e nozes, traficantes de cavalos no mercado, Robinson Crusóe naufragado numa ilha em que ele se deve ajustar a uma situação sem quaisquer relações sociais. Fica-se a imaginar que espécie de intuição e sabedoria uma análise de situações como essas poderia representar. Um psicólogo moderno que quisesse refutar o hedonismo não escolheria provavelmente melhores exemplos para demonstrar quanto é absurda a noção de motivação racional. As ilustrações, como a teoria que elas ilustram, mal se pode dizer sejam o resultado de observação. Se jamais houve uma teoria de gabinete, aí está uma.

Permanece um último problema. A aplicação de uma teoria de “comportamento racional” ao comportamento real que contém “motivos irracionais” requereria, conforme argumentamos, alguma indicação daquilo que são os motivos “racionais” e “irracionais”. Já vimos que os teóricos da utilidade marginal nunca esclareceram a diferença. Seus comentários sobre o comportamento real trazem o selo da mais ingênua versão da psicologia popular. Admitimos, porém, no interesse da argumentação, que conseguiram traçar uma clara linha divisória. Sua

96 WICKSELL. *Lectures on Political Economy*. Ed. de L. Robbins, 1934. v. I, p. 43.

providência seguinte será identificar o “comportamento racional” com o comportamento normal. Somos solicitados a acreditar que o homem econômico é também o “homem médio”, pois só então pode a teoria aplicar-se ao mundo. Agora surge a pergunta: como sabemos que os desvios “irracionais” são distribuídos de tal modo que se neutralizam? Não haveria um preconceito sistemático? Que eu saiba, essa pergunta nunca foi respondida.

Hoje se reconhece geralmente que os fenômenos psicológicos são inter-relacionados e tendem a ser cumulativos, de forma que é positivamente impossível que os “impulsos racionais” mostrem uma frequência normal de distribuição. Não há razão, por conseguinte, para esperar que o tipo médio de comportamento se aproxime do comportamento racional, se reunirmos um número suficientemente grande de exemplos. Podia-se do mesmo modo esperar que a força de gravidade sozinha determinasse a curva e a velocidade de queda de pedaços de papel que são jogados de determinada janela. A direção do vento numa área determinada não é uma influência fortuita. (Mesmo essa analogia é válida somente na injustificada suposição de que o “racional” e outros motivos foram definidos com a mesma precisão que a força de gravidade e outras influências que determinam a queda.)

A resposta à pergunta anterior: “Como a teoria pode ser igualmente vazia e falsa?” é, por conseguinte, esta: a proposição de que a ação racional é também normal torna a teoria falsa. A teoria aplica à vida real um modelo que não se lhe pode adaptar. É interessante observar que a mesma teoria, em sua explicação da taxa de juro, pressupõe sistematicamente o comportamento “irracional” da pessoa “normal”.

Os resultados práticos da teoria subjetiva do valor não são tampouco particularmente impressionantes. Não transmitem conhecimento de fatos nem solucionam problemas práticos. São uma construção abstrata e nua, de grande complexidade para os não-iniciados. Trata-se de um desses sistemas tão comuns nas Ciências Sociais, que produzem apenas pseudoconhecimentos. Uma teoria abstrata de formação dos preços destituída de uma teoria do valor nem mesmo finge descrever fatos empíricos: fundamentalmente, preocupa-se em formular perguntas.

Adiante, teremos mais a dizer sobre a aplicação da teoria pura do valor aos problemas políticos. Tal aplicação pressupõe, ademais, o dúbio cômputo da utilidade social. Seu fracasso pode dever-se simplesmente a essa tentativa impossível. Entretanto, a teoria subjetiva do valor é de pouca serventia, até mesmo quando nenhum cômputo social é exigido. Aludimos à questão da duração do dia de trabalho. Acaso seremos mais sábios se confrontarmos desutilidade e horas de trabalho? No máximo, tais tentativas são uma *interpretação* inadequadamente fundamentada da relação entre oferta e preço etc. Essas interpretações são, antes, generalizações forçadas para torná-las dóceis a uma determinada interpretação.

O tratamento da poupança é outro exemplo. Suas explicações teóricas sempre demonstraram tendência moralizante. Bacon valeu-se do fato de que os prazeres próximos no tempo parecem mais urgentes que outros distantes, para dar exemplo da influência prejudicial da emoção e da imaginação sobre a razão. Aparentemente, um homem racional distribuiria seus prazeres através da duração de sua vida. Bentham introduziu o tempo como uma dimensão de prazer e dor, sem definir sua significação com muita clareza. Logo foi criticado, e Sidgwick voltou à velha proposição de que situar um prazer no tempo pode influenciar sua avaliação *racional* somente por meio da maior incerteza de prazeres mais longínquos.⁹⁷ A noção de que o homem racional distribui seus prazeres igualmente através da duração de sua vida é aceita pela teoria subjetiva do valor, com adequadas ressalvas acerca das variações na capacidade de fruí-los à medida que se envelhece, aumentando o risco de morte, e do fato de uma taxa positiva de juro que em si mesma se supõe ser parcialmente o resultado de “irracionalidade”. Com frequência, a questão em seu conjunto é evitada, mas quando a teoria subjetiva do valor tem algo a dizer sobre o importante fenômeno psicológico da poupança, é uma dúvida e complicada teoria de como um homem racional deveria economizar, combinada com a admissão de que o homem não é racional, mas sim imprevidente. Naturalmente, os estudos psicológicos e as investigações estatísticas neste campo descortinariam um novo horizonte, mas seriam de pouca serventia na teoria da utilidade marginal.

Não devemos deixar de lado a teoria subjetiva do valor, afirmando simplesmente que não pode ser reduzida a termos quantitativos. Isso é possível, contanto que a explicação hedonista do comportamento humano seja correta. Tampouco pode ser deixada de lado como um argumento circular que contém todas as suas conclusões em suas hipóteses a respeito do homem econômico, pois ela professa que tais suposições são realistas. A questão é se a pretensão da teoria de utilidade marginal de encerrar uma explicação precisa do comportamento humano se justifica.

Não é nossa intenção tentar promover uma exaustiva refutação do hedonismo. Nem há motivo para entrar em uma minuciosa discussão psicológica, pois os próprios marginalistas, salvo exceções, estão afastando-se do hedonismo racionalista. A interpretação behaviorista da escolha (*Wahlhandlungstheorie*), sintomática desse recuo, é criticada com mais facilidade que a interpretação psicológica fora de moda. A nova onda consiste em abandonar a cidadela hedonista, isto é, a afirmação de que a teoria é uma explicação psicológica do comportamento

97 *Methods*. p. 124 et pas.

humano. Ela é uma tentativa para construir uma teoria subjetiva do valor sem conteúdo psicológico. Essa tentativa está fadada a conduzir a um escolasticismo matemático vazio. O processo lógico nunca rende mais que aquilo que se coloca nele.

Não se trata, absolutamente, de um novo desenvolvimento. Bentham — para não citar outros autores mais remotos — já tende, às vezes, a identificar a soma líquida do prazer com o impulso de escolha e a considerar a escolha ou volição a totalidade de todas as causas que levam à ação. Os associacionistas posteriores, sobretudo Bain, inclinam-se a transformar o hedonismo em um truísmo. J. S. Mill e Sidgwick tendem a fazer o mesmo. Os primeiros teóricos da utilidade marginal parecem incertos a esse respeito. Por vezes, definem a ação racional como um ideal que nunca é plenamente realizado devido a seus impulsos antagônicos; em outras ocasiões identificam o equilíbrio do prazer com a escolha ou a vontade, sendo que estas abarcam todos os motivos.⁹⁸ Eis a diferença: no primeiro caso, tratamos de conceitos de prazer e dor independentes, psicologicamente definidos; no segundo, tais conceitos são definidos em termos de ação e escolha resultantes e podem, conseqüentemente, não ser usados para explicar o comportamento.

A partir do momento em que a terminologia hedonista já não é conveniente, ocorre a tendência de abandoná-la. Mas dificilmente causa surpresa o fato de os novos termos serem a réplica das mesmas idéias hedonistas. As futuras gerações de economistas, que provavelmente terão pouca simpatia pela abordagem hedonista, vão se divertir com o jogo de palavras terminológicas das últimas décadas.

Marshall, que por certo não era iconoclasta, substituiu nas últimas edições de seus *Principles* a palavra “prazer” por “satisfação”. Porém, nenhuma alteração de conteúdo significativa resultou dessa mudança de termos. Mas ela é significativa como um indício de desen-

98 Nesse domínio, é interessante que os primeiros críticos viram na teoria da utilidade marginal aquilo que chamamos de teoria behaviorista de escolha (*Wahlhandlungstheorie*), e usaram contra ela exatamente os mesmos argumentos que serão usados contra esta última versão. Cairnes assim escreveu a respeito da teoria de Jevons: “A que realmente ela equivale? Na minha percepção disso e nada mais: que o valor depende da utilidade e a utilidade é o que quer que seja que afeta valor. Em outras palavras, a denominação ‘utilidade’ é dada a um conglomerado de condições desconhecidas que determinam o fenômeno, e então declara-se que o fenômeno depende daquilo que seu nome representa”. Acreditou-se que a teoria de Jevons não afirmava mais que isto: “que o valor era determinado pelas condições que o determinam — uma proclamação cuja importância, mesmo apresentada na forma de símbolos matemáticos absolutos, eu mesmo devo-me confessar incapaz de discernir”. *Some Leading Principles of Political Economy*. 1874. p. 15. Ingram compartilhou essa opinião em seu livro *A History of Political Economy*. (1888, Ed. de Elly, 1915, p. 228 *et pas.*) Cairnes, Ingram e outros primeiros críticos da teoria da utilidade marginal haviam, no entanto, orientado sua crítica também contra o método matemático em geral, e a discussão enveredou para outros canais. Os marginalistas enfrentaram a crítica alegando que eram proponentes de um método lógico e matemático, e sua psicologia tautológica escapou, assim, a uma merecida crítica.

volvimentos em curso. Marshall pretendia sugerir que não estava discutindo o comportamento de um homem econômico abstrato, mas sim de gente comum. A maior parte dos outros teóricos do valor subjetivo procura dar a mesma impressão. Até Böhm-Bawerk, com a sinceridade que caracteriza todos os seus escritos, rejeitou qualquer interpretação hedonista da teoria da utilidade marginal nas últimas edições destes.⁹⁹ Também registrou vários prenúncios de seu ponto de vista em seus primeiros trabalhos. Chegou mesmo a empregar termos como “bem-estar”, “aumento do bem-estar”, “prazer”, “dor”, “utilidade”, “desutilidade”, “desconforto” etc., mas estes não tinham intuito de encerrar quaisquer conotações hedonistas. Sua professada rejeição do hedonismo, porém, não é muito convincente, em vista do fato de que sua análise subjetiva do valor pertence ao hedonismo mais puro e racionalista.¹⁰⁰ Sentiu que o hedonismo já não estava perfeitamente atualizado e não pôde resistir a pagar seu tributo à tendência em voga.

Idêntico recuo do hedonismo é visível na cunhagem do termo *ophélimité*, por Pareto. Para ele, era tão importante libertar sua análise de associações hedonistas que chegou ao cúmulo de inventar uma nova monstruosidade. O conceito, todavia, foi evidentemente empregado para expressar idéias hedonistas.¹⁰¹ Essa tendência é característica de toda a escola de Lausanne. O próprio Walras procurou erradicar o hedonismo energicamente.

Quando o hedonismo é abandonado, utilidade, valor subjetivo, satisfação, prazer e dor etc. têm de ser definidos em termos de escolha observável (*Wahlhandeln*). É o que faz Irving Fisher. Mas, diferentemente de Cournot e Cassel, por exemplo, ele não procura abandonar a teoria subjetiva do valor. Embora se abstenha da Psicologia, retém uma teoria puramente formal de utilidade e de valor behaviorista.

Não obstante, por que reter conceitos psicológicos sem conteúdo psicológico? Qual é o objetivo de uma análise que pretende promover uma teoria de preço e que, à exceção de alguns pequenos aprimoramentos e modificações terminológicas, é idêntica à velha teoria? A teoria da utilidade marginal, propriamente dita, tinha ao menos um objetivo: procurava constituir uma explicação psicológica de formação do preço. Mas qual é o propósito da nova teoria da escolha, que se pretende não-psicológico?

Não digo que não se deveriam lapidar e reformular as simples relações entre oferta, procura e preço. Essas são reformulações úteis. Com seu auxílio, dados empíricos podem ser submetidos a indagações

99 *Positive Theorie des Kapitals*. Innsbruck, 1888. 4ª ed., 1921, v. I, p. 232 *et seq.* Essas reflexões foram acrescentadas à 3ª edição e não constam da tradução inglesa de William Smart, editada anteriormente.

100 Cf., p. ex., a 4ª ed., v. II, Exkurs X, *Betreffend die "Messbarkeit" von Gefühlsgrößen*.

101 Cf. *Cours d'Économie Politique*. Lausanne, 1896-7, e *Manuel d'Économie Politique*, Paris, 1909.

claras (por exemplo, elasticidades de procura etc.). Devem, porém, ser realizadas com um objetivo em vista. A compreensiva análise moderna do valor não-hedonista parece ter sido erigida para substituir a teoria da utilidade marginal. A mais recente pretendia dar uma explicação psicológica da formação dos preços. Quando o hedonismo caiu em descrédito, a explicação psicológica sofreu, de modo geral, uma perda de reputação. Entretanto, a falha na teoria da utilidade marginal não residia em esforçar-se por explicar os fenômenos econômicos do ponto de vista psicológico, mas sim no fato de que o hedonismo não podia explicá-los. A nova escola tenta resgatar o modelo hedonista, despindo-o de seu conteúdo psicológico. Seus conceitos são formais e “puramente econômicos”. Apesar disso, seu modelo teórico não tem probabilidade de fornecer uma formulação muito feliz dos problemas especificamente psicológicos da Economia, pois, até onde ela os formula, o faz de algum modo hedonistamente.

Decerto, a Economia requer como seu alicerce uma explicação psicológica das causas da oferta, da procura e dos preços. É provável que os mais importantes progressos futuros se façam nessa direção. Mas o tipo dessas investigações psicológicas deve ser bem distinto daquele do hedonismo e do valor subjetivo (incluindo a interpretação behaviorista). Pode-se aprender muito com investigações estatísticas minuciosas, embora elas devam, em primeiro lugar, ser interpretadas empiricamente em termos de “estímulo” e “resposta”, e não de “necessidade” e “sacrifício”. Precisamos superar nossos velhos preconceitos hedonistas. A Psicologia Social e a Sociologia podem trazer resultados ainda mais compensadores. Provavelmente, será impossível chegar a um sistema psicológico elegante, logicamente coerente, semelhante ao da teoria subjetiva do valor. Sobretudo agora, quando os psicólogos estão divididos em numerosas escolas e são altamente especializados, dificilmente parece possível que uma coerência formal jamais venha a ser alcançada. Também é provável que esse problema, que em si mesmo é quase insolúvel, venha a ser resolvido por economistas. Estes nunca poderão ser mais que amadores em uma ciência cujo material empírico rapidamente vem crescendo.

Talvez, por isso, nossos esforços de sistematização devam limitar-se à moldura da oferta, procura e preço, embora seja sempre compensador, num estudo de tópicos especiais, manter contato com as ciências correlatas, especialmente a Psicologia. Ademais, é duvidoso — ainda que possível —, mesmo dentro da moldura estreita da teoria de formação dos preços, construir um sistema coerente que mostre pertinência com a explicação de realidade.

É uma pena que os teóricos do valor subjetivo tenham conferido má reputação à teoria de formação dos preços. Nas discussões, psicólogos sociais, sociólogos, historiadores, filósofos do Direito e estatísticos tendem a pôr de lado toda a teoria de valor de troca com argumentos

que se aplicam apenas à teoria pura do valor. Se quisermos preservar a teoria de formação dos preços como parte integrante da Economia positiva, pelo menos como um método para formular indagações relevantes e que possam ser respondidas empiricamente, o melhor será abandonar por completo a teoria pura do valor.

A teoria subjetiva do valor tem como ponto de partida a hipótese de que as comparações interpessoais de prazer e dor são impossíveis. Tal pressuposto impede especulações acerca do valor social. Contudo, só uns poucos autores têm se revelado capazes de aderir a suas resoluções de modo consistente.

Falamos do lapso de Jevons sobre o princípio de não-comparabilidade em conexão com sua média fictícia. Ele desenvolve essa idéia em sua doutrina de “organismos comerciais”. Não somente os indivíduos, senão também os organismos coletivos, são considerados sujeitos econômicos, por exemplo, todos os membros de um ofício em um país, todos os habitantes de um país, de um continente etc.¹⁰² Os “organismos comerciais” são considerados compradores e vendedores de certos objetos, como sujeitos do processo de troca. Isso é correto enquanto nos preocupamos apenas com a oferta e a procura. Quantidades das mesmas mercadorias podem com certeza ser adicionadas, e as quantidades totais trocadas entre os organismos comerciais podem ser computadas. No entanto, a análise de Jevons se dá em termos de prazer e dor, e ele opera com magnitudes tão díspares quanto a utilidade e a desutilidade do sujeito coletivo. Aplica o cálculo individual prazer-dor aos organismos sociais. O mesmo argumento é utilizado para demonstrar a teoria do *laissez-faire*. Ali, ele representa a interpretação subjetiva da “ficção comunista”. Também inspira a doutrina da “economia nacional” (*Volkswirtschaft*) como um sistema guiado por um objetivo.

De maneira acertada, Marshall critica Jevons nesse ponto.¹⁰³ Porém, peca pelo mesmo sofisma quando fala de “custos reais”. Toma esse conceito aos clássicos e define-o como a soma de desutilidades. Ocasionalmente, Marshall lança mão da hipótese de que uma unidade monetária tem a mesma utilidade subjetiva para todos. Reconhece que essa é uma suposição final. Mas só é significativa se uma medida objetiva de valor for pressuposta. Pigou aperfeiçoa e aplica o método de Marshall. O que veio a ser conhecido como Economia do bem-estar tornou-se um dos elos entre ciência e política. A doutrina dos saldos do consumo de Marshall e o conceito de produto social líquido de Pigou são aplicações específicas do método de Marshall. Certamente, os dois autores admitem dificuldades e até impossibilidades lógicas, o que não os impede de realizar o impossível: isso não pode ser feito, mas aí está!

102 *Theory of Political Economy*. 1871. 4ª ed., 1911, p. 88 et seq.

103 *Principles of Economics*. 1890. 8ª ed., 1922, Apêndice T, 3 et pas.

A elaboração filosófica geral da teoria da utilidade marginal foi executada pela teoria da Economia do bem-estar e, sobretudo, pelas teorias do valor social de Von Wieser e J. B. Clark, do mesmo modo como pela teoria inicial alemã do “valor-uso social” (*gesellschaftlicher Gebrauchswert*). Hoje, a teoria subjetiva do valor também provê material para toda a teia de doutrinas metafísicas, que forma a parte geral da teoria da finança pública. Resumindo, toda a formulação moderna de velhas doutrinas de política econômica apóia-se na teoria da utilidade marginal.

Seria de esperar que os proponentes anti-hedonistas da interpretação positiva, behaviorista, renunciassem às teorias do valor social. Mas isso não é verdade. Embora afirmando que as comparações interpessoais são, “rigorosamente falando”, impossíveis, Pareto conclui, após traçar duvidosas analogias com a teoria das cores, que o senso comum sanciona as comparações aproximadas.¹⁰⁴

Com mais rigor que qualquer outro autor, Irving Fisher define a volição em termos de comportamento e utilidade em termos de volição, e rejeita toda associação com “o velho ‘cálculo de prazer e dor’ utilitarista de Bentham e sua escola”.¹⁰⁵ Não obstante, jamais perde a fé de que as utilidades de diferentes indivíduos mostrem-se suscetíveis de ser medidas e comparadas. Em um ensaio publicado recentemente, chega a sugerir um método prático para medir estatisticamente essas magnitudes. Em nossa investigação, é interessante notar o que Fisher deseja medir. Ele diz explicitamente que são “as magnitudes puramente psíquicas”, “necessidades”, “desejos”, “a estima de um dólar” etc.

Sob o título “Comparabilidade das Necessidades de Diferentes Pessoas”¹⁰⁶, ele levanta a questão geral de princípio. Afirma que as comparações são possíveis, porém, o único argumento relevante que apresenta é que nós as fazemos em qualquer ocasião

“na vida prática humana real. Academicamente podemos ter dúvidas filosóficas quanto a cruzar o abismo entre uma e outra mente [...] Mas, de alguma maneira, transpomos esses abismos. A comunicação humana em grande parte consiste em fazer isso, mesmo que não possamos dizer como o fazemos”.¹⁰⁷

104 *Cours d'Économie Politique*. 1896-7, p. 46 et seqs.

105 “A Statistical Method for Measuring ‘Marginal Utility’ and Testing the Justice of a Progressive Income Tax.” In: *Economic Essays Contributed in Honor of John Bates Clark*. Nova York, 1927. p. 157, nota. As aspas no título do ensaio indicam que Fisher, com o então tradicional horror a qualquer coisa relacionada ao hedonismo, preferiria substituir por “utilidade” ou “utilidade marginal” expressões como “necessidade” ou “necessidade de mais um”.

106 *Op. cit.*, p. 179 et seqs.

107 Fisher prossegue: “A dúvida filosófica é correta e adequada, mas os problemas da vida não podem esperar, e não esperam [...] Assim, os economistas não podem se dar o luxo de serem muito acadêmicos e se furtarem aos grandes problemas práticos que os pressionam, só porque estes dizem respeito a problemas filosóficos não resolvidos, talvez insolúveis [...]

Esse argumento vai ao cerne da questão, e seria de esperar que se pudesse aceitá-lo. Contudo, façamos uma pausa para observar o que Fisher está afirmando e o que implica a aceitação do que denomina sua “suposição”. Ele pretende despojar as estatísticas econômicas de seu empirismo, adicionado um elemento “racional”. Tal elemento nada tem a ver com a observação, opõe-se visivelmente ao restante de sua filosofia, mas é sancionado pelo “senso comum”. Oferece um método de medição que ele chama de valor subjetivo de um dólar. Reconhece que se trata de um método rudimentar e rápido, mas crê que possa, em princípio, ser aplicado a todas as pessoas. Se é possível em princípio, então o método pode ser posteriormente aprimorado.

O utilitarismo falhou precisamente porque é impossível uma medida interpessoal de quantidades hedonistas e portanto o seu cômputo e maximização. Fisher declara que solucionou o problema. Não se pode negar que tem o cuidado de evitar expressões hedonistas, mas suas inovações exprimem essencialmente a velha significação hedonista. Não fosse assim, toda a sua argumentação se revelaria destituída de sentido e finalidade.

Se Fisher está correto, todos os problemas sociais poderiam ser solucionados de modo racional. Ele próprio assinala aqueles mais próximos de seu interesse, mas o mesmo teria de ser verdadeiro, em princípio, para todos. Fisher não teria respondido simplesmente a uma questão de pormenor, mas, isso sim, teria resolvido o problema decisivo: o que é política racional? A solução do problema resultaria de uma série de conjecturas abstratas e bastante incompreensíveis, derivadas da interpretação de observações sobre a direção de procura, do nível da renda e dos preços. Será que isso faz sentido?

Agora, retomemos o lado prático. Fisher apela para nossos interesses práticos e para nossa arraigada aversão às críticas puramente acadêmicas. Claro está que ele tem razão; diariamente comparamos utilidades. Toda convicção política pressupõe tal juízo de valor social. Porém, nós o fazemos usando nosso julgamento, quando muito um julgamento bem-informado, baseado numa correta compreensão dos fatos — mas que permanece fundamentalmente um julgamento moral. Expressa aquilo que acreditamos deva ser feito em uma situação, conforme nossos ideais ou desejos. A ponderação dos desejos e necessidades de diferentes pessoas implica, por si só, uma nova estimativa. Agora, Fisher quer substituir esse julgamento de valor moral — e, na realidade,

Com bom senso, podemos cortar nós górdios”. Essa é uma forma de evadir a epistemologia. Pois o economista que não se mostra suficientemente corajoso para dar esse salto possui um *argumentum ad hominem* que encerraria singular força em época de crise: “Mesmo o incrédulo em matéria de filosofia, se fosse tributado injustamente, seria capaz de sabê-lo! Difícilmente ficaria satisfeito se lhe dissessem que qualquer comparação entre seu gravame tributário e o de outros não tem significação porque seus fenômenos mentais e os dos outros são incomensuráveis”. *Op. cit.*, p. 180 *et seq.*

todas as avaliações políticas — por formulações empíricas de fatos que podem, em princípio, ser coletadas em estatísticas oficiais. Eis a significação prática de sua proposta.

Nós nos limitamos à proposta mais recente de Fisher porque seu tratamento é lúcido, porque enxerga as implicações de suas premissas e elabora um método prático. Outros se satisfazem com reflexões mais genéricas. Porém, como esse é um assunto de princípio, nossa crítica se aplica com idêntico vigor a formulações mais frouxas sobre a possibilidade de cálculos de utilidade social. Em outras palavras, a crítica não pode ser contornada pondo-se de lado o argumento de Fisher como um “exagero” matemático. Ele não exagera: é inconsistente. Por certo, doutrinas que são tão gerais a ponto de nunca enfrentar o problema das comparações interpessoais de utilidade, embora afirmando sua possibilidade, são à prova de crítica. Elas são vazias no conteúdo.

CAPÍTULO V

O Liberalismo Econômico

Desde os tempos dos fisiocratas, a liberdade tem sido a essência da especulação econômica. Ela é o fio que liga as diversas doutrinas políticas que teceram o pano da teoria econômica, como já se professou com graus distintos de convicção. Enquanto os autores preconizavam uma total não-intervenção, o postulado da liberdade hoje está cercado por uma longa lista de ressalvas. Apesar disso, sempre esteve presente e determina, pelo menos, a forma pela qual os problemas são abordados e expostos. Assim, a idéia da livre-concorrência, por exemplo, tem-se mostrado de uma tenacidade surpreendente. O fato de que sempre constituiu uma hipótese na análise da formação dos preços contribuiu, indubitavelmente para sua sobrevivência. Mas os tipos ideais analíticos facilmente se convertem, todos eles, em ideais políticos. O princípio da liberdade tem as mesmas raízes filosóficas que a teoria econômica em seu conjunto. Floresce no mesmo ambiente de capitalismo em expansão. Na discussão que se segue, entenderemos por “liberalismo” essa concepção geral e camaleônica, e suas vagas e emotivas associações com determinado tipo de vida e seus entretos, que são responsáveis por sua tradição tão firme e adaptável.

Até os críticos mais rigorosos do liberalismo têm dificuldade em livrar-se de seu fascínio. Com freqüência, opõem à doutrina liberal uma objeção mais ou menos engenhosa, sem no entanto tocar-lhe o âmago. Veblen é um caso típico. Segundo a teoria liberal, os empresários obtêm lucro porque combinam os fatores produtivos do modo mais “econômico”. Buscando o lucro para si, também aumentam a eficiência do sistema produtivo. Mas, de acordo com Veblen, os empresários também auferem lucro estorvando a produção. Podem fazer isso graças a certos instrumentos institucionais. Num certo sentido, a teoria de Veblen é, sem dúvida, diametralmente oposta à teoria liberal. Ainda assim, tem as mesmas premissas: Veblen pensa, também, em uma economia ideal que maximizasse a produção se não houvesse intervenções, embora as

“intervenções”, no seu modelo, possam ser provocadas pelos empresários. A crítica de Veblen é do tipo que pode ser compreendido facilmente por um economista liberal. Trata-se apenas de uma questão de decidir o que é uma “intervenção” e o que é “livre” ou “natural”. Sua crítica não afasta as hipóteses gerais da teoria liberal. Um liberal pode se conservar dentro das fronteiras de sua teoria ao tentar refutar Veblen.

Ainda falaremos mais acerca do socialismo teórico. Sua teoria de valor pode ser identificada, via Economia clássica, às teorias de propriedade da lei natural. Assim como estas, ela constitui essencialmente um ramo revolucionário do liberalismo, se forem aceitas as hipóteses do seu “tipo ideal”. Em vários países, o movimento operário nunca se vinculou muito estreitamente a nenhuma teoria. Tornou-se “classe média” por efeito de padrões de vida mais elevados, de sua crescente importância e da familiaridade com o exercício do poder. Suas opiniões muitas vezes não diferem tanto das opiniões dos liberais comuns, salvo em certas questões específicas. Em questões de tarifas e política monetária e de organização da produção e do comércio, alguns políticos trabalhistas têm agido como liberais convictos e entusiastas. Há mais acordo básico entre as duas ideologias aparentemente divergentes do que à primeira vista se supõe.

Por fim, existem intervencionistas conservadores. Como nunca formularam uma teoria coerente, a qual nos últimos tempos tem tomado sobretudo a forma de protecionismo, geralmente reconhecem de início que a doutrina liberal está correta “em abstrato” e “em princípio”. Numa etapa posterior da argumentação, introduzem ressalvas, pretendendo com isso levar em consideração as condições reais. Nesses casos, acreditam que são permitidas exceções à regra geral.

É o que basta para aqueles que são, em geral, considerados os mais mortíferos inimigos do liberalismo. O liberalismo se acha muito mais arraigado, obviamente, na Economia ortodoxa. Não é de admirar, portanto, que já tenhamos cruzado com ele em vários pontos. Vimos como os fisiocratas o adotaram como um postulado de razão. Temos argumentado que seu conservantismo nas questões de propriedade é responsável por sua análise do estado “natural” haver influenciado de forma decisiva a Economia, e também que os outros inúmeros “sistemas naturais” utópicos contemporâneos e mais revolucionários foram todos ignorados. O estado “natural” no qual os fisiocratas centraram a atenção era suficientemente semelhante ao estado real para tornar sua análise relevante.

Observamos que utilitaristas acreditavam na doutrina da harmonia social, sendo quase compelidos a ela para solucionar duas dificuldades: primeiro, a de estimar e computar utilidades individuais; segundo, aquela de basear tanto a ação real como a ação moral em prazer e dor como fatos empíricos. A única forma de resolver ambos os problemas é presumir a harmonia de interesses. Desde os tempos

dos clássicos, a Economia Política vem se desenvolvendo na atmosfera intelectual do utilitarismo.

Notamos que a teoria clássica da troca alicerça-se no princípio metafísico do valor-trabalho. Isso, por sua vez, remonta à noção contida na lei natural de que a propriedade é sancionada pelo trabalho. Essas noções, às quais os clássicos mais tarde conferiram fachada psicológica, já encerram uma teoria liberal. Só na ausência da compulsão e da interferência externa coaduna-se a propriedade em estado natural com as exigências da lei natural. A teoria é então aplicada às condições reais. Porém, uma vez que em condições reais há outros títulos à propriedade além do trabalho, emerge um conflito entre dois tipos de liberalismo: um defende a não-interferência sob as condições presentes, outro professa a liberdade apenas para o estado natural, mas com interferência na situação existente para restabelecer a lei natural.

O trabalho de Adam Smith é impregnado por esse conflito de duas teorias liberais, que aparece no contraste de seus dois conceitos-chave: valor-trabalho (= quantidade de trabalho empregado) e preço natural (= salário, mais lucro, mais renda¹⁰⁸). Determina, também, seu método de prova: seus argumentos a favor da liberdade são desenvolvidos a partir da hipótese do estado natural, mas os emprega como se pudessem ser aplicados a condições reais. Para Adam Smith, o postulado de liberdade é mais que simples teoria: é uma benéfica lei da natureza. Proclama um sagrado direito do homem, executa os desígnios da Providência. Os homens, portanto, podem estorvar ou distorcer os trabalhos dela, mas nunca colocá-los fora de ação. Adam Smith ataca os mercantilistas por suas intervenções, mas ao mesmo tempo demonstra quanto eram ineficientes. Fica a impressão de que o contrabando é o caminho de Deus para remover os empecilhos de políticos insensatos que querem perturbar seu reino liberal e sábio com tarifas e proibições.

O trabalho de Smith irradia um ensolarado otimismo. Ele não manifestava um sentido acurado para as desarmonias sociais e os conflitos de interesses. Onde quer que discutisse semelhantes conflitos, surgia como humanitarista benevolente, tomando partido dos pobres e oprimidos. Contudo, não ia além de umas poucas censuras amargas contra os ricos. Em geral, é lícito afirmar que era cego aos conflitos sociais. O mundo para ele era harmonioso. O interesse próprio esclarecido, em última análise, aumentava a felicidade social. É preciso lembrar que Adam Smith não tinha nem uma teoria pessimista da população nem uma clara teoria da renda.¹⁰⁹ Mas também se pode argumentar de outra forma: que ele nunca desenvolveu esses pontos com clareza porque sua crença na harmonia era profundamente entranhada.

108 Ver *supra*, cap. III, nota 8.

109 Ver *supra*, cap. III, nota 8.

É certo que Adam Smith escreveu na fase inicial da Revolução Industrial e sobretudo antes da Revolução Francesa. O intercâmbio de idéias através do canal da Mancha era então mais ativo do que nunca. Velhos preconceitos estavam sujeitos a uma crítica ferrenha; o liberalismo pairava no ar, e acreditava-se que o homem era bom no fundo de seu coração. Era moda ser humanitarista e benevolente para com as camadas inferiores, e sarcástico com respeito à riqueza e ao poder. Ninguém, pois, protestava contra as ocasionais observações ferinas de Adam Smith sobre os proprietários de terra e capitalistas. Pelo contrário, existia grande atração pela utopia sutil e crítica, especialmente quando temperada com uma eventual referência à liberdade. Os ingleses reivindicavam, não sem certo orgulho, a paternidade dos novos ideais. O enciclopedismo francês havia, em grande parte, seguido os passos dos primeiros filósofos ingleses. A dívida comum para com Locke era um laço unificador.

A Revolução Industrial tomou impulso. As idéias de Adam Smith disseminaram-se e tornaram-se objeto de admiração. Eram citadas em debates políticos, e sua influência estendeu-se à legislação. Veio então a Revolução Francesa. A princípio, foi entusiasticamente aplaudida por todos os homens esclarecidos e por alguns não esclarecidos. A acolhida foi reforçada pelo patriotismo: afinal, o país mais adiantado do continente havia se decidido a seguir o glorioso exemplo de governo parlamentar da Inglaterra. Mas em breve a Revolução Francesa tomou um rumo conturbado. À democracia seguiu-se o terror e ao terror seguiu-se uma ditadura reacionária.

O zelo pela reforma começou a enfraquecer. Quinze anos após sua publicação, a admiração por Adam Smith, ou pelo menos por alguns de seus argumentos, diminuiu. Isso era verdade em relação à maioria dos intelectuais da Inglaterra; entretanto, uma minoria seguiu outro rumo com crescente obstinação. Se nossa argumentação está correta, dois tipos muito diversos de liberalismo podem derivar de Adam Smith. Essa opinião é confirmada por desenvolvimentos posteriores. A Economia Política clássica desenvolve o tipo conservador de liberalismo, e o socialismo, o tipo revolucionário. O aumento da tensão política faz com que seja impossível aos dois permanecerem sob o mesmo teto.

Concomitantemente, os acontecimentos mostraram-se catastróficos para o vago otimismo e a fé na harmonia. No decorrer dos cinquenta anos após a publicação do livro de Adam Smith, a industrialização e os problemas sociais resultantes, a Revolução Francesa e as guerras napoleônicas, com suas repercussões econômicas, abalaram o mundo e estilhaçaram a fé na harmonia. Malthus publicou sua teoria da população em 1797 e aperfeiçoou-a em sua teoria da renda¹¹⁰, em 1815. Baseando-se nas idéias gerais de Adam Smith, Ricardo combinou essas

110 Ver *supra*, cap. III, nota 8.

duas “leis” em sua teoria da distribuição. Desse modo, a especulação econômica enveredou por um rumo pessimista. Os conflitos de interesses entre as três classes agora se ressaltavam. A renda é um provento que os donos da terra arrecadam sem trabalho ou mérito. De acordo com Ricardo, os interesses dos proprietários de terra são diametralmente opostos aos interesses das outras classes. Com o crescimento da população a renda automaticamente sobe, os meios de subsistência encarecem e a parte das outras classes no produto social diminui. E existe também o conflito entre as duas outras classes. A parte do lucro não pode elevar-se sem uma redução na parte dos salários, e vice-versa. *Grosso modo*, eis aí a sombria opinião de Ricardo quanto ao aspecto social do desenvolvimento econômico.¹¹¹

Entretanto, Ricardo aderiu à teoria do valor-trabalho. Na verdade, sua formulação do valor real aproximou-se mais do protótipo da filosofia da lei natural do que a de Adam Smith. Este havia empregado dois conceitos, um dos quais era menos revolucionário. As opiniões de Ricardo sobre a medida invariável do valor provam o conteúdo metafísico de sua teoria de valor-trabalho. Como vimos, o problema não reside na maneira como os socialistas chegaram a suas conclusões revolucionárias, mas, antes, na maneira como os clássicos chegaram a suas conclusões conservadoras.

Em si mesma, a filosofia utilitarista contém fortes elementos revolucionários. É radical por tratar em pé de igualdade ricos e pobres para o objetivo do cálculo social do prazer. Os utilitaristas tinham herdado o princípio radical da igualdade dos filósofos do século XVIII. Anteriormente, ela não havia, de modo algum, presumido que as classes trabalhadoras fossem o sujeito adequado para desfrutar o bem-estar social.

Bentham procurou provar que a distribuição de renda mais equitativa aumentaria a utilidade total. Seu argumento é o mesmo que, mais tarde, foi aprimorado pelos teóricos da utilidade marginal, embora estes o empreguem, antes de tudo, com referência a bens isolados. A medida que a renda de uma pessoa sobe, a utilidade que ela extrai

111 No capítulo “A Respeito de Maquinaria”, que acrescentou à 3ª edição de seus *Principles*, Ricardo frisou — provavelmente sob influência socialista, sobretudo de R. Owen — o conflito entre trabalhadores e capitalistas mais do que suas hipóteses requereriam. Cf. a crítica de Wicksell em sua obra *Lectures*, I, i. A argumentação de Ricardo conclui: “Tudo o que desejo provar é que a descoberta e o emprego da maquinaria podem resultar numa diminuição da produção bruta; e, sempre que esse for o caso, será prejudicial para a classe trabalhadora, pois parte dela se verá lançada ao desemprego, e a população se tornará redundante em comparação com os fundos disponíveis para empregá-la”. (*Principles of Political Economy and Taxation*. 1817. Ed. Gonner, 1911, p. 381 *et seq.*) Isso não remete simplesmente a efeitos de transição. Senior quis criticar Ricardo, mas não conseguiu fazê-lo positivamente. Mill acompanhou Ricardo, mas seus argumentos não são muito claros. Esse é um ponto importante, uma vez que a proposição de Ricardo nega a base do liberalismo, isto é, que a produção total é maximizada se os capitalistas ficarem livres para fazer investimentos conforme seus interesses próprios.

de uma unidade adicional de dinheiro desce. Essa pessoa então vai satisfazer primeiro suas necessidades mais importantes. Dada a renda social total, a utilidade total será maximizada se a renda for distribuída igualmente.¹¹² Bentham ressalta vários aspectos da teoria, e a respeito disso ainda teremos mais a dizer. A esta altura, desejo somente frisar o caráter revolucionário do argumento.

James Mill combinou a maximização da utilidade social com o princípio de valor-trabalho, particularmente em um ensaio que já citamos, no qual desenvolveu seu argumento de forma sistemática.¹¹³ Ali discutiu as condições econômicas em uma situação na qual a “natureza” não oferece recursos suficientes para satisfazer todas as necessidades. Por um lado, o Governo visaria à distribuição de recursos escassos que maximizam a utilidade total, e ao mesmo tempo cada um receberia o que corresponde a sua contribuição em trabalho. Supõe-se que ambos os objetivos coincidam, e a autoridade de Locke é invocada. Mill procurou conciliar o princípio utilitarista da felicidade com o princípio da propriedade da lei natural. Do ponto de vista utilitarista, a concordância não se mostra muito satisfatória. A capacidade de trabalhar e a capacidade de desfrutar felicidade não estão, é evidente, igualmente distribuídas. Porém, essa dificuldade não detrata as implicações revolucionárias da máxima utilitarista.

Por esse motivo, a clássica solução conservadora do conflito entre os dois tipos de liberalismo torna-se muito mais surpreendente. O conflito era flagrante. Foi exposto pelas teorias que Ricardo combinou em sua teoria da distribuição, e ele decerto não deixou de frisar os entrelaços de interesses. Além disso, escolheu o conceito revolucionário do valor real. Em essência, as duas influências filosóficas sobre a teoria econômica, a lei natural e o utilitarismo eram doutrinas revolucionárias.

112 Esse argumento foi mais tarde aperfeiçoado. Veja-se, em particular, *Mathematical Psychics*, de Edgeworth, 1881. p. 124 *et seq.*, em que o autor salienta que o utilitarismo se interessa pela felicidade e não pelos meios para a felicidade, e o critério é a maximização da felicidade. Bentham está certo se a capacidade de fruir felicidade for igual para todos os homens, isto é, se a utilidade de um esterlino for a mesma para cada um quando a renda se distribui igualmente. Entretanto, se a capacidade de fruir for desigual, tanto a felicidade como os meios para alcançá-la devem ser distribuídos desigualmente, e desigualmente de duas maneiras diferentes. Edgeworth argumenta contra certos autores que pretendem que, se as capacidades para fruir são desiguais, os meios para atingir a felicidade não deveriam ser distribuídos igualmente, embora a própria felicidade ainda devesse sê-lo. (Cf. *Methods*, de Sidgwick, p. 416 *et pas.*) Aqui, Sidgwick não é totalmente coerente. Reconhece que o princípio de distribuição de felicidade não pode derivar da fórmula utilitarista. A fórmula deve ser substituída por um princípio *a priori* de “justiça”. Mas, pensando bem, isso resultaria desastroso para a teoria utilitarista de uma soma social de quantidades hedonistas. Ou essas quantidades são comensuráveis, e por conseguinte um princípio racional de distribuição está subentendido na idéia de um todo; qualquer outra solução não renderia um máximo de utilidade total. Ou elas são incomensuráveis, e por conseguinte nenhum cálculo utilitário é concebível. Não obstante, J. S. Mill e outros argumentam de modo semelhante. Temos então um ponto delicado e a tentativa de Edgeworth no sentido de uma formulação mais rigorosa é compreensível.

113 Verbete “Government” (Governo), da Enciclopédia Britânica.

O radicalismo filosófico havia sido apresentado, especialmente a Ricardo, não só por Bentham, mas sobretudo por seu amigo e conselheiro James Mill.

Com o intuito de obter uma perspectiva mais adequada do liberalismo clássico, vamos delinear o desenvolvimento das idéias socialistas a partir de Adam Smith. Certamente, Marx não foi o primeiro a tirar conclusões socialistas das premissas dos clássicos. Todos os socialistas britânicos do fim do século XVIII e início do século XIX reivindicavam Adam Smith como mestre. Os historiadores não lhes fizeram plena justiça. Godwin é o único citado ocasionalmente, e assim mesmo, só como um incorrigível visionário utópico, cuja abordagem do problema da população é confrontada desfavoravelmente com as sólidas realizações de Malthus. No entanto, a lei da população de Malthus não era, em absoluto, original, tendo sido aperfeiçoada pelos mesmos autores a quem ele atacou. Seu mérito consiste na maior inteireza de seu mais rigoroso tratamento e suas ilustrações, e, decerto, em suas conclusões políticas, que diferiram daquelas de seus predecessores. Os socialistas ingleses também desenvolveram um sistema de Economia Política relativamente claro e bem elaborado; haviam levantado questões importantes e ainda relevantes, principalmente na crítica que dirigiram aos clássicos. Infelizmente, só podemos abordar uns poucos aspectos característicos.

Seu ponto de partida comum é a teoria clássica do valor-trabalho, que eles, assim como Ricardo, tomaram de Adam Smith. A teoria prega que, na sociedade tal como é, os operários não recebem o produto total de seu trabalho. O valor real dos salários (= custo de produção do trabalho em termos de trabalho) é menor que o valor real dos produtos (= trabalho incorporado neles). Ocorre uma intervenção da renda¹¹⁴ e do lucro sobre o capital. Os socialistas não fazem mais que tirar explicitamente a conclusão já contida na idéia metafísica de valor real. Só é correta e natural aquela ordem social na qual os trabalhadores recebem o produto integral de seu trabalho. O capital, conforme havia afirmado Adam Smith, é o poder sobre o trabalho de outrem que dá a propriedade de alguns. Poderiam afirmar que o lucro sobre o capital é uma "exploração" ilegítima se tivessem usado o termo que iria surtir efeitos tão poderosos mediante a propaganda de Marx.

O princípio do valor-trabalho era somente um dos pontos de partida dos socialistas britânicos; o outro era o princípio utilitarista. O supremo objetivo é a maximização da utilidade social. Como Bentham havia demonstrado, a utilidade total pode ser aumentada por uma distribuição de renda mais eqüitativa. Cada vintém que os proprietários da terra e os capitalistas tiram do pobre reduz a utilidade para este

114 Ver *supra*, cap. III, nota 8.

muito mais do que acrescenta à utilidade dos primeiros. Idealmente, todos deveriam receber uma parte do produto social que fosse proporcional a suas necessidades.

Por certo, os dois princípios não se ajustam. O produto do trabalho nada tem a ver com as necessidades. Geralmente, os dois são tratados em separado e estão ligados por um atalho, como em James Mill. Todavia, comparada com as condições que prevaleciam naquela época, a diferença entre os dois ideais era desprezível para todos os fins práticos; tinha apenas uma significação acadêmica.

Depois dessa digressão, ficará mais claro por que o ideal socialista é apresentado como uma teoria liberal. A liberdade é importantíssima, mas, cumpre observar, a liberdade no estado natural. As más condições vigentes emergiram precisamente porque os homens tinham se afastado da liberdade. Há pouca força revolucionária nos trabalhos desses socialistas britânicos. Nunca expuseram claramente o modo exato pelo qual o ideal deveria ser atingido. Ao que parece, isso era de pouco interesse para eles. A questão prática e dinâmica de como chegar lá não é abordada antes de Marx introduzir a idéia da luta de classes. Esta o distingue, como ele mesmo ressalta, dos primeiros "socialistas utópicos". Mas como ele, a exemplo de outros construtores de sistemas políticos, proclama-se "científico", há de mobilizar toda uma filosofia mística da história.

Porém, a crítica promovida pelos socialistas britânicos pré-marxistas foi até o âmago do liberalismo clássico conservador. Como veremos, sua crítica continuou a afetar o desenvolvimento do liberalismo conservador. Reiteradamente é utilizada para gerar argumentos contra a interpretação superficial que o liberalismo sofre nas mãos dos teóricos da harmonia.

A fim de compreender essa crítica, precisamos retornar ao que foi dito no início do capítulo II, a propósito da opinião de Bentham sobre direitos e deveres em jurisprudência e sobre instituições legais em geral. Observamos que essas opiniões podem ser descritas como institucionalistas pragmáticas ou funcionalistas. Direitos e deveres são conceitos puramente fictícios. Se aplicados a um determinado cenário institucional, referem-se a certos efeitos prováveis de prazer e dor que resultam de certos modos de ação. Não existem instituições legais que sejam naturais simplesmente porque são reais. Elas devem ser julgadas por sua eficácia em produzir utilidade, e só podem ser defendidas se contribuírem para sua maximização social. A esse respeito, particularmente, os primeiros socialistas britânicos são discípulos fiéis de Bentham. Invocam-lhe a autoridade sempre que tiram conclusões práticas da doutrina dele.

Eles extraem sua premissa revolucionária diretamente da lei natural e do utilitarismo. Passam a indagar a causa do desvio do estado ideal para o estado real, no qual cada um recebia os frutos de seu

trabalho, ou, alternativamente, uma parte do produto social proporcional a suas necessidades. E respondem que a deslocação foi causada por certas instituições legais, propriedade, herança etc. Por conseguinte, tais instituições não podem ser defendidas. A propriedade só é legítima se constituir um patrimônio mantido no interesse da sociedade. Godwin e Thompson já tinham empregado essa frase, que ganhou uma repercussão ampla.

As premissas específicas de valor dos socialistas não nos preocupam aqui. Estavam corretos ao observarem que os liberais clássicos aceitavam como naturais as instituições existentes, em particular a distribuição da propriedade. Em geral, sua aceitação era tácita. Mas, em qualquer problema de Economia Política de implicações de tão longo alcance quanto o liberalismo clássico, a questão decisiva é a justificação das instituições legais predominantes. Admiti-las como verdadeiras equivale a presumir toda a questão. Os socialistas as consideravam injustificadas. À luz de sua crítica institucional, é óbvio que o problema não pode simplesmente ser eliminado pela presunção de que o Estado deveria proteger apenas a vida e a propriedade, deixando o restante abandonado à própria sorte. Essa suposição é ambígua e arbitrária. É discutível *que* propriedade deveria ser protegida e *até que ponto*. De acordo com a resposta formulada para essa pergunta, o liberalismo pode assumir formas muito diferentes. A menos que se aprove todo o sistema de distribuição da propriedade, inclusive as alterações que são conseqüências “naturais” do processo de troca, não se chega às conclusões do liberalismo clássico.

Essa observação foi a contribuição teórica mais importante dos socialistas pré-marxistas. Muitas vezes isso era sentido, mas apenas de uma maneira vaga. Tal contribuição foi expressa com maior clareza por Thompson em seu livro sobre a distribuição da renda, publicado em 1824¹¹⁵, e por Hodgskin¹¹⁶. Por intermédio de J. S. Mill a argumentação socialista influenciou a Economia britânica, e por intermédio de Marx, a escola histórica da Alemanha. Ela ressurgiu no institucionalismo americano moderno. Contudo, como uma regra, o desenvolvimento não tem raízes muito anteriores a Marx, e nem sempre chega a ir tão longe.

Isso já é o bastante como pano de fundo para o liberalismo, que foi uma versão conservadora da doutrina da harmonia de Adam Smith. A seguir, vamos examinar seu conteúdo. Neste ponto, convém introduzir uma distinção que desempenha importante papel nas discussões posteriores entre *produção*, inclusive troca e distribuição de mercadorias,

115 *Inquiry into the Principles of the Distribution of Wealth Most Conducive to Human Happiness* etc., 1824.

116 *Labour Defended against the Claims of Capital* etc., 1825.

e *distribuição da renda*. Essa distinção remonta aos primeiros clássicos, ainda que não a salientem neste caso. Na verdade, havia boas razões para encobri-la. Sua argumentação para provar o liberalismo somente se aplica à esfera da produção; todavia, eles a utilizam de modo tácito, como se se aplicasse a ambas as esferas. Tendo em mente essa distinção, o desenvolvimento posterior do liberalismo clássico pode ser de longe mais bem compreendido.

Ao tomar a teoria clássica em conjunto, a divisão em duas esferas não é antinatural. Sua origem pode remontar a Adam Smith, que, a esse respeito, particularmente, tinha sofrido influência dos fisiocratas. Para Ricardo, a separação entre a produção e a distribuição da renda é fundamental. Como já vimos no capítulo III, ele tem uma explicação completamente diferente da formação dos preços para as duas esferas. A idéia subjacente nessa distinção é que o trabalho e os fatores naturais de produção rendem um produto social, um fundo de bens, ou uma renda *nacional*, que é então distribuída entre as várias classes. Acredita-se que cada lado do processo é passível de tratamento independente porque é determinado por uma diferente série de causas. Por ora, aceitaremos esse argumento.

Os clássicos logram maior êxito em sua prova da doutrina liberal para a esfera da produção. Com algumas ressalvas, essa parte de sua argumentação é ainda largamente aceita. Na análise precedente, não fizemos plena justiça a Adam Smith. Quando defende o liberalismo para a produção, ele se vale de um argumento mais sólido, além de apontar para a harmonia natural e o princípio sagrado da liberdade, isto é, o *princípio da divisão do trabalho*. Este é tomado por Ricardo e seus seguidores, sem alterações.¹¹⁷

117 O mais lúcido relato do liberalismo clássico, baseado na divisão de trabalho, talvez seja o de James Mill, em seu admirável *Elements of Political Economy*, de 1821. Eis um, dentre muitos trechos, que se refere de modo especial ao comércio internacional e ilustra o caso: "Agora é certo, como já foi sobejamente provado, que nenhum artigo que pode ser confeccionado no país será jamais importado de um país estrangeiro, a menos que possa ser obtido por importação com uma quantidade menor de trabalho, isto é, custo, do que possa ser produzido no país. Que é conveniente ter artigos produzidos com o menor custo de trabalho possível parece ser não só certo, mas aceito. Essa é a meta de todas as melhorias a que se visa na produção, pela divisão e distribuição do trabalho, por métodos aprimorados de cultura aplicados à terra, pela invenção de máquinas mais potentes e eficazes. Na verdade, parece ser uma proposição evidente por si mesma que qualquer que seja a quantidade que uma nação possua de meios de produção, quanto mais produtivos eles possam ser tornados, melhor: pois isso não é nem mais nem menos do que dizer que teremos todos os objetos que desejamos e tê-los com pouca dificuldade é bom para a humanidade. Não apenas é certo que num estado de liberdade nenhum artigo que pode ser feito no país será jamais importado a menos que o possa ser com uma quantidade ou custo de trabalho menor do que podia ser produzido no país; mas qualquer que seja o país do qual pode ser obtido com o menor custo de trabalho, para esse país apelar-se-á para obtê-lo, e qualquer que seja o artigo pela exportação do qual ele pode ser obtido com a menor quantidade de trabalho nacional, esse é o que será exportado em troca. Isso resulta de maneira tão óbvia das leis de comércio que não exige explicação. Não é mais do que dizer que os comerciantes, se deixados em liberdade, comprarão sempre no mercado mais barato e venderão no mais caro. Por conseguinte, parece estar plenamente estabelecido que o negócio de produção e

A teoria da divisão do trabalho baseia-se no princípio do custo-trabalho, que, conforme observamos, tem importância fundamental para a teoria clássica do preço. Custos significam custos de produção, medidos em unidades de trabalho. Como veremos, ocorrem dificuldades se os valores não forem medidos em trabalho “incorporado” ou “necessário”. Na teoria do comércio internacional, na qual o postulado do comércio livre foi discutido de forma mais abrangente, persistiu a tendência, até os tempos modernos, de medir todos os custos em termos de um único fator de produção. Bastable chama-o de “poder produtivo”. Desse modo, procura antecipar-se à crítica de que a tentativa de medição em termos de unidades de trabalho ignora outros elementos do custo.¹¹⁸ Ele por certo admite que o problema existe, mas é difícil crer que seja solucionado pela mera mudança de palavras.

Após uma mudança de expressões, o postulado clássico da liberdade na esfera de produção é absorvido pela teoria moderna. Aí temos dois problemas: primeiro, se é justificada a suposição geral de que a formação dos preços pode ser analiticamente separada em dois processos, isto é, produção e distribuição da renda; segundo, se pode ser usada uma medida uniforme de valor, sendo ela unidade de trabalho ou poder produtivo, ou qualquer outra coisa. Por ora, vamos postergar a discussão dessas questões.

O liberalismo clássico reivindicou também sua validade para a distribuição. Pois bem, houve reiteradas tentativas de demonstrar que nem Adam Smith nem Ricardo acreditavam no *laissez-faire*, expressão que com o tempo revestiu-se de mau gosto. No geral, essas tentativas foram obra de autores neoclássicos que tentavam defender os clássicos em todas as frentes. Eram tentativas bem-intencionadas, porém mal-

troca, se deixado para escolher seus próprios canais, certamente escolherá aqueles que são mais vantajosos para a comunidade. Certamente escolherá aqueles canais nos quais os artigos que a comunidade (!) deseja obter são obtidos com o menor custo (social!)”. *Op. cit.*, p. 158 *et seq.* Ou, para citar Ricardo: “Sob um sistema de comércio perfeitamente livre cada país devota, naturalmente, seu capital e seu trabalho àqueles empregos que são mais benéficos para cada um. Essa procura de vantagem individual é admiravelmente vinculada com o bem universal do todo. Por estimular a indústria, recompensar a engenhosidade e utilizar com mais eficiência os poderes singulares conferidos pela natureza, ele distribui mais eficiente e economicamente o trabalho: ao passo que, por aumentar a massa geral de produções, ele difunde benefício geral e vincula mediante um laço comum de interesse e comunicação a sociedade universal de nações, através do mundo civilizado. É esse princípio que determina que vinho deverá ser feito na França e em Portugal, que trigo deve ser cultivado nos Estados Unidos e na Polônia e que ferragens e outras mercadorias deverão ser fabricadas na Inglaterra”. (*Principles*, p. 114.) Aqui, Ricardo realmente fala somente de comércio externo, que neste caso não é relevante. Porém, assim como Mill, acredita que os mesmos princípios se aplicam ao comércio e à produção internos, e afirma isso de modo explícito exatamente antes desse trecho. Cf. Ricardo, numa interessante crítica a Say; *op. cit.*, 303 *et seq.*

118 “É utilizado para fugir à inépcia, se não a algo mais de estimar os esforços de um país em unidades de trabalho ou de capital — uma norma que dá margem ao crítico para falar do elemento omitido como se fosse uma condição essencial.” *Theory of International Trade*. Dublin, 1887. 2ª ed., 1897, p. 24.

concebidas e temerárias. Ainda não estamos suficientemente livres do dogmatismo para podermos dispensar uma completa crítica honesta dos mestres. A proposição de que os clássicos não advogam o *laissez-faire* presumivelmente significa (isso raramente é manifestado com clareza) que pretendem restringir a doutrina liberal à esfera da produção e excluí-la da esfera da distribuição. Ora, é verdade que tanto Adam Smith como Ricardo reconheceram certas exceções ao *laissez-faire*, geralmente sob a alegação daquilo que denominavam considerações práticas. As exceções não se referem a distribuição, mas, sim, a produção e troca. Algumas delas são incompatíveis com suas opiniões fundamentais; por exemplo, quando Adam Smith aprovou um limite legal para a taxa de juros. Nesse ponto¹¹⁹, Bentham refutou Smith com os próprios argumentos deste e conta-se que Smith, depois de ter lido o livro de seu opositor, concordou com ele. Embora o trabalho de Ricardo fosse, em grande parte, uma racionalização de suas convicções políticas práticas, nos seus *Principles* ele se concentrou na exposição teórica, inferindo conclusões políticas só eventual e incidentalmente. Entretanto, há muita evidência de que também tencionava aplicar o *laissez-faire* à distribuição.¹²⁰

Vale notar que jamais foi apresentada uma prova isolada do *laissez-faire* para a distribuição. A expressão “natural”, freqüentemente usada no caso, não passa de um lugar-comum da lei natural que podia aplicar-se igualmente a qualquer outra recomendação política. Trata-se de uma frase-padrão introduzida em Economia pelos fisiocratas e por Adam Smith, e que desde então tem sido empregada sempre que, em qualquer questão política, alguém tenta sustentar alguma coisa sem prova. Nas premissas éticas da teoria clássica, princípios bem diversos deviam parecer naturais. O princípio do valor-trabalho, implícito na prova da doutrina da liberdade na esfera da produção, devia ter levado a diferentes conclusões para a esfera da distribuição.

Ao que parece, os clássicos pretendiam que sua prova para a produção e a troca também se aplicasse à distribuição. Nunca o declararam de modo explícito; porém, alguma evidência é oferecida pelo fato de, em sua discussão sobre a liberdade econômica, jamais mencionaram essa distinção, tão fundamental a outros respeito.

Os modernos economistas lançam mão do mesmo recurso de negligenciar o aspecto distributivo, sempre que defendem o irrestrito *laissez-faire*, sob alegação de que somente foram provadas para a esfera da produção. É um caso que se inscreve naquilo que denominamos

119 *Defence of Usury*. 1787. 3ª ed., 1818.

120 *Op. cit.*, p. 82; no capítulo sobre salários ele diz, por exemplo: “São estas, em consequência, as leis pelas quais os salários são regulados e a felicidade da grande maioria de toda comunidade é governada. Como todos os demais contratos, os salários deviam ser deixados à livre e leal concorrência do mercado, e jamais deveriam ser controlados pela interferência da legislatura”.

“ficção comunista”. Seguindo uma velha tradição, Adam Smith comparou o Estado com a família e, assim, acenou para a idéia de que um fim unificado dirige o sistema econômico. Nas discussões de políticas internas, “sociedade” e “necessidades sociais” são expressões populares; no âmbito internacional, os interesses do “país A” e do “país B”, “Inglaterra” e “Portugal” ou “organismos mercantis” na terminologia de Jevons. Os conflitos de interesses, salientados por Ricardo, foram esquecidos por completo. Uma premissa tácita de valor político sustenta o uso desses conceitos nas argumentações. Utilizando a ficção de um objetivo no qual existe apenas seqüência causal, os julgamentos de valor são contrabandeados para o interior dos argumentos.

Recordamos que o tópico da Economia Política era “a luta do homem contra a natureza”. Esse “singular” de aparência inocente esconde uma multidão de dificuldades teóricas.

Devem existir, no entanto, melhores motivos para Ricardo haver estendido o *laissez-faire* à distribuição. Não é provável que um pensador tão escrupuloso tivesse se contentado tão facilmente com argumentos que contradizem tanto sua teoria do valor real quanto as tendências políticas da lei natural e da filosofia utilitarista, argumentos que, ademais, haviam sido criticados por socialistas contemporâneos. Talvez a crítica destes nem sempre tenha sido lúcida, mas, no conjunto, revelou-se sólida. Seja como for, não basta colocar de lado o argumento de Ricardo como insustentável; o problema psicológico de sua motivação permanece. Isso não é matéria de Lógica, e sim de Psicologia. Não nos aventuraremos aqui a tal exame, mas faremos um rápido esboço do conteúdo emotivo das “razões” de Ricardo, isto é, sua racionalização das “causas” psicológicas.

A disposição geral que permeia os trabalhos de Ricardo difere muito daquela dos trabalhos de Adam Smith, inclusive onde ocorre uma coincidência entre suas recomendações políticas. Adam Smith era um humanitarista otimista e confiante, que nutria fé pela razão e pela harmonia. Por outro lado, o liberalismo de Ricardo entoa uma nota fatalista. Em questões de “política de produção pura”, também Ricardo pode mostrar-se um entusiasta fervoroso, mas é acometido de melancolia ao discutir questões sociais. Suas opiniões acerca do *laissez-faire* na distribuição revelam arraigado sentido de desamparo.

Com freqüência, tem-se sugerido que o fatalismo de Ricardo é uma característica judia. Uma explicação semelhante foi proposta a Marx, sobretudo da parte daqueles que se preocuparam com sua concepção da história e sua teoria da catástrofe. Ricardo e Marx vêm sendo considerados expoentes do fatalismo oriental. Se tal interpretação for verdadeira, os dois grandes pensadores pareceriam ter algo em comum, mesmo em suas conclusões políticas, que num plano superficial se mostram diametralmente opostas. Mas já que parece haver muitos tipos diversos de inteligência na raça altamente dotada a que ambos

pertencem, como aliás acontece entre os homens em geral, esse fator não explica muita coisa. Ainda que existisse algo nessa interpretação, precisaria ser sustentado por uma evidência psicológica muito maior. Precisamente porque a Economia Política racionaliza com tanta frequência as atitudes políticas, ela é mais bem compreendida como reflexo das condições sociais por uma personalidade humana. Em muitos aspectos, Ricardo era um homem curioso, e, por força de sua imensa influência, valeria a pena proceder a uma análise psicológica. Apesar de este não ser o espaço para semelhante tentativa, não se deveria ignorar essa parte da explicação, que poderia ter sido buscada na personalidade enigmática de Ricardo. Ele não acreditava que fosse possível melhorar o destino dos pobres. Isso é mais aparente em seu capítulo sobre salários, particularmente em sua discussão sobre as más leis inglesas. Sua argumentação baseia-se na lei da população de Malthus. Malthus e Ricardo não deixaram de observar que as ambições por padrões de vida mais elevados, diga-se como resultado de melhor educação, poderiam modificar toda a situação. Porém, na maior parte de seus argumentos teóricos, utilizaram o que imaginavam ser uma hipótese verificada empiricamente, isto é, que existe um nível de equilíbrio de salários determinado pelo custo de produção dos meios de subsistência. O padrão de vida de trabalhadores, em termos de mercadorias e serviços reais que seus salários podem comprar, foi considerado constante. Salários mais elevados, assistência social mais generosa ou qualquer outra assistência “artificial” visando a aumentar a parte do pobre só podem resultar em uma taxa mais alta de reprodução. A formação do capital se reduz porque o lucro se reduz. A redução do lucro é agravada pelo acréscimo da parcela que cabe aos proprietários de terras, pois o aumento da população força a elevação da renda.¹²¹ Desse modo, qualquer intervenção que vise a um aumento no padrão de vida dos trabalhadores é destinada ao fracasso devido a seu impulso natural de procriar. Os pobres continuariam sempre pobres, mas, por outro lado, os ricos também seriam menos ricos.

Não cabe aqui discutir a teoria malthusiana da população. A lei, em si, é velha, ainda que suas conclusões pessimistas sejam novas.¹²²

Essay on Population, de Malthus, foi elaborado como uma controvérsia contra o otimismo radical do tipo Godwin. Na virada do século, e pouco depois, uma onda reacionária espalhou-se pela Europa, adentrando quase todas as esferas da atividade social. A teoria malthusiana e as conclusões daí decorrentes faziam parte desse movimento. Em Política, adquiriu a forma da Sagrada Aliança e uma volta à monarquia;

121 Ver *supra*, cap. III, nota 8.

122 Entretanto, até elas haviam sido antecipadas pelos fisiocratas. Os argumentos de Turgot, em particular, parecem-se com os de Ricardo. Alguns indícios obscuros podem ser encontrados também em Adam Smith.

em Jurisprudência, a do historicismo; em Literatura e Filosofia, a do movimento romântico. Essa reação generalizada constitui um problema fascinante e ainda parcialmente olvidado da história social. Aparentemente, existe estreita conexão com o desenvolvimento da Revolução Francesa. Em Economia, manifestou-se pelo malthusianismo, que, por sua vez, orientou a Economia para canais mais conservadores.

Passaremos agora à verificação do papel desempenhado pelo utilitarismo nessa mudança de atitude. Como já vimos, o utilitarismo herdou forte tendência revolucionária da filosofia da lei natural. Bentham realmente havia provado a conveniência da distribuição igual da renda. Mesmo assim, era conservador nas questões de propriedade. A exemplo da classe média inglesa, tinha-se escandalizado com o desenvolvimento da Revolução Francesa. Não pode restar dúvida de que sua luta contra os princípios da lei natural foi inspirada pela correta apreciação de sua conexão com a Revolução Francesa. O argumento em prol de uma distribuição igualitária da renda foi invalidado pela maior vantagem da estabilidade da propriedade. A segurança da propriedade deve vir antes de qualquer outra coisa. Até Marshall aludiu ao respeito quase supersticioso de Bentham “pelas instituições vigentes da propriedade privada”.¹²³ Eis um estranho destino para um filósofo radical, cuja maior realização foi a crítica feroz da lei natural e a confessa prerrogativa para sancionar certas instituições por serem naturais.

O utilitarismo, porém, era uma doutrina revolucionária não só em tese, mas também na prática. Os partidários de Bentham ficaram conhecidos como “filósofos radicais”. E eram radicais a respeito de tudo, exceto em suas opiniões sobre a propriedade. Eram contra a Igreja e chegaram mesmo a ser considerados inimigos da religião. Lutaram por reformas legais humanitaristas, principalmente da lei criminal. Postularam reformas de ensino. Teceram — embora nem sempre de maneira consistente — críticas ao imperialismo colonial e difundiram a idéia da restrição de armamentos. Suas reivindicações a favor da liberdade de expressão e de reunião e dos direitos da mulher certamente eram radicais para a época. O interesse que demonstravam pela reforma abrangia quase toda a esfera social. Só a propriedade era sacrossanta.

Pois muito bem, a Economia Política lida com esses problemas a respeito dos quais os filósofos radicais eram revolucionários somente na teoria, revelando-se conservadores na prática. Isso também explica em parte por que os utilitaristas, originalmente uma pequena seita que era impopular por suas opiniões ateístas, passaram a exercer tão

123 "Não obstante, sua mente estava tão repleta do terror da Revolução Francesa, e tão grandes eram os males que atribuía ao menor ataque à segurança que, como analista audaz que era, sentiu uma veneração quase supersticiosa pelas instituições da propriedade privada e inculcou-a em seus discípulos." *Principles of Economics*. 1890. 8ª ed., 1922, Apêndice B 4, nota.

rapidamente uma influência considerável. Acreditava-se, tanto na época como agora, que suas opiniões econômicas eram ao menos sadias. Isso, no final das contas, era considerado o ponto mais importante.

Não demorou para que o utilitarismo passasse por uma transformação. James Mill e outros discípulos de Bentham sustentaram, conforme veremos, opiniões de certa forma mais radicais sobre a propriedade do que seu mestre. A geração de J. S. Mill foi ainda mais longe. A onda de reação havia amainado e se desenrolava um retorno às idéias radicais. Os utilitaristas, com seu sistema que encerrava um legado revolucionário do século XVIII, foram os precursores desse novo desenvolvimento.

À época de Ricardo, a despeito das definições teóricas em prol da igualdade, a atitude utilitarista em relação à propriedade era conservadora na prática. As razões de Bentham baseavam-se fundamentalmente em "segurança", e as de Ricardo na lei dos salários naturais, que era derivada da lei da população de Malthus. O que responderam os opositores da reação, os socialistas, a esses dois argumentos? Eles demonstravam certa propensão ao argumento da segurança. Não lhes agradavam os meios revolucionários para atingir seus ideais. Preferiam apoiar-se na evolução pacífica, ao longo da qual o povo seria gradativamente persuadido das vantagens do socialismo. No entanto, reagiram ao malthusianismo com violência. Os socialistas sempre o temeram como uma poderosa arma conservadora. Suas réplicas não se mostravam de todo convincentes. Ocasionalmente, abraçaram a hipótese dos malthusianistas de que tudo depende do habitual padrão de vida dos trabalhadores. Sugeriram que aceitar esse padrão como determinado é superficial; que o argumento pressupõe a questão decisiva e que a conclusão está implícita na premissa. Ainda que nunca o tivessem manifestado muito claramente, Godwin e Thompson parecem ter acreditado que a ânsia de reprodução seria enfraquecida se o padrão de vida dos trabalhadores fosse consideravelmente elevado e sua parte na renda nacional aumentada. Thompson inclusive predisse uma população estável. De modo geral, previram as opiniões dos socialistas posteriores no sentido de que a "lei de ferro dos salários" só é verdadeira em uma "sociedade burguesa", na qual as massas são mantidas na pobreza e na ignorância.

Os socialistas mostraram-se felizes em suas predições. Os padrões de vida mais altos foram acompanhados por taxas de reprodução mais baixas. Frequentemente, diz-se que Ricardo e Malthus, pelo menos, estavam certos com relação à sua própria época. Até mesmo isso é duvidoso, pois o problema não era como as massas se comportavam então, mas como teriam se comportado, em última análise, se seu padrão de vida fosse consideravelmente elevado.

Mas quer Ricardo estivesse certo, quer estivesse errado, nosso interesse aqui se centra no que ele realmente acreditava. Há vários

indícios de que Ricardo julgava a sina dos trabalhadores lamentável, porém inevitável. Acreditava-se que a utilidade social — ou, de qualquer modo, uma boa parte dela — estava representada por valores concernentes às classes possuidoras. A curto prazo, podia-se aumentar a utilidade social tirando dos ricos e dando aos pobres. Todavia, a longo prazo, os pobres voltariam a submergir em seu padrão de vida mais baixo, e a situação, no todo, ficaria pior; os ricos então seriam, de algum modo, mais pobres.

Ainda que esse argumento fosse correto, a conclusão do *laissez-faire* não sucederia. Um utilitarista devia pleitear medidas para aumentar a riqueza dos ricos. Não há motivo para que se deva parar no *laissez-faire*. Isso apenas estabilizaria um *status quo* arbitrário de distribuição, incluindo as alterações que nele estão latentes. Se, por exemplo, fossem impostas tarifas sobre produtos agrícolas, a parte do arrendamento na renda nacional seria aumentada, e a parte de salários reduzida. Em termos de meios de subsistência, as taxas de salário sofreriam uma queda a curto prazo. Porém, a longo prazo, elas voltariam a se elevar até o antigo patamar, em conseqüência de uma taxa mais baixa de reprodução. Seria possível aperfeiçoar ainda mais a argumentação acrescentando certas suposições, para Ricardo perfeitamente aceitáveis, acerca da elasticidade da oferta de poupança, da pressão sobre o lucro etc. Verificar-se-ia que esses ônus, sem reduzirem as taxas de salários, mais elevariam a renda do que reduziriam os lucros. Assim, as tarifas podiam ser justificadas com argumentos utilitaristas. Caso se argumente que as privações do reajustamento na transição prejudicariam muito os trabalhadores, se poderia citar a clássica réplica ao problema análogo da abolição da assistência aos pobres; a reforma devia ser aplicada gradualmente, e em tempos de prosperidade, quando os trabalhadores pudessem de algum modo ter-se dado o luxo de se reproduzir mais depressa: fosse como fosse, a população estava crescendo.

Pode-se objetar que Ricardo não aceitou as premissas utilitaristas. Mas isso não é bem verdade. E, mesmo que fosse, não tornaria seu liberalismo mais conclusivo. Quaisquer que fossem suas premissas iniciais de valor, não há motivo para que chegasse às conclusões do *laissez-faire*. Precisaria ter feito suposições específicas sobre a situação econômica concreta e formulado também premissas de valor um tanto artificiais, para ele totalmente alheias. Mesmo assim, teria primeiramente de provar que aquelas condições de fato prevaleciam, ainda que presumamos que suprimisse todas as suas premissas de valor. Não se pode, tampouco, responder que a linha de argumentação sugerida no parágrafo anterior teria sido rebuscada demais; ao contrário, teria estado perfeitamente de acordo com o método de raciocínio de Ricardo.

Embora nutrindo simpatias protecionistas, Malthus jamais recorreu a esse argumento específico para ir contra o liberalismo de

Ricardo, salvo por umas poucas observações incidentais.¹²⁴ Os protecionistas posteriores, porém, usaram a lei de população de Malthus como argumento para imposição de uma tarifa sobre o trigo. O argumento não foi apresentado antes e com mais freqüência porque os conservadores vilipendiavam as opiniões de Malthus, tachando-as de ímpias e revolucionárias. Essa rejeição é um dos disparates mais estranhos na história da política. Nunca uma teoria econômica produziu um argumento mais favorável à política conservadora.

Nossa argumentação hipotética a favor do protecionismo lança alguma luz sobre a pergunta: como foi que, a partir de sua lei de salários, Ricardo chegou a um *laissez-faire* fatalista? Seu raciocínio não é claro. Deve ter intuído que a argumentação provavelmente levaria à proteção em prol dos ricos. Por outro lado, queria proteger os pobres, em parte por razões de simpatia pessoal, em parte por influência das implicações revolucionárias da teoria do trabalho e do utilitarismo. O princípio do *laissez-faire* é, por assim dizer, resultante dessas duas forças opostas. O modo como isso ocorreu não se explica teoricamente, pois não se trata de assunto de lógica. Também permitiu a Ricardo reverter à tradição de harmonia e, assim, a Adam Smith, cujo sistema considerava a base do seu próprio sistema. Mas ele não podia se reconciliar inteiramente com o resultado e evitou a análise detalhada da questão.

Depois de Ricardo, o liberalismo se dividiu em dois ramos. Dois discípulos de Ricardo — McCulloch e James Mill — foram homens de outra envergadura. McCulloch era um tipo singular mas não incomum entre economistas: um compilador de material histórico e estatístico, admirado por seus conhecimentos enciclopédicos, porém doutrinário e superficial como teórico. Emprestou à teoria ricardiana uma inclinação otimista; os interesses de classe parecem entrecocar-se, contudo, fundamentalmente estão em harmonia. Para McCulloch, o *laissez-faire* torna-se mais uma vez o fundamento explícito de toda a teoria econômica, e não, como para Ricardo, a conclusão vaga, não muito acentuada. McCulloch pode ser considerado o primeiro dos chamados teóricos da harmonia. Pequenos desvios em algumas questões práticas (lei dos pobres etc.) não prejudicam totalmente seu liberalismo otimista. Os seguidores da doutrina da harmonia são Bastiat, na França, e Carey, nos Estados Unidos — este último, não obstante, logrou ser protecionista. Aí pode estar uma das razões para a sua relativa aridez. Mas uma linha de desenvolvimento similar foi seguida na maior parte dos países. Na Alemanha não foi tão acentuada, pois lá o clima criado pela

124 Cf., p. ex., *An Inquiry into the Nature and Progress of Rent and the Principles by which it is Regulated*, 1815. pp. 47-8 et pas., nos seus trabalhos sobre renda e tarifas.

escola histórica e o nacionalismo nascente favoreciam menos a crença em harmonia.

O desenvolvimento em conjunto caracteriza-se pela reincidência em argumentos oriundos da lei natural, de um tipo muito primitivo.¹²⁵ O liberalismo era apresentado como sistema de forças naturais. Ainda que tais apresentações sejam freqüentemente engenhosas, as “provas” jamais vão além da proposição de que um ato de troca sempre beneficia ambas as partes permutantes. O lugar da prova é, com freqüência, dominado por expressões emotivas como “natural”, “econômico”, “equilíbrio” etc., que sugerem ao leitor as conclusões requeridas. Por conseguinte, esse tipo de liberalismo presta-se particularmente bem a exposições populares. Infelizmente, o outro tipo de liberalismo, do qual falaremos mais, tende também a assumir essa versão simplificada quando é popularizada. É por isso que numerosos estudantes de Economia seguem acalentando idéias estranhas de leis econômicas naturais, segundo as quais os fatores de produção e o capital sempre se encaminham para os usos em que são mais necessários, cada qual ganha a renda que merece, os salários se fixam no nível natural, e tudo geralmente se encaminha para o melhor. Por vezes o dogma incorpora certas idéias ultrapassadas do século XIX: por exemplo, que a “evolução” como tal sempre premia o que tem valor, ou que na luta pela sobrevivência “os mais aptos” sempre vencem. Toda uma filosofia foi assentada sobre essas doutrinas, e a Sociologia ainda está repleta delas. Esse tipo de liberalismo é popular porque é simples e suas premissas metafísicas exercem grande atração. Ele pacifica as dúvidas éticas acerca do processo econômico e torna desnecessário um esforço contínuo de refletir sobre problemas sociais. Tais qualidades granjeiam popularidade. Não vamos mais examinar esse tipo popular de *laissez-faire*. Seja lá o que for verdadeiro da segunda versão, mais cautelosa, é verdadeiro *a fortiori* a respeito dessa variante superficial.

A segunda versão remonta a James Mill, homem de estirpe bem diversa da de McCulloch. Na qualidade de filósofo, não só era muito culto como também havia dominado realmente seus problemas. Foi o primeiro que procedeu a uma exposição coerente da psicologia de associações. Seu trabalho sobre a Índia também testemunha familiaridade com a pesquisa empírica, ainda que sua organização manifeste fraqueza no método científico que ele havia desenvolvido com base em sua filosofia. Contrastando com McCulloch e os últimos teóricos da harmonia, não nega que os interesses colidem. Seu relato sobre a situação dos operários na sociedade capitalista é bastante conhecido. O fabricante manufator é “proprietário do trabalho”. Só difere do dono de escravos “no modo de comprar”.¹²⁶ Decerto, é preciso lembrar que nem os sin-

125 Ver, por exemplo, MISES, L. v. *Liberalismus*. Iena, 1927.

126 *Elements of Political Economy*. 1821. 3ª ed., 1826, p. 21.

dicatos nem a legislação social haviam ainda melhorado de maneira substancial a posição dos operários à época.

James Mill já tendia a abraçar algumas das convicções revolucionárias que se tornaram correntes após a grande reação. Propôs conjuntamente a tributação do aumento do valor das terras e certas reformas no regime da herança. Exceto por umas poucas observações casuais, não desenvolveu essas idéias porque acreditava cegamente na “lei de ferro dos salários”. Mas, assim como Malthus e Ricardo, sabia e frisava que suas hipóteses limitavam sua validade. O liberalismo de James Mill era toscamente semelhante ao de Ricardo. Os ensaios revolucionários experimentais citados acima eram mais da natureza de intuições sobre possibilidades teóricas do que propostas práticas.

J. S. Mill persistiu nessa tendência. Sua atitude para com o liberalismo talvez seja mais facilmente entendida se considerarmos as influências às quais estava exposto. Isso não é difícil, uma vez que ele as enumerou detalhadamente em seu livro *Autobiography*.

Mill era um reflexo da crise da escola clássica. Tentou solucionar o conflito entre as duas versões opostas de liberalismo que a teoria clássica abrigava desde a época de Adam Smith. Homem eclético que era, buscou reconstruir o sistema amontoando fragmentos incompatíveis. Outros terrenos também se ressentiram com a crise. Ele fez concessões quanto à teoria do fundo de salários; e, de acordo com Cairnes, essas concessões eram absolutamente desnecessárias. Apesar de o utilitarismo estar em seu sangue, Mill era suscetível à crescente onda de crítica crescente, especialmente quando esta era carregada de conteúdo emocional — como, por exemplo, no caso dos ataques a seus aspectos materialistas e inumanos. Vimos no capítulo II como se empenhou em defender a réplica utilitarista no tocante à questão dos prazeres “mais elevados” e “menos elevados”, mas lançou escassos argumentos que a tornaram um pouco mais aceitável para o sentimento humanitarista.

Ele também era seguidor dos socialistas britânicos, cuja crítica institucionalista dos clássicos havia estudado ciosamente. Não se aprofundara no pensamento socialista alemão, porém conhecia os utopistas franceses — Saint-Simon, Fourier, Louis Blanc e outros —, que tinham muito mais em comum com seus congêneres ingleses. Seu conhecimento e compreensão da filosofia alemã era relativamente pequeno. Por outro lado, a influência que recebeu de Comte foi considerável. Embora não se deixando convencer pela crítica de Comte ao método econômico, aprendeu muito com este. Viveu em um tempo em que o neomalthusianismo e as evoluções sociais tornaram a “lei de ferro dos salários” menos evidente e a fizeram perder autoridade. Observamos como essa lei teve importância decisiva para os primeiros ricardianos.

Por fim, não podemos esquecer a personalidade de J. S. Mill: um homem lógico com acentuada veia de sentimental. Isso esclarece suas

especulações cautelosas sobre a política social que ele procurou basear no liberalismo econômico. O grande mérito de seus *Principles* é a inserção de pontos de vista históricos e sociológicos na discussão de Economia. Por conseqüência, sua análise repousa em uma base bem mais ampla, e a Economia é discutida em termos de longe mais humanos do que em qualquer trabalho anterior de tipo semelhante, cujo ponto fraco é a falta de consistência lógica. As premissas de Mill vão de encontro a suas conclusões, e suas duas premissas e conclusões se contradizem em si mesmas. Esse é o resultado inevitável da tentativa de forçar a crítica institucionalista na doutrina liberal sem aceitar inteiramente suas implicações. Destituído de preparo para abandonar seus princípios básicos, ele ainda assim quer todas as modificações justificadas.

Discutimos acima a crítica institucionalista que Mill recebeu dos socialistas pré-marxistas. Resta apenas acrescentar aqui umas poucas observações. A exemplo dos socialistas britânicos, Mill não desejava abandonar o princípio da liberdade. Ele a discutiu várias vezes, e sua argumentação baseava-se evidentemente na lei natural, sobretudo em sua discussão da renda,¹²⁷ herança e tributação.

Ora, o direito de livre contrato é parte essencial da liberdade. Todavia, a necessidade econômica pode obrigar o homem a fazer um contrato que o prenda por longo período ou que, de algum outro modo, entre em choque com sua liberdade. A razão para tanto reside em sua pobreza; e ele é pobre por conseqüência da distribuição de propriedade vigente. Nesse ponto, Mill valeu-se da objeção socialista-institucionalista ao *laissez-faire* como defesa da verdadeira liberdade contra a liberdade meramente formal.

Ele tentou demonstrar que isso é tão-só uma opinião mais compreensiva. Qual é a base do contrato livre ou da liberdade em geral? Até mesmo no ambiente institucional mais ideal, a sociedade não pode se desinteressar daquilo que o indivíduo faz. Com suas ações, ele por vezes beneficia, por vezes prejudica “a sociedade como um todo”. Em conseqüência, o princípio da liberdade pode entrar em conflito com a máxima utilitarista. Mill discutiu o problema pormenorizadamente no ensaio *On liberty*. Mas sua solução segue a velha tradição da lei natural: cada um deveria ser livre para agir como quisesse, contanto que não prejudicasse ninguém. Decerto que ocorrem os casos limites. Desse modo, Mill quis restringir a prostituição como socialmente prejudicial, mas não o alcoolismo, o qual ele desejava que fosse julgado como um assunto mais particular e não deixado à sanção social. Entretanto, em Economia nada é simplesmente assunto de alçada particular. Um dos dogmas fundamentais da Economia é que todos os fenômenos são in-

127 Ver *supra*, cap. III, nota 8.

terligados. Das inter-relações marginais e dos efeitos cumulativos de ações individuais advém que as linhas de conduta podem ter repercussões politicamente relevantes, embora pareçam dizer respeito apenas ao indivíduo. Como conseqüência, a prova de Mill já desmorona nesse ponto inicial de princípio. Também Sidgwick criticou seu princípio da liberdade com argumentos utilitaristas desse teor.

Os organismos coletivos levantam outro problema. A liberdade de contrato inclui a liberdade de ingressar em um sindicato ou corporação. Isso, porém, afetará a estrutura dos preços. Da época de Adam Smith até o final do século XIX, as opiniões dos economistas sobre as negociações coletivas de trabalhadores haviam sido ambíguas e inconsistentes. Em parte, eles as aprovavam porque simpatizavam com os fracos, e em parte porque acreditavam, em princípio, na liberdade de contrato. Por outro lado, sua predileção pela “livre-concorrência” os induzia a disseminar certas restrições à liberdade de contrato. Mill não sugeriu uma saída clara para semelhante dilema.

É interessante notar o tratamento que Mill dispensava a um problema especial desse tipo. Suponhamos que os operários pudessem obter em nove horas os mesmos salários, ou quase os mesmos, que recebem em dez horas de trabalho. Não é certo, argumentou Mill, que uma diminuição da jornada de trabalho, claramente vantajosa para os operários, pudesse ser posta em prática sob livre-concorrência. Ou os trabalhadores devem agir coletivamente ou o Estado deve promulgar uma legislação social.¹²⁸ Sendo seguido até suas conclusões lógicas, esse tipo de argumento demandaria modificações de longo alcance na doutrina de livre-concorrência, equivalendo a uma defesa social da ação monopolista.

Mill mostrava-se favorável a todas as reformas sociais que, conforme acreditava, coadunavam-se com seu arraigado apego à livre-concorrência. Suas opiniões são mais bem ilustradas pela formulação que segue. Afirmou que simpatizava com muitos ideais dos socialistas e até mesmo que a época atingira o amadurecimento para experimentá-los — é preciso lembrar com que espécie de socialistas estava lidando —, mas repudiava todos os seus ataques à livre-concorrência:

“Discordo da parte mais conspícua e veemente de seus ensinamentos, de suas declamações contra a concorrência [...] Eles esquecem que onde quer que a concorrência não esteja, ali está o monopólio; e o monopólio, em todas as suas formas, é a tributação dos industriais para o sustento da indolência, se não do esbulho”.¹²⁹

A livre-concorrência é o alfa e o ômega. Ele nunca duvidou de

128 *Principles of Political Economy*. 1848. Ed. Ashley, 1920, V, XI, 12.

129 *Op. cit.*, IV, VII, 7.

que seja benéfica “em princípio”. A exemplo de muitos de seus contemporâneos e precursores, Mill era favorável ao socialismo da guilda por serem suas associações voluntárias e por poderem, se suficientemente insignificantes, fazer parte do processo de formação dos preços sob a livre-concorrência. A livre-concorrência e o individualismo foram a religião da infância de Mill. Por mais que almejasse, mais tarde, uma forma mais social de organização, ela precisaria ser de um tipo capaz de fazer parte de uma sociedade individualista. Eis o dilema insolúvel de Mill.

E ele tentou fazer com que sua curiosa combinação de liberalismo ortodoxo e desejo de reforma social parecesse um sistema consistente. Não é de admirar que, para esse fim, tivesse recorrido a uma acentuada distinção entre as esferas da produção e a da distribuição. Vimos que essa distinção é fundamental em todo o sistema clássico e criticamos sua utilização por James Mill e Ricardo. Segundo Senior, as leis de produção e de troca eram universalmente válidas, enquanto as leis da distribuição dependiam das instituições de diferentes países. A distinção, por assim dizer, tornou-se uma formulação concreta da diferença entre Economia teórica e prática. J. S. Mill, ademais, sublinhou ainda mais que as leis de produção — incluindo sempre a troca — são “verdades físicas”, ao passo que a distribuição podia ser totalmente determinada por fatores institucionais arbitrários.¹³⁰

De forma dogmática, Mill afirmou que, no processo de produção e da troca, o princípio da liberdade econômica predomina como uma lei natural. A interferência só pode destroçar o trabalho da natureza e reduzir o bem-estar. Mas ele também usou o argumento institucionalista de que o bem-estar pode ser aumentado por reformas da distribuição. No campo da produção, a livre-concorrência deve permanecer como lei. Os males sociais não resultam de deficiências no processo de produção e de troca. Devem-se integralmente a falhas de distribuição. É típico de Mill, o eclético, ter sublinhado essa distinção e ainda, ocasionalmente, ter feito recomendações que acarretam alterações na produção e na troca.

Neste capítulo, mais adiante, examinaremos a aplicação do *laissez-faire* à produção e à troca. As mesmas políticas liberais, sem con-

130 "As leis e as condições de produção de riqueza participam do caráter das verdades físicas. Não há nada de opcional ou arbitrário nelas. O que quer que a humanidade produza deve ser produzido dos modos e sob as condições impostas pela constituição das formas externas e pelas propriedades intrínsecas de sua própria estrutura corporal e mental [...] Com a distribuição de riqueza não é assim. Este é um assunto de instituição exclusivamente humana. Uma vez que as coisas estejam presentes, a humanidade, individual ou coletivamente, pode fazer com elas o que lhe aprouver [...] Em consequência, a distribuição da riqueza depende das leis e dos costumes da sociedade. As regras que a determinam são aquilo que as torna as opiniões e sentimentos da parte dominante da comunidade, e são muito diferentes em diferentes épocas e países; e poderiam ser ainda mais diferentes, se a humanidade assim o desejasse." *Op. cit.*, II, I, i. Os grifos são meus.

sideráveis melhorias, são defendidas nas mais recentes versões da teoria econômica.

A crise do liberalismo, que Mill ilustra tão bem, ainda não foi solucionada. Mill tornou-se fundador de uma escola eclética liberal, simpatizante da reforma social. A Economia britânica do bem-estar, tanto na versão de Cambridge quanto na de Sidgwick-Cannan que até recentemente vem dominando a Escola de Economia de Londres, revela as mesmas contradições. Os grandes tratados sobre a Economia do bem-estar, da autoria de Sidgwick, Marshall, Pigou e Cannan, são em grande parte tentativas vãs de enfiar num sistema argumentos que, por sua natureza, não permitem a sistematização.¹³¹

O mais conscientemente eclético da escola, Pigou parte de uma discussão do “bem-estar geral”, que é uma soma de utilidades sociais, para o “bem-estar econômico”. O elo entre o último e o primeiro é, de certa forma, obscuro; porém, parece que esse é o aspecto do bem-estar geral que pode ser “medido”. É também definido em linhas utilitaristas. Ora, o bem-estar econômico depende de dois fatores: a “renda nacional” e sua “distribuição”. A seguir, Pigou examina a renda nacional à luz da questão de saber se os “produtos sociais marginais líquidos” (um conceito metafísico) são iguais em toda parte, e se coincidem com os “produtos individuais marginais líquidos”. O processo de Pigou é essencialmente o mesmo que o das versões limitadas de liberalismo. Também ele expõe a questão de saber se a renda é distribuída igual ou desigualmente ao modo do princípio de Bentham, o qual, não obstante, modifica em vários aspectos. Interpretando determinadas situações segundo tais normas, podemos descobrir como deveríamos proceder.

Toda essa escola de pensamento mostra um louvável empenho para indicar toda sorte de dificuldades, salvo, naturalmente, aquelas que se acham tão profundamente enraizadas em seu método que não se dá conta delas. Há várias hipóteses que, abertamente, se admite não serem reais. A questão decisiva, porém, jamais foi abordada. As hipóteses subjacentes a um argumento, quer sejam verdadeiras, quer meramente imaginadas, têm de ser logicamente concebíveis. Às vezes, para fazer uma suposição concebível, são exigidas hipóteses adicionais a respeito das quais o mesmo deve ser verdadeiro. Toda a série de hipóteses necessárias precisa ser concebível. Foi sugerido que, caso se tentasse elaborar um sistema consistente baseado nas notas de rodapé e ressalvas de Marshall, chegar-se-ia a algo bem diverso do sistema *marshalliano*. Mas parece-me que, se a tarefa fosse desempenhada com espírito crítico, não se chegaria a absolutamente nenhum sistema.

Não se pode negar que uma grande dose de engenhoso raciocínio foi devotada às especulações metafísicas da Economia britânica do bem-

131 O que veio a ser conhecido como a “Nova Economia do Bem-Estar” continuou nessa tradição. Ler o apêndice do tradutor para o inglês (acrescentado em 1950).

estar. Elas também encerram muita perspicácia empírica e um considerável senso comum. A Economia britânica do bem-estar agora forma o mais impressionante e unificado corpo de pensamento na ciência econômica. Mas não posso deixar de pensar — e nisso não estou sozinho — que a Economia inglesa, especialmente a teoria pura, não esteve à altura de sua soberba tradição nas duas últimas gerações. A análise sofreu como resultado da abordagem normativa de problemas econômicos. O liberalismo do tipo *laissez-faire*, com todas as suas reservas e ressalvas, provavelmente é a causa desse prejuízo normativo. A teoria econômica e a política social são tratadas como uma ciência unificada. Wicksell certa vez afirmou que os talentos notáveis pairam acima de seus próprios métodos; não podem se impedir de fazer contribuições inteligentes, por mais impossíveis que sejam suas indagações, por mais falso que seja o seu raciocínio. Porém, isso é verdadeiro só até certo ponto, e se torna menos verdadeiro quanto mais ecléticas são as contribuições.

Como ocorreu anteriormente, a Economia Política britânica exerceu mais uma vez considerável influência. Na Alemanha os problemas teóricos foram, de algum modo, esquecidos até pouco tempo atrás. Na Áustria a Economia jamais teve objetivos políticos diretos, a despeito da estreita conexão da teoria austríaca da utilidade marginal com a filosofia utilitarista. Os austríacos estavam preocupados com a teoria do valor e nunca burilaram uma teoria detalhada do bem-estar econômico. O mesmo se dá com respeito à escola de Lausanne. Os norte-americanos criticam o neoclássicismo inglês de vários pontos de vista. Apesar disso, continuam sob influência deste. Sua crítica não atinge o cerne da questão. Embora objetem contra certos argumentos e aspectos de definição de bem-estar, aceitam o conceito do bem-estar como tal. Sua aceitação da posição neoclássica, embora freqüentemente apenas implícita ou apenas negada, é evidente e desemboca somente em mais formulações confusas do mesmo tipo de hipóteses que as da teoria neoclássica. Os norte-americanos parecem julgar especialmente difícil livrar-se de tais concepções. Estão firmemente convencidos de que, para cada problema, existe uma solução “científica”.

Contudo, encontramos nos Estados Unidos os mais promissores ensaios de progresso na teoria econômica, embora não sejam tão aprofundados e completos para solucionar os problemas de princípio que nos preocupam aqui. Cem anos de teoria mostraram que não basta declarar solenemente que temos de ser rigorosamente científicos, que temos de nos limitar a examinar o que *é* e abster-nos de proposições a respeito do que *deveria ser*. Afinal, faz parte do problema descobrir o que *é* que *é* e até que ponto pode-se afirmar que os valores sociais existem. Além disso, os valores permanecem valores, quer a terminologia seja pragmática, quer seja institucional.

lista ou behaviorista, por mais que repudiemos veementemente o hedonismo, a lei natural e o utilitarismo.¹³²

Não vamos enveredar por uma discussão pormenorizada dos argumentos circulares utilizados no período predominantemente eclético que se seguiu a Mill. Nada de novo emergiria para o propósito de nossa investigação, embora fosse interessante tentar prosseguir nossa crítica ao longo dos diversos ramos da moderna discussão econômica de problemas específicos. Seria interessante justamente por causa da dificuldade de descobrir a presença da doutrina liberal nos argumentos que a contêm de forma implícita apenas, e sem que o autor se dê conta disso. As conclusões desses argumentos não merecem mais confiança que suas premissas mais precárias mereceriam.

Para criticar a doutrina central, vamos nos valer da construção que expressa a posição menos vulnerável do liberalismo. Se lográmos demonstrar que essa posição é insustentável, teremos afastado também todas as versões mais superficiais.

Seguindo as sugestões encontradas nos trabalhos de James Mill e de Ricardo, J. S. Mill acreditou que a “desejabilidade” do liberalismo podia ser provada, ao menos na esfera da *produção* e da *troca*. Em outras palavras, a *renda nacional* é maximizada em uma economia livre, muito embora sua *distribuição* pudesse ser melhorada por interferência política. Esta seria uma proposição muito valiosa se verdadeira. Com a devida atenção aos efeitos distributivos, ela constituiria importante orientação para a política. Ou, alternativamente, os efeitos distributivos poderiam ser tão pequenos que se tornariam irrelevantes.

“Não existe regra de moral”, diz Jevons, “que nos proíba de fazer crescerem duas hastes de capim em vez de uma só, se, com o sábio emprego do nosso trabalho, assim pudermos fazê-lo.”¹³³ “Os direitos aduaneiros podem ser indispensáveis como meio de elevar a arrecadação, mas foi-se o tempo em que nenhum economista deveria fazer a mais leve menção de seu emprego para manipular o comércio ou para interferir na tendência natural da troca de aumentar a utilidade.”¹³⁴

Hoje, ninguém faria uma afirmação dessas sem reservas. No cálculo da utilidade social, levam-se em conta os efeitos da distribuição. J. S. Mill havia salientado que a adequada interferência na concorrência

132 Nesse campo, a filosofia do pragmatismo é uma versão moderna do utilitarismo, talvez mais relativista. O behaviorismo psicológico, igualmente, se pretende ser mais que um método, se se apresenta como uma filosofia, não passa de uma versão mecanicista da velha psicologia de associações.

133 *Theory of Political Economy*, 1871. 4ª ed., 1911, p. 27.

134 *Op. cit.*, p. 146.

poderia melhorar a distribuição da renda. Sidgwick, Carver e outros aplicaram o argumento particularmente ao comércio exterior.

Autores conscientes jamais afirmam que a renda nacional é sempre maximizada sob a livre-concorrência. Limitam-se a dizer que este seria o caso em princípio, isto é, em certas hipóteses adicionais abstratas. O comportamento “racional” é uma dessas hipóteses. Todas as formulações cuidadosas apresentam essa ressalva. Caso se agisse de modo irracional, digamos, por força de conselhos “desavisados” ou de concorrência “desleal”, a livre-concorrência precisaria ser restaurada mediante intervenção. Por ora, desprezaremos esse tipo de ressalva.

A prova do teorema é simples. Se cada um é livre para agir como bem entende, comprará a maior quantidade do que quiser mais barato, e venderá a menor que quiser no mercado mais caro. No princípio de divisão de trabalho de Adam Smith, a renda nacional ou o produto social é assim maximizado. A prova, que decerto pode ser elaborada, é substancialmente a mesma dos clássicos. Destes, difere somente porque conta com algumas hipóteses abstratas adicionais e uma ressalva explícita sobre os efeitos distributivos.

É possível separar duas esferas de formação dos preços desse modo e tratar cada uma delas separadamente? Para o indivíduo isolado, faz sentido separar receita de despesa, renda de gastos. A forma como distribuí sua renda para fazer frente a suas várias necessidades e às de sua família, isto é, sua despesa, não determina o tamanho de sua renda. Sua procura de mercadorias exerce influência pequena o bastante para ser desprezível no tocante à procura derivada dos fatores de produção que ele supre. O mesmo já não é verdadeiro para a sociedade como um todo. Ora, ninguém nega que há uma relação entre o tamanho da renda nacional e sua distribuição. Mas supõe-se que o problema possa ser solucionado em duas etapas: primeiro, estudam-se os efeitos de uma intervenção sobre o tamanho da renda nacional; depois, os efeitos sobre sua distribuição.

Tal separação traz importantes conseqüências. Primeiramente, desde que haja dois elementos, ambos devem sempre ser considerados em qualquer problema prático. A premissa de valor tem de referir-se sempre à conveniência de várias *combinações* de ambos os elementos. Isso não implica, necessariamente, que a separação não seja legítima. Do ponto de vista analítico, ela pode perfeitamente se revelar útil.

A segunda conseqüência é mais séria. Como o resultado de qualquer intervenção precisa ser julgado por ambos os critérios, o conceito de “renda nacional” que constitui um deles deve significar algo politicamente relevante. Estaria em conformidade com as hipóteses utilitaristas definir subjetivamente a renda nacional como uma soma social de utilidades individuais. Demonstramos que essa soma não é passível de cálculo. Presumamos, então, que a renda nacional é objetivamente definida como o produto físico total da sociedade. Apesar disso, o ta-

manho da renda nacional precisa ser definido de modo que seja relevante para juízos de valor políticos.

Ademais, junto com a distribuição, ela deve constituir o objeto que é politicamente avaliado. Isso deve ser verdadeiro, independentemente das premissas de valor escolhidas, a menos que estas sejam derivadas do próprio teorema do *laissez-faire*. O último processo, entretanto, evadiria toda a questão. Isso é ainda mais grave à medida que o conceito de “distribuição de renda nacional” é definido como a distribuição da “renda nacional” na definição *acima*. Se a “renda nacional” não foi definida como aquilo que, além da distribuição, é politicamente relevante em todas as ocasiões, então o conceito de “distribuição da renda nacional” é, do mesmo modo, politicamente irrelevante. Um conceito inadequado no primeiro caso também o será no segundo. A renda nacional deve ser medida por um padrão que se mostre correto independentemente de juízos de valor políticos.

Tem-se afirmado, contra isso, que para o objetivo limitado de estabelecer o teorema do *laissez-faire* nenhuma mensuração da renda nacional é exigida, se não se está interessado nem na sua distribuição nem na sua composição, mas apenas na proposição de que é maximizada sob a livre-concorrência. Edgeworth observou que, em um problema de maximização, não é necessário pensar em termos de quantidades definidas. O máximo pode ser definido por uma mudança de sinal da primeira derivada.¹³⁵ Porém, isso só fará sentido se a renda nacional for concebida como um todo homogêneo. Com efeito, ela consiste em uma coleção de produtos e serviços heterogêneos. A intervenção na livre-concorrência ou *laissez-faire*, sendo esse o caso, acarreta necessariamente uma alteração das diversas partes que compõem o todo. Para falar de um todo heterogêneo como uma quantidade que se pode dizer ser maior ou igual a outro todo que consiste em uma coleção diferente de bens, esses bens têm de se tornar comensuráveis. Só então os dois agregados podem ser comparados, pois não há hipótese de que o *laissez-faire* aumente todas as rubricas da renda nacional.

A fim de ser pertinente à argumentação liberal, a unidade de medida pela qual a renda nacional e suas partes componentes podem ser mensuráveis deve ser de tal ordem que sua significação seja adequadamente ponderável em *qualquer* série de premissas de valor políticas. Para que o teorema interesse a qualquer pessoa em particular, o padrão deve se mostrar capaz de medir a significação da renda nacional do ponto de vista dos juízos de valor políticos dessa pessoa. Para que o teorema seja científico, ou universalmente válido, não ape-

135 Em sua discussão da Aritmética não-matemática e da significação desta para o cálculo de prazer e a teoria da utilidade marginal, ele discorre: “O critério de um *máximo* não gira sobre a *quantidade*, mas sobre o *sinal* de certa quantidade”. *Mathematical Psychics*. 1881. p. 6 *et pas*.

nas essa determinada pessoa, mas *quem quer que seja*, deve ser suscetível de estar sendo o objeto desses juízos. Como a distribuição da renda também será afetada por uma intervenção, o padrão tem de ser correto, independente da distribuição da renda.

Totalmente à parte do problema de aplicação prática e a fim de dar sentido ao teorema, os componentes heterogêneos da renda nacional devem ser apropriadamente ponderados e, assim, tornados comensuráveis. Mas, certamente, a aplicação prática é a única justificação do teorema: não é, de forma alguma, exigida em uma análise da formação dos preços. Sua única função é servir de formulação "objetiva" numa argumentação política. Ninguém desejaria sustentar que a renda nacional é maximizada sob o *laissez-faire*, independentemente da significação relativa, isto é, os pesos atribuídos a suas partes componentes. Fica claro também que a unidade de medida não pode ser deduzida do próprio teorema, porque isso seria novamente circular.

Concluimos então que o teorema pressupõe uma unidade social de valor que mede o que é relevante em qualquer série concebível de avaliações políticas. Tal unidade não existe nem pode existir. Não cabe aqui uma discussão detalhada da teoria dos números-índices. Basta dizer que tal medida é impossível *em princípio*, não só pelas dificuldades estatísticas. Elas não afetariam a crítica lógica.

Sempre se sentiu vagamente a existência de tal problema. As definições da unidade de medida, por conseguinte, são obscuras quando alguém se propõe a oferecê-las. Por exemplo: "avaliação pelo mercado livre", "avaliação social" etc. Exprimem a idéia da sociedade como um objeto de juízos de valor, a conhecida "ficção comunista" e a idéia de uma troca entre o Homem (não homens!) e a Natureza. Essas expressões indicam que o teorema do *laissez-faire* logicamente deve referir-se à renda nacional como uma soma de bem-estar, no sentido subjetivo, e não como uma soma de produtos e serviços físicos, no sentido objetivo. Este último é uma soma objetiva de quantidades com uma significação clara. O sistema de ponderação é requerido com o propósito de acrescentar os componentes de um produto físico total à soma social, que é a medida da renda psíquica da sociedade. Nem esse total psíquico nem o sistema de ponderação podem ser concebidos como uma distribuição independentemente da renda. A construção toda é metafísica.

A tentativa de tornar a teoria objetiva pelo artifício de separar a distribuição da renda, com o intuito de isolar todos os fatores subjetivos, na última, conseqüentemente deve falhar. Sempre que existir um aumento em algumas rubricas e uma diminuição em outras, nós nos depararemos com o problema dos números-índices. O problema não aparece porque estamos lidando com cifras, mas porque tentamos tratar alguma coisa como uma quantidade homogênea, cuja composição heterogênea varia em diferentes situações.

Não há algo como um índice ideal que seja teoricamente correto,

independentemente do ponto de vista do qual as ponderações são determinadas. Os índices que calculamos para a análise de desenvolvimentos econômicos concretos estão, por isso, sempre sujeitos a uma margem de erro ou incerteza que correspondem a divergências de ponto de vista ou julgamentos aplicáveis. Uma determinação do tamanho dessa margem só pode ser executada pelo estudo empírico de possíveis interesses em choque numa questão.

No interesse da argumentação, suponhamos que na teoria do liberalismo econômico estejamos pensando em índices da renda nacional do tipo dos que empregamos em estudos empíricos. Em uma argumentação geral e abstrata desse tipo, não disporíamos de meios para definir esse índice de forma adequada. Contudo, saberíamos que, como todos os outros índices, ele apenas poderia ser aplicado dentro de uma margem de incerteza, cuja magnitude jamais lograríamos descobrir. Mas o que significa a existência de uma margem de erro? É por certo uma séria objeção para uma teoria que proclama estabelecer que a renda nacional é diminuída por certas interferências econômicas na livre-concorrência. Muitas vezes, esses efeitos seriam relativamente pequenos e raramente correriam apenas em uma direção. Aí está a habitual dificuldade: como chegar a conclusões precisas sem tomar premissas claras como ponto de partida?

Existe um motivo ainda mais importante para que um argumento enunciado em termos gerais permaneça incongruente e para que o *tamanho* da diferença da renda nacional deva ser discutido em conexão com qualquer intervenção particular. Digamos que nossa crítica tenha sido de toda falsa e que seja possível demonstrar que a renda nacional é maximizada sob o *laissez-faire*, independentemente de posições de valor político. Para que a teoria tenha alguma significação prática, devemos ser capazes de determinar *quanto* a renda nacional seria reduzida por uma determinada intervenção, a fim de podermos em seguida discutir a real importância, num caso particular, das hipóteses formuladas. Também precisaríamos saber isso para ponderar os argumentos em prol do *laissez-faire* contra os argumentos a favor da intervenção, sob a alegação dos seus resultados distributivos.

Conseqüentemente, é necessário saber algo sobre a ordem de magnitude na variação da renda nacional, quer seja de 5%, quer seja de 0,5%, ou talvez de 0,005%. Se não temos nenhuma noção da ordem aproximada de variação de magnitude, o princípio do *laissez-faire*, ainda que de outro modo sólido, nada nos diz senão que a intervenção política só se justifica se surtir resultados convenientes. Para tanto, não necessitamos de nenhuma teoria. A exatidão quantitativa é muito mais importante porque — por várias razões — a “curva de produtividade social”, que a teoria postula, precisaria, com base em suas próprias hipóteses ser de preferência horizontal na vizinhança de posições críticas.

Mencionaremos brevemente as hipóteses e ressalvas do postulado do *laissez-faire*. Uma e outras são examinadas mais ou menos exaustivamente na literatura especializada. Em primeiro lugar, há todo o problema do comportamento racional tratado no capítulo IV. A seguir, há a questão especial já averiguada por J. S. Mill: os indivíduos têm interesse em agir de acordo com certas regras, mas só se os outros obedecem às mesmas regras. Isso levanta problemas de política social e fiscal que não podem ser discutidos na base do *laissez-faire*.

Ocorre também uma dificuldade levantada pela estática contra a dinâmica. Supõe-se válido o *laissez-faire* na hipótese do *ceteris paribus*. Entretanto, toda intervenção é um evento dinâmico, destinado a modificar um desenvolvimento. A maioria das ressalvas protecionistas que os liberais livremente reconhecem são exceções à hipótese de condições estáticas. Há um universo de tais exceções, e estas facilmente podem ser aumentadas pelo acréscimo de toda espécie de considerações dinâmicas. Todo desenvolvimento econômico é essencialmente dinâmico.

Por fim, há a hipótese da livre-concorrência. Aqui, a questão reside na interferência na livre-concorrência. Na realidade, a livre-concorrência não existe e nunca existiu. Nem ao menos pode ser concebida, pois a liberdade de contrato pressupõe regras e preceitos sob os quais os contratos são feitos. Essas regras e preceitos afetam a formação dos preços consideravelmente. Não podem ser regras puramente abstratas. Devem determinar não só até que ponto mas em que sentido e com que efeitos a concorrência é livre. Na prática, o problema sempre consiste em ajuizar dos resultados de certa medida num sistema de concorrência altamente organizado, o qual tem muito pouco em comum com a hipótese liberal. De maneira geral, nem sequer é possível decidir se determinada medida nos aproximaria ou afastaria da condição puramente fictícia de livre-concorrência. Imaginemos que, num país, ocorra a completa monopolização dos mercados do trabalho e dos bens, com exceção de uma única indústria em que ainda há certa medida de concorrência. Uma tarifa protecionista para essa indústria, ou uma subvenção, ou uma regulamentação monopolista ou socialização, poderiam então ser defendidas por razões liberais.

Além disso, a teoria é também incompleta. Seus cálculos subentendidos são executados em termos de magnitudes positivas com o resultado de uma soma de produtos e serviços recebidos. Só que um cálculo adequado exigiria a inclusão de magnitudes negativas de coisas de que se prescindiu e de serviços prestados, assim como também a "distribuição" desses itens negativos. Porém, na análise liberal, presume-se que o trabalho prestado e sua distribuição sejam constantes. Essa hipótese ardilosa é desnecessária. Em princípio, uma teoria mais ampla não seria mais ou menos conclusiva que a versão mais restrita. Mas se os "sacrifícios" tivessem de ser incluídos como rubricas negativas, a dificuldade de encontrar um estalão comum se tornaria dema-

siadamente óbvia; por conseguinte, eles são omitidos. Como já havíamos notado, tal assimetria associa-se também com a oposição dos primeiros marginalistas à teoria do valor-custo dos clássicos. Os utilitaristas pensam em termos de meios e fins; mas não se esquecem da desutilidade dos meios (= custos) em seu cálculo. Isso, claro, não é totalmente satisfatório, mas o argumento se torna ainda mais irreal se as desutilidades forem de todo excluídas.

Em Economia, o único fim da produção é o consumo. Esta é a frase reiterada em todos os compêndios, desde Adam Smith. Em outras palavras: o homem trabalha para viver. Trata-se de uma filosofia possível de vida. Enquanto o trabalho e os demais itens de custos reais forem incluídos na avaliação, esse ponto de vista é, ao menos formalmente, bastante completo. Todavia, o argumento liberal pressupõe que aqueles itens sejam constantes e só atenta para o lado positivo. Felizmente, há muita gente que vive para trabalhar, que consome para produzir, se nos agrada usar esses termos. A maior parte das pessoas que estão razoavelmente bem extraem mais satisfação como produtoras que como consumidoras. Na verdade, inúmeras definiriam o ideal social como um estado em que o maior número possível de pessoas pudesse viver assim. Pois bem, algumas das mais importantes intervenções econômicas visam às condições em que a produção é executada, e não diretamente aos resultados da produção e sua distribuição.

Interessam-nos não somente os aspectos técnicos de produção, não somente o modo como os possuidores dos fatores de produção deles dispõem, mas também a espécie de produção que se tem, totalmente à parte do valor de troca dos produtos; interessa-nos o modo como o povo trabalha e o seu bem-estar na condição de produtores. Há mais nisso que medidas sanitárias, regulamentos para a prevenção de acidentes etc. Alguns, por exemplo, sentem-se inquietos com o declínio da agricultura. Caso se perguntasse a eles, como fez Wicksell, se cuidavam mais da superfície da terra do que do povo que deveria viver daquilo que ela podia produzir, iria se descobrir toda sorte de conexões entre duas coisas que não podem ajustar-se com facilidade num esquema de custos e de renda. Os pontos de vista acerca desses aspectos da produção haverão certamente de diferir, conforme as convicções morais e políticas individuais. Aqui, é importante lembrar que isso é um assunto de juízos políticos de valor. O interesse dos homens na produção não se limita a seus produtos e a sua distribuição.

A essa tipo de objeção, o liberal poderia replicar: isso decerto coloca em evidência uma das mais importantes hipóteses da teoria e também uma limitação de sua validade. A vida econômica pode ser julgada segundo outros critérios, talvez mais elevados, porém nós nos restringimos ao "aspecto econômico".

A significação dessa e de outras concessões, de certo modo, é obscura, e a obscuridade associa-se a uma atitude normativa subja-

cente. A vida social e os juízos de valor humanos são inseridos à força em um esquema lógico que encontra sua expressão mais ampla em modelos de harmonia. Os primeiros críticos socialistas já denunciavam a circularidade de semelhantes argumentos. Em resposta, os liberais fazem uma ressalva geral sobre os efeitos distributivos, com intuito de resgatar o liberalismo para a esfera da produção e da troca. List e outros protecionistas criticam sua aplicação à esfera da produção, levantando objeções dinâmicas. Os liberais acrescentam novas ressalvas, porém mantêm o modelo. Descobre-se — e cada vez se dá mais destaque a esse fato — que o povo não se comporta de modo racional. De novo, passa-se ao largo de muitos pormenores. Os socialistas modernos fazem agitação por uma reorganização radical de toda a produção, que não objetiva apenas a expropriação da renda,¹³⁶ juro e lucro — a ressalva quanto à distribuição da renda poderia encarregar-se disso —, mas uma economia planejada. Até onde eles propagam políticas sociais, estas se direcionam em grande parte no sentido de alterações na produção. Novas ressalvas acerca de fatores “não-econômicos”, de “pontos de vista mais elevados” etc., *são feitas* pelos defensores do liberalismo. Entrementes, a indústria e o comércio organizaram-se e a seus mercados em grande escala. A réplica dos liberais consiste em dar maior destaque às suas hipóteses abstratas.

As hipóteses abstratas podem ser excelentes ferramentas de análise teórica. Contudo, fica difícil ver que papel desempenhariam como base para um postulado de política prática; ou, antes, é impossível ver o que tal postulado pode então significar. O liberalismo seria imortal se, a despeito de todas as suas hipóteses irreais, fosse logicamente sustentável. Mas não é. Começa isolando um fator “econômico” na vida política e medindo-o por um estalão social que, não obstante, é inconcebível. Sua única significação reside em conferir uma aparência científica a um preconceito individualista e antiintervencionista.

Embora isso não esgote toda a série de suas hipóteses e ressalvas abstratas, nós o deixaremos neste ponto. Procuraremos demonstrar que a teoria não só é insustentável como abstração mas também é amputada por suas hipóteses sem nenhum vínculo com o mundo real.

Mas os liberais sempre guardavam dois trunfos sobressalentes na manga. Bentham inicia seu *Defense of Usury* afirmando que o ônus da prova sempre pertence aos que advogam a intervenção.¹³⁷ Semelhante declaração, que se repete em toda a literatura do *laissez-faire*, por certo pressupõe que o teorema é correto *em algum sentido*. De outra maneira, não existe razão para que o ônus da prova deva ser distribuído de modo tão injusto. Mesmo que concedamos isso por amor à argumentação, resta ainda uma dificuldade. Simplesmente porque no mundo real existem muitos desvios da livre-concorrência, é difícil

136 Ver *supra*, cap. III, nota 8.

137 *Defence of Usury*. 1787. 3ª ed., 1818, pp. 3-4.

saber se qualquer intervenção específica traria para mais perto o estado fictício da livre-concorrência ou se o levaria para mais longe. Resulta daí que o ônus da prova não pode repousar na pessoa que defende a intervenção tão-somente porque é intervenção.

Por fim, afirma-se que, mesmo que fosse teoricamente insustentável, o liberalismo ainda é o guia *prático* mais seguro. Esse argumento já havia anteriormente sido o de último recurso, mas isso se deu sobretudo a partir de Cairnes — que, entretanto, pensava antes em ressalvas que numa fraqueza fundamental do princípio em si. Porém, se sua idéia teórica básica é sem significação, essa proposição não passa de uma expressão de preconceito político. O próprio Cairnes frisa isso, de uma vez por todas, declarando que aquela orientação prática não deve jamais se colocar no caminho de propostas ponderadas cuidadosamente para a reforma social e industrial.¹³⁸ Mais recentemente, a argumentação do valor “prático” do liberalismo também vem sendo empregada com frequência. Para que constitua mais que puro preconceito político, isso deve significar que as pessoas que desejam alterar as condições sociais por meio da intervenção não têm geralmente uma compreensão clara dos problemas econômicos e sociais. Essa condenação devastadora dificilmente é compreensível.

Sem dúvida, historicamente os teóricos do liberalismo econômico tiveram de lutar contra toda sorte de concepções populares falsas. Essa luta inspirou-os e propiciou que se persuadissem de que estavam certos, ainda que devessem às vezes sentir-se inseguros a respeito das provas de sua teoria. Há algo semelhante a uma hierarquia de erros, embora dificilmente se possa dizer o que isso significa. Dificilmente um argumento poderia ser pior do que irreal em suas premissas e sofisticado em suas conclusões. Não obstante, o liberalismo foi útil educacionalmente. Refutou idéias grosseiras e falsas, e, ao menos, popularizou certas concepções econômicas elementares.

Resta ainda saber se foi o instrumento mais eficaz de educação. Não vamos discutir aqui essa questão. Mas, ao que parece, a longo prazo o erro não pode ser impunemente combatido com o erro. E também é preciso lembrar que a versão mais escrupulosa da teoria não foi a mais adequada para aplicar na educação popular, pois, mesmo que um analista hábil fosse capaz de fazer muitas ressalvas mentais, não se pode esperar que tais ressalvas sobrevivessem ao tipo de propaganda popular que os liberais praticaram desde os tempos dos clássicos. O argumento decisivo contra o liberalismo como instrumento de educação reside, certamente, em ele ser redundante. É muito mais simples lutar contra os erros em si, sem substituí-los por novos erros. O único ponto fraco desse método é que os homens, em conjunto, não querem aprender a pensar de forma correta, preferindo que lhes seja ensinado aquilo em que devem acreditar.

138 Ver, por exemplo, *Essays in Political Economy*. 1873. p. 251.

CAPÍTULO VI

A “Economia Doméstica Social” e o Valor Social

A idéia da Economia como uma espécie de economia doméstica social não sugere a teoria do livre-câmbio, mas sim todas as demais doutrinas de Economia Política. A apresentação de sua terminologia sofre mais alterações que outras idéias metafísicas em Economia. Por vezes, isso está apenas implícito. Já a encontramos casualmente em várias ocasiões e prosseguimos nossa crítica da idéia de um “domicílio social”, que é o objetivo do juízo de valor social nesta etapa porque o liberalismo parece ser o ponto de partida mais adequado. Nossa discussão do liberalismo deu-nos uma idéia das hipóteses políticas que constituem a base do conceito de economia doméstica social, e, portanto, sua crítica pode ser mais breve sem perder a clareza.

Na terminologia econômica, o conceito de que a sociedade, bem como o chefe de uma família, toma conta da casa para seus membros está profundamente arraigado. Em alemão, *Volkswirtschaftslehre* sugere às pessoas simples que existe um objeto coletivo de atividade econômica: por exemplo, “todos os cidadãos de uma nação”, com um objetivo comum e valores comuns. Em inglês, “Economia Política” ou “Economia” gradualmente perderam todas as associações nítidas com aquilo que realmente significavam, porém “teoria da riqueza” ou “teoria do bem-estar” exprimem idéias semelhantes.

Nos primórdios, o conceito de uma economia nacional ou do Estado como domicílio unificado era mais adequado. Na monarquia absoluta, descrevia algo real: “*L'État c'est moi*”. Os cameralistas trataram a atividade econômica do ponto de vista de um fim coletivo. Seu teste para a conveniência de determinada política econômica era o interesse do príncipe reinante. Todavia, em geral presumiam que o príncipe não tinha apenas “interesses fiscais”, mas que verdadeiramente zelava pelo bem-estar de seu povo. Seu interesse no bem-estar público não era julgado como contrário a seu interesse fiscal, mas, antes, como parte

dele. O príncipe, representando a casa reinante, não tinha nada a ganhar matando a galinha dos ovos de ouro.

No entanto, essa visão autocrática da sociedade, que imprimiu sua marca no conceito de Economia Política, foi gradualmente perdendo terreno. Os grandes filósofos da lei natural — que se empenharam em provar a necessidade da monarquia absoluta, não se contentando, porém, em chamá-la apenas de natural — já haviam sido obrigados a ampliar o conceito do assunto, de cujo ponto de vista a atividade social deveria ser julgada em última análise. Ele era, em última instância, sempre o povo. O poder absoluto do governante era encarado como condição necessária para o gozo do estado natural pelo povo. A manutenção da paz interna era o argumento para a naturalidade e a necessidade desse tipo de sociedade. Tal mudança de atitude foi auxiliada pelas tradições do Direito romano e alemão. Muitos outros desenvolvimentos propiciaram a criação de condições favoráveis ao crescimento de uma filosofia política que já não via a monarquia absoluta como única forma natural de governo: entre elas, estavam a riqueza e o poder crescentes das classes médias, o progresso no sentido da democracia na Inglaterra e a tendência em inúmeros países do pensamento revolucionário antes da Revolução Francesa.

Esse interessante e um tanto complexo desenvolvimento do pensamento na teoria do Estado tem uma conexão com o nosso problema. Logo que se abandona a idéia do príncipe como o único objeto da teoria política, ocorre o problema de como transformar a turba em um objeto unificado de avaliações. A própria tentativa de estudar a sociedade “do ponto de vista econômico” torna necessário que se presuma esse objeto unificado, determinando-o de maneira científica para extrair o interesse geral ou o bem-estar geral.

O utilitarismo atendeu tal exigência de modo admirável. Seu cálculo social proveu exatamente o conceito unificador correto, isto é, a utilidade social. Perfeitamente consistentes, os utilitaristas empregaram também seu cálculo social para experimentar a democracia. O parlamento converteu-se numa espécie de agente social destinado à aplicação do cálculo do prazer.

Por isso, o ataque dos economistas ao mercantilismo não teve por alvo seu conceito fundamental de uma economia nacional com interesses nacionais. Ao contrário, os críticos o adotaram. Por outro lado, tentaram provar que o mercantilismo se equivocou nos métodos que deveriam atender tais interesses.

Talvez seja útil recordar que o conceito de “economia nacional” era interpretado de maneira bastante diversa pelos dois principais oponentes do mercantilismo. Os fisiocratas adotavam uma concepção mais orgânica da sociedade. Desse modo, Quesnay, médico por profissão, considerou a sociedade um organismo doente que por muito tempo havia sido abandonado à mercê de parasitas destrutivos e charlatães.

O liberalismo dos fisiocratas assemelhava-se à teoria terapêutica dos remédios naturais.

Adam Smith, embora não duvidando dos poderes curativos da natureza, pouco recorreu à analogia orgânica, e seus seguidores menos ainda. Diga-se de passagem, é estranho que a nação cuja vida social e cultural começa mais perto de um desenvolvimento orgânico tenha, à exceção de Spencer, tão pouco uso para essa analogia. Por outro lado, ela sempre desempenhou um importante papel nas filosofias das nações, que, seja porque dela não cuidavam ou não atingiam, jamais manifestaram uma continuidade “orgânica” expressiva em seu desenvolvimento.

Adam Smith incorporou o conceito de uma economia intencional no sistema do individualismo. Colocando de lado ramos subsidiários, como a escola histórica alemã, conservou-se desde então no centro da teoria econômica. Para os individualistas ingleses, a sociedade é a soma dos indivíduos. Por outro lado, para qualquer teoria orgânica, o todo é mais que a soma das partes.

A Economia Política também é chamada de ciência da “riqueza”, expressão que sugere prosperidade material. De acordo com Senior e J. S. Mill, a Economia limita-se ao estudo das necessidades “materiais” ou “inferiores” dos homens. Posteriormente, a expressão “riqueza” será com frequência substituída por “bem-estar econômico”, “bem-estar social” ou simplesmente “bem-estar”. A significação, porém, não muda, salvo por uma interpretação de cunho mais psicológico, sob a influência utilitarista. Já discutimos essa mudança em dois capítulos a respeito do desenvolvimento da teoria do valor.

É característico do pensamento britânico que esses conceitos relevantes dificilmente sejam avaliados de modo apropriado. Cada geração transmite-os à seguinte. As expressões são modificadas quando parece conveniente, entretanto, sua significação jamais é questionada, do mesmo modo como ninguém colocaria em dúvida a autoridade do “bom senso” que sanciona tais conceitos. Os economistas britânicos sempre apelam para o “bom senso” ou, para especificar a autoridade, para o “homem das ruas” — que, a bem da verdade, tem uma boa dose de bom senso na Inglaterra. Esse apelo nem sempre é possível em argumentações mais técnicas, embora até mesmo nelas seja frequentemente tentado. O apelo ao bom senso logra mais êxito quando os problemas são definidos e suas premissas formuladas. Via de regra, os argumentos que visam ao estabelecimento de conceitos fundamentais são apresentados de forma atraente ao homem médio com alguma experiência prática. Em geral, a prova começa com uma proposição aparentemente óbvia que, entretanto, já encerra todas as conclusões. É claro que há critérios piores para o raciocínio sadio do que o bom senso britânico. Porém, não se deveria esquecer que o homem das ruas podia estar firmemente persuadido de toda sorte de coisas totalmente falsas.

Num certo sentido, toda a ciência, e mais ainda toda a filosofia, é uma batalha para derrubar falsos conceitos carinhosamente acolhidos pelo bom senso.

Na escolha de seus conceitos básicos, a Economia Política britânica sempre se revelou conservadora e eclética. Essa tem sido a fonte de sua fortaleza. Em geral, a pesquisa padece se há exagerada originalidade em problemas de princípio, como, por exemplo, na Alemanha. O método peculiar dos ecléticos britânicos é essa atitude de bom senso. Em vez de objetivarem uma análise percuciente de questões problemáticas de princípio que poderiam fazer ruir a estrutura básica de suas argumentações, ocultam esses problemas por trás de uma cortina de palavras. A seguir, direcionam a análise para problemas de pormenores que podem se ajustar à moldura metafísica tradicional. O consolo é proporcionado pela idéia de que todos nós concordamos em princípio e de que cada um sabe a respeito do que se está falando, embora nem sempre seja fácil formulá-lo com exatidão. A postura assumida para com as comparações interpessoais da utilidade é bastante ilustrativa: “Todos nós a temos diariamente”.

Não deveria haver, para um utilitarista coerente, dificuldade quanto à significação de “economia social” e “bem-estar social”. Uma definição satisfatória pode ser extraída com auxílio do cálculo do prazer social. Sidgwick e Edgeworth, os últimos e mais percucientes utilitaristas, e depois de Jevons, os mais brilhantes neoclássicos ingleses, devotaram-se a uma discussão paciente e esclarecedora sobre esse problema. De maneira geral, porém, as hipóteses da Economia de bem-estar, embora fundamentais e muito difundas na Economia britânica, são antes tácitas que explícitas.

O que se entende por uma economia social cuja função encerra o caráter de economia doméstica social? Primeiramente, implica ou sugere uma analogia entre a sociedade e o indivíduo que administra seu próprio lar ou o de sua família¹³⁹. Essa analogia foi refinada, de modo explícito, por Adam Smith e James Mill. Depois da crítica de J. S. Mill e com o amplo reconhecimento da distinção entre Economia Política prática e teórica, a analogia recebeu, em geral, menos ênfase.

Não obstante, ficou no pano de fundo. Temos necessidades praticamente ilimitadas, mas só dispomos de meios limitados de satisfazê-las: por conseguinte, precisamos economizar. Essa é uma proposição empírica elementar, sobre a qual toda a estrutura da Economia está

139 Naturalmente, também há conflitos no seio de uma família, mas presume-se que sejam resolvidos por um árbitro. O chefe da família está fazendo seus juízos de valor. Sua posição é sancionada pela lei civil; é, por exemplo, de *sua* renda que ele dispõe para o próprio bem-estar e o de seus dependentes. De qualquer forma, essa é a hipótese dos economistas que utilizam tal analogia. Quando a visão autocrática da sociedade é rejeitada, a analogia entre a família e a sociedade não se sustenta mais.

erigida. Economizar significa atender dadas necessidades com o mínimo de sacrifício e atender o máximo de necessidades com um dado sacrifício. Mais tarde, essa idéia foi burilada na teoria de equilíbrio hedonista, na qual as utilidades marginais e as desutilidades marginais são proporcionais aos valores de troca, e a utilidade individual líquida é, conseqüentemente, maximizada.

Afirma-se que o mesmo vale para a sociedade: os meios de satisfazer necessidades são limitados, porém o aumento deles requer esforços adicionais. As necessidades dos homens são ilimitadas e só podem ser satisfeitas de modo incompleto. Assim, a sociedade deve economizar. Como fazer isso constitui o tema da Economia Política.

O que se ganha com essa analogia? Seus proponentes diriam que ela nos habilita a visualizar de maneira coerente o conjunto do processo econômico. O caos é convertido em cosmos. A formação dos preços já não é resultado do jogo de forças cegas, mas expressa a maneira como a sociedade economiza seus recursos escassos. Uma seqüência causal, de outro modo destituída de sentido, é dotada assim de um objetivo. Os fenômenos econômicos classificam-se em dois grupos: alguns são obstáculos à conquista eficaz de objetivos, outros têm funções positivas. Dentre os obstáculos, há a inércia e os atritos, isto é, imobilidade de trabalho.

Quanto a certas hipóteses abstratas, como a livre-concorrência etc., todos os fenômenos econômicos preenchem certas funções. Os preços, sobretudo, têm importância decisiva para a economia doméstica social. Estimulam a oferta de bens e, por conseguinte, os fatores de produção. Induzem também os fatores de produção a gerar o tipo de bens e as quantidades que os consumidores desejam. Uma elevação do preço de um bem, por exemplo, atrai fatores para sua linha de produção, provocando desse modo um aumento da quantidade produzida exatamente suficiente para atender à demanda. Ao mesmo tempo, as elevações dos preços exercem a função de estrangular a procura onde há carências, o que, mais uma vez, faz parte da tarefa da economia doméstica social. Uma vez que os preços, dessa maneira, regulam tanto a procura quanto a oferta, chega-se a uma posição de equilíbrio. Presumindo-se a propriedade privada e a ausência de interferência no direito de livre contrato, o mecanismo "automático" executa sem nenhum "planejamento" todos os ajustes exigidos. Quem quer que sugira ser uma contradição acreditar num sistema intencional de economia doméstica que opera automaticamente, isto é, sem objetivo, mostra simplesmente que não compreende a significação do conceito "economia". A questão sobre a analogia entre economia doméstica privada e social consiste em que um único sujeito com uma série consistente de fins é uma ficção. Também poderíamos dizer que supomos sermos "todos nós" o sujeito: todos nós puxamos uma corda em diferentes direções, e o resultado disso é uma economia social.

A teoria se bifurca em duas versões nesse ponto. Segundo uma delas, a analogia também é uma justificação do curso real dos eventos econômicos. Equivale a uma engenhosa formulação da familiar doutrina da harmonia. O conceito de sociedade supre a unidade exigida para os interesses em choque. O mecanismo dos preços justifica-se por conseguir poupar recursos escassos. Por certo, a analogia é decepcionante. Confere uma aparência de unidade onde há diversidade: procura atribuir objetivo a uma seqüência de fatos sem objetivo. É verdade, claro, que a seqüência de fatos é resultado de grande número de volições e de objetivos individuais. No entanto, também é determinada por uma série de instituições legais e condições arbitrárias que se mostram desnecessárias no sentido em que o processo econômico é considerado necessário. Mesmo sendo possível conceber que esses fatores incidentais e institucionais estivessem ausentes (e não podem estar), a hipótese de um objetivo ainda assim seria injustificada. Do resultado daquilo que é desejado por uma diversidade de interesses não se pode dizer que tenha sido desejado por ninguém. A analogia simplesmente postula um único objeto onde não há um, e sim inúmeros. Conseqüentemente, o resultado não pode ser descrito como “poupança” coletiva. Proceder desse modo equivale a cair na armadilha da “ficção comunista”.

A segunda versão mostra-se mais cética quanto aos resultados de um sistema de preços, sem abandonar a convicção de que é essencialmente intencional. Em certos aspectos, afirma-se que se poderiam buscar objetivos errados ou que se poderiam buscar objetivos corretos de forma ineficiente, mas que, não obstante, se trata de um processo compreendendo um objetivo. Acredita-se que é essencial considerar o sistema dessa maneira para detectar suas deficiências e sua cura. Essa versão, mais largamente aceita, é de longe mais interessante que a versão mais grosseira. Já não é tão fácil, também, assimilá-la e criticá-la. Até aqueles que acreditam na harmonia criticam ocasionalmente o mecanismo do preço livre. Como em geral presumem a livre-concorrência, costumam surgir divergências entre o ideal e o real. Porém, em geral, as objeções ao sistema de preço livre vão mais longe.

O sistema econômico ideal, mediante o qual os eventos reais são julgados, é descrito de várias outras maneiras. Contudo, sempre deverá existir um critério de valor social para dar sentido a conceitos como os de economia social e economia doméstica social. O sistema econômico real pode então ser comparado a esse ideal, e se poderia constatar que ele deve ser melhorado. Os conceitos de “economia” ou de “poupança” pressupõem um sujeito coletivo que age tendo em vista um objetivo social. Só assim a atividade coletiva intencional pode ser determinada, isto é, de maneira que seja válida para todos. Só assim a Economia poderá conduzir a uma política econômica objetiva, como, por exemplo, no caso dos princípios de política fiscal. Independentemente da forma

como julgamos as condições existentes, o conceito de “economia social” implica ser *possível* julgá-las *objetivamente*.

Existe ainda uma terceira possibilidade. Poderiam ser mantidas as expressões, mas não seu significado. Conceitos como economia, funções econômicas, ajustamentos, equilíbrio etc. seriam mantidos como metáforas sem nenhuma implicação de objetivo, da mesma forma que os químicos costumam falar de afinidades de elementos. Não se pode levantar nenhuma objeção contra tal processo. Porém devemos ter cautela quanto a metáforas em Economia. Em primeiro lugar, a atividade econômica é dinâmica, e não há constantes. Assim, se se calcular a elasticidade da procura em uma série de condições, não se deve esperar que ela se mostre a mesma em condições completamente diferentes. Até o momento, não alcançamos suficientemente os fatores fundamentais em Economia, e é provável que jamais os alcancemos, a fim de sermos capazes de estabelecer coeficientes constantes, como se faz nas Ciências Naturais. A falta de pontos de referência cria dificuldades na formação de conceitos, ao passo que sua ocorrência nas Ciências Naturais torna menos perigoso aí a utilização de metáforas animistas. Os argumentos científicos, ao menos atualmente, são mais imunes às sugestões animistas.

Há também uma segunda razão contra o uso dessas metáforas em Economia. Superficialmente, parece que “economia social” ou “economia de mercado” designam algo de real. Por esse motivo, sua utilização metafórica tem de cercar-se com tantas ressalvas, que se torna estilisticamente embaraçosa. Se as ressalvas forem evitadas, o leitor tenderá a associar a significação errada às metáforas, quer essa seja a intenção do autor, quer não, e a ausência de uma definição precisa tornará isso muito mais perigoso.

Seria, superficialmente, como se de fato existisse uma economia de mercado social. Em última análise, estamos estudando indivíduos que agem com certos fins em vista. É verdade também que nossos recursos são insuficientes para tornar a poupança desnecessária; com efeito, temos certos objetivos políticos que tentamos realizar, articulando-nos com outras pessoas com objetivos semelhantes ou exercendo pressão política; por fim, é verdade que, quando pensamos politicamente, consideramos os eventos econômicos uma espécie de fenômeno social doméstico — embora, na realidade, uma economia doméstica tão ruim que desejaríamos reformá-la. Mais exatamente, os fatos econômicos surgem como um sistema potencialmente eficiente de conduzir os negócios do país, tão logo nos colocamos na posição de um supremo aspirante a legislador, propenso a dirigir ou preservar o processo econômico. Todavia, como ninguém, exceto possivelmente um ditador econômico, realmente determina o processo econômico, essa forma de considerar a seqüência causal de fatos é falsa.

Pode-se falar de um domicílio individual porque consideramos

nossa própria conduta intencional. De maneira semelhante, o conceito de um domicílio social implica um objetivo, e é portanto político. Sem um juízo de valor político, sem declarar os fins a serem atingidos, ele não tem significação. Como já dissemos, o conceito de uma economia de mercado intencional pressupõe um sujeito e uma vontade. Para que o conceito seja científico, as políticas objetivas devem ser possíveis. Se essa possibilidade é denegada e o conceito ainda for mantido, o resultado é uma desesperadora confusão. A dedução da política objetiva parece de algum modo possível, mas não se pode precisar como.

Todas as doutrinas políticas em Economia têm em comum a noção de uma economia de mercado como a coordenação de atividades dirigidas para um objetivo, de um sistema social de economia doméstica eficiente. Elas pretendem dizer-nos o que, em certas hipóteses, é objetivamente correto e como os negócios da sociedade em conjunto podem ser eficientemente conduzidos. Em última análise, todas as doutrinas políticas derivam sua pretensão à objetividade dessa convicção.

Enfocada de outro ângulo, a idéia normativa de uma “economia” é expressa na teoria do *valor social*. O valor social determina os juízos de valor do objeto coletivo (que está implícito no conceito “economia”) e, assim, fornece o padrão segundo o qual os fatos econômicos podem ser julgados quando considerados um processo de economia doméstica social. Apenas uns poucos autores lidaram sistematicamente com o conceito do valor social. Na Grã-Bretanha ele dificilmente é discutido, embora expressões como “riquezas” e “bem-estar” subentendam valor social. Nossas observações críticas, a seguir, não visam a uma plena discussão; simplesmente, tentam considerar a idéia de “economia” a partir de um novo ponto de vista.

Serão suficientes dois exemplos: a teoria do valor social de J. B. Clark e a teoria do valor natural de Von Wieser. Ambos os autores são teóricos da utilidade marginal.

O otimismo, o puritanismo e a lei natural sempre têm sido os aspectos típicos da Economia norte-americana. Carey, por exemplo, criticou os clássicos britânicos com argumentos que àquela época dificilmente teriam sido possíveis em qualquer outro ambiente social. A lei da população de Malthus, por exemplo, é vista como incompatível com sua opinião a respeito dos bons desígnios da Providência, e a teoria da distribuição de Ricardo não tem a simplicidade inerente às leis da natureza. A teoria do preço do general Walker, assim como a de Carey, é interessante por si mesma. O que importa para o nosso objetivo é que ele acreditava que cada um recebe o que merece de acordo com sua contribuição para a produção. J. B. Clark, que na Europa é considerado o mais eminente economista dos Estados Unidos, aprimorou os argumentos de Walker. Teve enorme influência sobre sua própria geração e a seguinte, nos Estados Unidos.

J. B. Clark impôs-se a tarefa de explicar a atividade econômica e especialmente os preços no regime de concorrência perfeita, de uma maneira que também os justificaria. Mais que qualquer outro conceituado economista recente, Clark sistematiza a idéia da harmonia. Aceita como boa a distribuição da propriedade e, implicitamente, a tem como justificada. Em seu livro a respeito do mercado de trabalho e das disputas operárias, escreve que “sob perfeita concorrência a recompensa de cada trabalhador é virtualmente o seu próprio produto real”.¹⁴⁰ Tal interpretação ética da teoria da produtividade impregna toda a sua teoria de distribuição, a despeito de apropriadas afirmações ocasionais de que a ciência pode somente observar e não prescrever. Clark é interessante para nossa investigação porque, mais que a maioria dos proponentes da doutrina da harmonia, procurou defender sua causa, e foi desse modo forçado a uma discussão explícita do valor social. Em vários ensaios¹⁴¹, desenvolveu toda uma teoria filosófica, que figura também em seu notório trabalho principal sobre a distribuição.

O argumento de Clark é o seguinte: a sociedade pode ser considerada um todo orgânico, ou ainda como uma única pessoa. Se alguém compra ou vende, superficialmente parece comerciar com outro indivíduo, mas na realidade comercia com o mercado como um todo. O mercado é um organismo que experimenta necessidades mediante suas partes componentes, ou seja, os indivíduos. Constitui a expressão da totalidade das necessidades dos indivíduos. É esse organismo social que determina o preço, pois sob a livre-concorrência a oferta e a procura de um só indivíduo não afetam o preço. Clark explica o preço pela utilidade marginal e pela produtividade marginal. Em virtude de sua visão orgânica, ele pode considerar o preço assim determinado uma medida direta do valor social. Ocasionalmente, mede valor social também em termos da unidade de trabalho marginal social que simboliza o sacrifício marginal da “sociedade como um todo”. As duas medidas dão o mesmo resultado, porque cada qual recebe por seu trabalho exatamente o valor de seu produto marginal. Em outras palavras, o valor do produto marginal do trabalho é igual ao seu valor de troca. A única diferença é que uma das medidas penetra “mais profundamente”.

Toda a argumentação gravita em torno da opinião de que a sociedade é um organismo. Tal opinião, que Clark provavelmente havia adotado de Spencer e na qual ele se firmou durante seus estudos na Alemanha, revela-se vazia em uma inspeção mais acurada. A despeito de muitos refinamentos em seus trabalhos, o que ele mais afirma é

140 Clark, J. B. *The Possibility of a Scientific Law of Wages*. Publicações da Associação Americana de Economia. v. IV, 1889, p. 62.

141 “The Philosophy of Value.” In: *The New Englander*. New Haven, 1881; *The Philosophy of Wealth*. Boston, 1886; e “The Unit of Wealth”. In: *Festschrift für Karl Knies*. 1896.

que existe um mercado e que, por uma razão não esclarecida, acredita que seus preços refletem as necessidades da sociedade. Clark contorna a dificuldade de conceber a sociedade como um único sujeito ao reiterar que ela é esse sujeito. Deve ser considerada, diz ele, “literalmente” uma pessoa ou um organismo. Isso, sustenta Clark, tem sido até agora dissimulado em teoria econômica. Infelizmente, essa última afirmação decerto não corresponde à verdade.

É, de certa forma, um mistério que Clark tenha podido propor uma teoria tão inconsistente e que esta tenha sido tão largamente aceita.¹⁴² Os economistas norte-americanos mais recentes, entretanto, a têm rejeitado por completo.

Já a teoria do “valor normal” de Von Wieser é um trabalho mais inteiriço. Seus argumentos recebem uma aceitação mais ampla e tiveram, provavelmente, uma influência maior do que sugerem as referências em literatura a Von Wieser. A diferença decisiva entre as duas teorias está em Clark acreditar em harmonia e Von Wieser não. A intenção deste em sua análise do “valor natural” é explicar, e não justificar. Não obstante, ele permanece um conceito metafísico e normativo e é, por conseguinte, incapaz de explicar coisa alguma. Von Wieser não logrou nem sequer conferir-lhe uma significação exata.

Sua teoria do valor natural é a tentativa mais coerente de explicar o processo econômico como uma economia social. Esforça-se por estudar o que seria o valor econômico se este dependesse exclusivamente de quantidades de utilidades e bens à medida que provêm ao indivíduo. Por conseguinte, tem de se abstrair de uma série de circunstâncias cuidadosamente enumeradas que desviam os preços reais daquilo que seriam se o mercado operasse com perfeição. Desse modo, Von Wieser reconhece que o postulado de uma economia social pode significar, das duas, uma: ou se devem considerar, como Clark e outros economistas partidários da harmonia, as condições econômicas existentes como a realização de valores sociais, possivelmente com algumas ressalvas quanto à livre-concorrência etc.; ou se devem examinar essas condições à luz de um ideal. Von Wieser vê o ideal naquilo que denomina como Estado comunista.

Ele também admite que não há nada de original nisso, mas que está simplesmente colocando mais claramente em evidência certas hi-

142 Qualquer um interessado no resultado do otimismo metafísico de Clark deveria ler o infeliz livro do eminente Carver, economista de Harvard, hoje talvez subestimado, *The Religion Worth Having*. Ele desenvolve a teoria de Clark até suas conclusões mais filistéias. O valor social de um indivíduo é sua produção menos o seu consumo. Essa teoria moral, plausível mas de certa maneira obscura, é refinada então em termos técnicos e aplicada a vários campos, como por exemplo a atividade religiosa. O livro é muito divertido, e qualquer um que não esteja familiarizado com tendências utilitaristas em Economia poderia equívocar-se e considerá-lo uma sátira brilhantemente redigida. Porém, o autor, de qualquer modo, é realmente inconsciente de seu humor.

póteses que inúmeros economistas haviam compartilhado.¹⁴³ Ele viu a ficção comunista implícita na maioria dos trabalhos sobre Economia e quer torná-la explícita, para utilizá-la em sua análise. Não tem dúvida de que pode ser empregada para a análise científica.

Quais são os resultados que Von Wieser espera de uma análise do valor natural e da economia de mercado ideal? Qual é, para começar, a relação entre valor natural e preços reais de mercado? Valor natural, declara ele, é um “elemento formativo” (*Bildungselement*) nos valores concretos. Porém, não lhe é permitido manifestar-se plenamente devido a obstáculos tais como o erro, a burla, a compulsão etc., que se levantam no caminho. Sobretudo, a distribuição vigente da propriedade e da renda é um impedimento. Assim, existe um segundo elemento formativo na determinação de preços, por exemplo, um poder aquisitivo desigual. Define então uma ordem econômica ideal abstraindo todos os conflitos e convicções sociais para, desse modo, extrair a essência da atividade econômica: a adaptação da carência de meios às necessidades sociais em concorrência. No sistema do valor natural, os preços são determinados apenas pelas utilidades marginais: os preços reais, contudo, são determinados tanto pelas utilidades marginais como pela distribuição do poder de compra. (Esta, incidentalmente, como qualquer noção de uma economia social, pressupõe a possibilidade de comparações interpessoais de utilidade.) Ainda que a ignorância, a burla, a compulsão etc. estivessem totalmente ausentes, os preços reais ainda assim seriam valores naturais desfigurados, pois refletem parcialmente a distribuição vigente. Mas, já que o valor natural é um de dois elementos na formação dos preços reais, um exame do valor natural exerce influência sobre a realidade e deixa de ter uma significação empírica.

O raciocínio de Von Wieser é nítido e coerente. Se a formação dos preços deve ser considerada um processo econômico intencional, então tem de haver um objetivo. Se esse objetivo deve ser determinado cientificamente, tem de ser um ideal econômico objetivamente definido. Até que ponto um ideal dessa ordem pode ser definido (adiamos a discussão da definição do próprio Von Wieser), e se presumirmos que a ordem real não é tão completamente dessemelhante do ideal, parece razoável considerar os eventos econômicos reais uma realização mais ou menos perfeita desse ideal, isto é, considerar o valor natural um

143 "A maior parte dos teóricos, e em particular os da escola clássica, tem feito tacitamente abstrações semelhantes. Esse ponto de vista, em especial, de que o preço se torna um julgamento social de valor realmente equivale a um desprezo de todas as diferenças individuais que surgem em poder aquisitivo e que separam o preço do valor natural. Numerosos teóricos escreveram, desse modo, a teoria do valor do comunismo sem estarem conscientes dela, e assim procedendo reconheceram a teoria do valor do estado atual." *Der natürliche Wert*. Viena, 1889; traduzido para o inglês por Charles A. Malloch, *Natural Value*, Londres, 1893, editado por William Smart, p. 61, nota.

“elemento formativo” no mercado de valores. Como quer que isso aconteça, vamos presumir que seja possível.

Podemos notar por que Von Wieser se vale desse recurso. Diz ele que desejamos conhecer até que ponto os valores do mercado são naturais, ou seja, que força tem o “poder formativo” do valor natural. Se soubermos isso, poderemos descobrir que instituições servem apenas a “interesses egoístas” e quais são as que servem à economia social. As últimas são *tecnicamente* essenciais. Se as abandonássemos, ficaríamos sem instrumentos para verificar e controlar a economia. Ao analisar as condições naturais, Von Wieser espera descobrir as condições *necessárias* da economia doméstica social, da poupança de recursos escassos no interesse da sociedade. O que não é natural também é incidental ou arbitrário. A palavra “necessário” tenciona legitimar as conclusões como sendo cientificamente objetivas.

Nesse ponto, Von Wieser vacila de um modo típico dos autores normativos, que falam acerca de valores objetivos, porém querem se dissociar da teoria política. Ele afirma que “o valor natural é um fenômeno neutro”; que sua análise não pode provar nem rejeitar o socialismo. (Aqui, fala de socialismo não somente pelo motivo óbvio de que presume um Estado comunista. Na mesma ordem de idéias, critica toda a teoria socialista do valor. Seus argumentos desempenham importante papel na crítica a Marx.) Declara-se ser neutro o valor natural porque pode ser determinado sem postular o direito de alguém a uma renda definida. Assim, renda¹⁴⁴ e juro podem ser definidos como valores naturais sem quaisquer implicações a respeito de quem deveria recebê-los. Ambos existiriam também em uma economia socialista, embora podendo ser diferentemente distribuídos. (O mesmo argumento é usado por Von Wieser e muitos autores depois dele para criticar a teoria do valor de Marx.) Isso, no entanto, não é prova convincente da “neutralidade” do valor natural. A menos que Von Wieser tencione apresentar um argumento puramente formal, sem interesse, os valores naturais devem ser determinados quantitativamente. (A única significação possível de um argumento tão formal seria a refutação da teoria socialista do valor-trabalho como teoria científica. Como doutrina normativa, não pode ser refutada dessa forma.) Mas ocorre que as quantidades de valores naturais são uma função de distribuição da renda. As rendas determinam a oferta e a procura de bens e de fatores. Para que se determinem os valores naturais quantitativamente, todas as outras quantidades econômicas já devem ter sido determinadas. Que Von Wieser pudesse ter passado por cima disso se explica pelo fato de que os austríacos, em contraste com a escola de Lausanne, não

144 Ver *supra*, cap. III, nota 8.

havam oferecido uma análise do equilíbrio geral na qual se demonstrasse que todos os fenômenos econômicos são interdependentes.

Não se demonstrou que o valor natural fosse um conceito politicamente “neutro”, simplesmente porque não se pode demonstrar que a teoria do valor-trabalho de Marx não é válida para uma economia socialista. Nem toda a política ou mesmo qualquer socialismo é marxismo, embora sua teoria do valor fosse uma questão inflamada até o final do século XIX. Ademais, veremos que a definição de Von Wieser acerca das condições do valor natural contém recomendações sobre, *inter alia*, a distribuição da renda, sendo que isso é apresentado de maneira que não pode deixar dúvida quanto à implicação de um ideal político.¹⁴⁵

Von Wieser enfatiza reiteradas vezes que a economia do mercado real diverge de uma economia ideal, pois os valores de mercado não são exclusivamente determinados por necessidades e recursos disponíveis. Se, não obstante, desejarmos examiná-la como um processo de “economia doméstica”, temos de fazê-lo à luz do sistema ideal de economia doméstica, no qual as necessidades e os recursos disponíveis são os únicos determinantes. Esse ideal só será concebível se forem possíveis comparações interpessoais de necessidades e utilidades marginais.

Seria de esperar que Von Wieser definisse sua economia ideal como aquela na qual os valores são determinados por utilidades marginais, pesadas por sua significação social. No entanto, tem uma boa razão para não proceder assim. Ele precisaria explicar como as utilidades marginais podem ser ponderadas por sua significação social. Por isso, valeu-se de outros critérios para o estado ideal, sem explicar como esses critérios tornam possíveis comparações sociais de utilidades marginais e por que deveriam garantir o equilíbrio social ideal entre valores de troca e utilidades marginais, e, ainda, por que salvaguardar a natural relação interpessoal entre graus de satisfação de necessidade que é definida como ideal. Contudo, Von Wieser presume que ela se realize de alguma forma, uma vez que esse equilíbrio entre necessidades e recursos constitui seu critério de *Wirtschaft*, ou economia social propriamente dita.

Ele determina as condições para o sistema de valores naturais do seguinte modo: um “Estado comunista perfeito”, uma sociedade da máxima eficiência, em que não existe abuso de poder administrativo, cujos membros são inteiramente altruístas e onde não ocorre nem ig-

145 Logo, torna-se evidente que Von Wieser não é muito sério em sua reivindicação de neutralidade. No parágrafo seguinte, afirma: “O valor natural é uma arma tão precária contra o socialismo que os socialistas mal podiam fazer uso de melhor testemunho em favor dele. O valor de troca não pode ter crítica mais rigorosa do que aquela que expõe suas divergências da medição natural, embora, na realidade, isso não constitua prova particular para a essência do socialismo”. *Op. cit.*, p. 63.

norância nem erro. Em outro trecho, estipula que não deveria haver desigualdades de propriedades nem divisão de partidos etc.

Não interessa a Von Wieser a questão de que tal sociedade possa realmente existir. O fato de que ela possa ser imaginada já lhe basta. Ora, uma hipótese decerto pode ser tão irreal quanto queiramos. A maioria das hipóteses abstratas em Economia mantêm pouca relação com a realidade. Nem, no caso, um corpo se move sobre a superfície de outro sem atrito. Todavia, as hipóteses abstratas devem ser definidas claramente se, na qualidade de instrumentos analíticos, devem ter algum uso para a determinação de outros conceitos. Von Wieser propõe-se a obter uma visão de todo o processo econômico. E abstrai, para estudar esse processo como um desvio de sua abstração. Quer *determinar* o desvio. Isso só pode ser feito se se tratar de *determinados* desvios de um estado natural *determinado*. Porém, no momento de definir seu ideal e os desvios dele, somente fornece generalidades vagas.

Nem é preciso dizer que sua descrição do estado natural é um tanto insatisfatória. Obviamente, mesmo em um Estado comunista, os indivíduos divergiriam em suas opiniões sobre o que consideram ser socialmente útil, por exemplo, no que concerne à conduta apropriada dos negócios econômicos de uma nação. Von Wieser, na verdade, admitiu posteriormente essa possibilidade. E postular unidade de valores sociais recomendando comportamento “altruísta” não é a solução. Porque, em primeiro lugar, não define esse critério, e, em segundo, é bem sabido que as pessoas altruístas não são mais propensas a concordarem entre si do que as outras. O que significa a ausência de diferenças de partido em uma sociedade na qual os objetivos da política econômica devem ser determinados por decisões coletivas? Todo argumento equivale à afirmação de que a sociedade deve ser concebida como um único objeto. Isso, entretanto, é exatamente o que não pode ser concebido. Se procurássemos fazê-lo, estaríamos tentando abstrair o fato essencial de que a atividade social é resultado das intenções de *vários* indivíduos.

Discutimos mais pormenorizadamente a teoria de Von Wieser porque ela expõe com clareza as implicações da idéia de uma economia social. Von Wieser raciocina de maneira correta até o ponto em que os julgamentos de valor devem ser introduzidos. Nesse ponto sua análise se rompe, porque os valores não podem ser determinados de modo científico.

Por certo, é possível especificar os valores com os quais se julga a eficiência de um sistema econômico. Porém, isso cria a dificuldade alternativa de demonstrar que tais valores são científicos ou objetivos. Não obstante, sem julgamentos de valor, todo o conceito de uma conduta social de negócios econômicos torna-se vazio. O grande mérito de Von Wieser foi ter-se apercebido claramente disso.

Freqüentemente se diz que conceitos como *Volkswirtschaft*, economia social, riqueza, bem-estar etc. são necessários para a definição

do objetivo e do método da Economia. São, por isso, muitas vezes abordados nos capítulos de introdução dos compêndios sistemáticos. Afirma-se que a Economia é a ciência da riqueza de uma nação, ou do mundo como um todo; ou a ciência que trata da maneira como as nações ou o mundo economizam seus escassos recursos para satisfazer necessidades. A escassez precisa de economia. Quem quer que rejeite esse conceito de uma economia social deve fornecer uma definição alternativa de "Economia".

Uma velha tradição requer que se agrupem as ciências em uma hierarquia lógica. Divide o mundo da experiência em departamentos, e cada um deles encerra um ramo de conhecimento científico. As linhas de demarcação são supostamente detectáveis pela lógica. Não são matéria de conveniência. Acredita-se que são determinadas pelo método peculiar segundo o qual cada assunto é estudado. Portanto, à Economia é destinado um campo particular de investigação, com um método particular de pesquisa. Assim, seu sujeito é traçado pelo âmbito desse método.

Discussões sobre o âmbito e o método da Economia não têm se revelado muito frutíferas. Como outras ciências, a Economia, consiste em uma série de problemas totalmente diferentes, aglutinados em parte pela tradição e em parte por considerações do que é conveniente para a pesquisa e o ensino. As tentativas de definir sua órbita exata estão fadadas à superficialidade. Frequentemente, são motivadas pela intenção metafísica, não apenas para oferecer uma definição, mas oferecê-la de tal forma que um conteúdo normativo possa ser contrabandeado para proposições aparentemente científicas.

Essas definições são tão desnecessárias quanto indesejáveis. São desnecessárias porque o único conceito que o economista não carece definir é precisamente "Economia". Nenhum argumento provavelmente pode ser afetado por tal definição, exatamente porque nenhum químico tira quaisquer conclusões científicas de uma definição do conceito de "Química". Em Economia, assim como em qualquer outra investigação empírica, analisamos as relações entre elementos observáveis. Selecionamos os elementos de acordo com sua relevância para nossos problemas. Ocorre de esses problemas caírem em nosso campo de investigação por várias razões históricas e práticas. Utilizamos os métodos que prometem trazer resultados mais rápidos e melhores.

Ainda que uma definição rigorosa e não-metafísica fosse possível, não deixaria de ser indesejável. As forças que erguem as rígidas fronteiras entre as ciências são, de qualquer forma, muito fortes. Tendem a preservar o *status quo* e deter o progresso científico. Tendem a impor uma limitação irracional no horizonte científico. Só podemos esperar progressos nas Ciências Sociais se forem removidas as fronteiras delineadas no passado por motivos didáticos. Provavelmente, os progressos mais promissores surgirão a partir de uma exploração dessas fronteiras.

Os problemas levantados, e não a ciência à qual pertencem, devem ser definidos com clareza. Um exame mais acurado de tais problemas demonstrará que são do seguinte tipo: Como se comportam os indivíduos em certas condições? O que acontece em certas hipóteses? Que efeito surtiria determinada medida sobre determinada situação? Mas jamais: O que é "Economia"?

Só existe uma fronteira que deve ser traçada e nunca transposta. Porém, ela é comum a todas as ciências e não a uma fronteira entre elas. Trata-se da fronteira entre o conhecimento positivo empírico e as especulações metafísicas. As Ciências Sociais, acima de tudo, devem se constituir guardiãs de si mesmas contra especulações normativas e teológicas. Essa fronteira, todavia, não separa um ramo do conhecimento de outro: tais separações, ao contrário, só fazem incentivar a Metafísica.

CAPÍTULO VII

A Teoria da Finança Pública

Mais que qualquer outro ramo de doutrina econômica, a teoria da finança pública sugere a idéia de uma conduta intencional dos negócios econômicos. Por conseguinte, na teoria da finança pública é especialmente tentador postular um único objeto e uma série de valores coerentes e objetivos que orientem a atividade econômica. A ficção traz quase uma aparência de realidade nas instituições jurídicas que regulam o comportamento do Estado e das comunidades locais. Aqui, ao que parece, estamos obviamente preocupados com um sistema coletivo de economia. As autoridades estatais são organismos coletivos que tentam atender a suas necessidades com a maior eficiência possível. Elas economizam. Aqui, ao menos, tem-se impressão de que não existe um motivo para desviar-se da tradição cameralista.

Além disso, a finança pública representa “planejamento” econômico, isto é, intervenção positiva e não meramente um mecanismo automático como na abstrata teoria da harmonia. Assim, as contradições intrínsecas à ficção de um único sujeito coletivo são menos flagrantes. Observaremos, contudo, que é falso acreditar que a hipótese de um sujeito coletivo de atividade econômica apresente menos dificuldades para a teoria da finança pública que para outros ramos da teoria econômica. Também nela há grande número de sujeitos com juízos políticos em choque. Toda medida pode ser considerada a partir de tantos pontos diferentes quanto existirem de ideais sociais e de constelações de interesses.

A exemplo de qualquer doutrina de política econômica, a teoria da finança pública reside numa tentativa de afirmar unidade onde há diversidade, recomendando uma série ideal de valores. Tais postulados são explícitos nos chamados princípios da finança pública e implícitos na motivação de grande parte das propostas fiscais.

A intrusão da Metafísica não fez tamanho estrago em nenhum outro campo como fez aqui. Com raras exceções — tais como estudos

das incidências da tributação e, naturalmente, dos aspectos legais que são alheios a nossa investigação —, quase toda a teoria da finança pública constitui um aprimoramento de certos princípios diretores, como “economia” ou “equidade”. Essas especulações impregnam até a teoria da incidência ou da legislação fiscal, em que frequentemente barram a formulação de questões significativas. Isso é especialmente perigoso diante do fato de que as questões significativas, que têm sido totalmente toldadas ou evitadas por pseudo-soluções, tornaram-se cada vez mais importantes nas últimas décadas.

Numerosos são os trabalhos sobre os princípios da finança pública, e muitos mais ainda estão sendo escritos. Há muita variação na classificação, terminologia e doutrinas, que têm sofrido alterações contínuas. Isso se dá porque a tributação afeta os interesses políticos de modo especialmente acentuado. Em grande parte, todas as doutrinas econômicas normativas são racionalizações de atitudes políticas, e na teoria de finança pública provavelmente ainda mais, pois pressões políticas mais fortes atuam sobre ela. Até onde é possível discernir uma tendência no desenvolvimento do pensamento econômico, a teoria fiscal encaminhou-se mais rapidamente para uma política radical do que outras doutrinas econômicas. A vasta gama de variações na teoria da finança pública é, em parte, também o resultado de mais forte influência alemã nesse terreno. Acrescentou idéias “orgânicas” sobre o Estado às idéias britânicas da lei natural e de utilitarismo, que predominavam em outros ramos da teoria econômica.

Ninguém ainda se aventurou na difícil empreitada de redigir uma detalhada história crítica da teoria da finança pública.¹⁴⁶ Temos de nos restringir a um brevíssimo e tosco esboço dos aspectos gerais desse desenvolvimento. Nós nos estenderemos somente na tentativa sueca, mais completa, de formular princípios fiscais com base na teoria austríaca da utilidade marginal. Salvo essa e outras poucas exceções, as conclusões políticas da teoria da finança pública apóiam-se em premissas mais contraditórias e frouxas que as conclusões em outros terrenos.

Poderíamos pensar que um método apropriado para classificar doutrinas fiscais estaria em conformidade com suas recomendações políticas, ou seja, em conformidade com o tipo de distribuição do encargo

146 Trata-se de uma grande perda para o assunto o fato de Edwin B. Seligman nunca haver realizado sua tarefa da forma ampla que merecia. Por décadas, ele havia devotado grande parte de seu tempo ao estudo da história da finança pública. Seu interesse no assunto constituiu uma das forças orientadoras na organização de sua vasta biblioteca, que agora pertence à Universidade de Colúmbia. Como amigo dele em seus últimos anos, percebi que não havia também um elemento de tragédia pessoal para Seligman em seu fracasso para concretizar seus propósitos. Mas, no fim da vida, ele sempre encontrou algo diferente ao qual podia dedicar seu tempo. Desconfio que esses propósitos, os quais ele empreendeu embora estivesse menos credenciado para tanto, eram muitas vezes uma forma de escapar ao desafio de escrever a grande história da finança pública, para a qual havia se preparado a vida inteira. (Nota de rodapé, acrescentada em 1950.)

tributário que elas preceituam, de como definem e limitam o objetivo das atividades públicas etc. Isso pareceria um processo natural, sobretudo se recordarmos que o desenvolvimento da teoria foi relacionado de forma clara com suas tendências políticas.

Mas essa classificação é impossível. É típico da teoria que conclusões concretas de toda espécie possam ser e de fato tenham sido tiradas de qualquer série de princípios. Desse modo, a tributação regressiva, proporcional, progressiva e degressiva foram todas justificadas e refutadas, tanto pelo princípio da capacidade quanto pelo princípio do interesse (*Interesseprinzip*). Em nenhuma parte a doutrina econômica foi capaz de desenvolver idéias políticas com menos restrições lógicas. A confusão fica ainda pior porque a discussão acontece, por assim dizer, simultaneamente em dois níveis. Existe uma disputa acerca de princípios em si mesmos abstratos, metafísicos, racionais e de sua aplicação principiar com uma análise das diferenças no primeiro nível, isto é, as diferenças de princípios.

Nessa discussão de princípios, todos os participantes partilham a convicção de que tem de existir uma norma superior que toda a política orçamentária deveria obedecer. Para começar, essa norma é estabelecida. E uma fórmula vazia; por exemplo: que toda tributação precisa ser “justa”, que a despesa precisa ser “econômica”, que os indivíduos precisam ser tratados como “iguais” etc. Qualquer frase, praticamente, servirá, se for destituída o bastante de significação. Nenhuma significação empírica concreta é determinada e, naturalmente, nenhuma significação *a priori* pode ser deduzida. A norma é então empregada como se fosse significativa, ou seja, pergunta-se quais políticas práticas podem se suceder a partir dela. Insere-se nela um conteúdo concreto e, dessa maneira, as divergências de opinião evidentemente aparecem.

Assim sendo, não há nem sequer concorrência formal acerca da premissa abstrata. Uns declaram que a tributação deve ser “econômica”, outros, que deve ser “equitativa”. Em geral, porém, a discordância diz respeito à interpretação do primeiro princípio, e nesse caso nós nos transferimos para outro nível. Mas certos autores julgaram conveniente fortalecer suas próprias interpretações por meio de formulações particulares do princípio superior; por conseguinte, estão determinados a estabelecer primeiramente que a tributação deve ser, digamos, “equitativa” e não “econômica”, ou vice-versa. Os princípios superiores têm importância por conferirem uma aparência de objetividade científica às interpretações resultantes. Essa tendência os manterá sempre suficientemente gerais para ficarem ao largo da disputa. Tal prática, embora disseminada em Economia, é mais bem ilustrada na teoria da finança pública.

Ela domina, a despeito de todas as reservas, até os trabalhos de teor mais histórico e sociológico, como os da escola alemã. Von Tyszka,

por exemplo, inicia sua discussão dos princípios fiscais com a afirmação de que a idéia de equidade varia continuamente e desenvolve-se de acordo com as condições culturais, econômicas e sociais. É “relativa e histórica [...] A significação concreta desse conceito abstrato tem mudado de época para época”.¹⁴⁷ Não é de espantar que ele chegue a dizer: “Podemos, portanto, não só aceitar o que as épocas precedentes consideraram equitativo como devemos perguntar qual sistema fiscal é compatível com nossa atual idéia de equidade nas nossas condições políticas, econômicas e sociais presentes, em suma, na nossa civilização?”

Após essa proposição, que Von Tyszka grifou, poderia se esperar uma análise sociológica de nossa civilização. Em lugar disso, porém, encontramos a solene declaração: “Assim, temos *três requisitos* para a justiça fiscal: os impostos devem ser legais, gerais e equitativos”.

Se desprezarmos o primeiro requisito, que não se encontra na alçada de nossa investigação, os outros dois, dos quais o segundo está contido no terceiro (uma hierarquia de expressões vazias!), não têm significação clara e concreta. Encerram todas as singularidades daqueles princípios abstratos mencionados acima. Logo, Von Tyszka passa a interpretá-los.

Vale notar que sua interpretação pretende-se uma dedução lógica pura. O relativismo histórico e sociológico, que teve tão importante papel em sua introdução, já não é citado. Von Tyszka parece acreditar que reconheceu o relativismo na sua seleção de primeiros princípios. Isso, contudo, é nitidamente falso, uma vez que seus princípios são os mesmos com os quais nos deparamos em outros trabalhos. Para alguém que ainda não os associou com uma crença definida, são inteiramente vazios. Se é que significam alguma coisa, Von Tyszka teria ainda de demonstrar que são, com efeito, a expressão de atitudes culturais correntes.

É possível que ele pense que a interpretação de seus princípios seja determinada por uma série de atitudes subjacentes. Decerto que isso é verdadeiro; de outra maneira, ele jamais poderia chegar a quaisquer conclusões positivas. Mas qual é a utilidade desse raciocínio? Tem elementos de convicção? Em que terreno pode pretender ser inspirado diretamente pelo *Zeitgeist*? É a civilização que supõe inspirá-lo realmente um todo unificado, ou existem poderosos conflitos de convicções e interesses?

Após ter-lhe tecido pretensos louvores em sua introdução, Von Tyszka abandona o método histórico. Formulando princípios mais elevados e supostamente abertos à interpretação lógica, retira da crítica e mesmo da consciência do leitor o elemento sociológico que, em sua opinião pessoal, determina toda conclusão positiva.

147 *Grundzüge der Finanzwissenschaft*. Iena, 1920. p. 66 et seqs.

Aí está a dificuldade que constantemente causa inquietação à chamada escola de pensamentos “sócio-política”, também conhecida como socialismo de cátedra (*Kathedersozialismus*) ou historicismo ético. O relativismo histórico constitui uma ótima arma para a aniquilação de argumentos de outras pessoas. Quando, conseqüentemente, os mesmos críticos passam a consagrar-se a suas próprias especulações doutrinárias, que em geral são da mesma espécie que aquelas que previamente atacaram, conquistaram um baluarte na mente do leitor sem espírito crítico devido a suas observações preliminares acerca das condições históricas. Se atacados, poderão sempre afirmar que não pretendem mais que uma validade restrita para as próprias conclusões. Entretanto, a questão está em saber se podem ter pretensão a qualquer validade, e, nesse caso, em que terreno. Afinal, será que a própria idéia de uma esfera absoluta de valores para qualquer época dada não manifesta o mesmo absolutismo metafísico que eles criticam em outros, por mais que frisem sua determinação histórica e natureza mutável?

Dentre tantos outros autores, mencionamos Von Tyszka porque ele ilustra o caso especialmente bem. Semelhante crítica se aplicaria à maior parte da teoria alemã da finança pública. Se até mesmo autores da escola histórica caem nessas armadilhas, a perspectiva para os teóricos puros é pior. Com freqüência, os últimos aceitam como tão bons os princípios superiores que estes só figuram de modo implícito nas regras de uma ordem inferior, para a qual nos direcionaremos agora.

Não importando sob que disfarce os princípios mais elevados apareçam, sua interpretação confina com a teoria política, pois estamos interessados nas ações do Estado e das autoridades locais. Seguindo uma velha tradição, os sistemas de teoria fiscal são divididos em dois grupos principais, conforme se baseiem no princípio de interesses (vantagem, benefício) ou no princípio de capacidade. Em teoria política, existe uma distinção análoga.

No final do século XVIII, que é quando nossa investigação começa, predominava o princípio individualista de interesse (benefício, vantagem ou teoria do *quid pro quo* são expressões alternativas). Refletia a opinião de que o Estado baseia-se em um contrato social. Os direitos impõem deveres e os serviços impõem contra-serviços. O Estado protege a vida e a propriedade de seus membros, e é, portanto, dever dos cidadãos contribuírem para suas despesas. Hobbes, Grotius, Pufendorf e quase a totalidade dos derradeiros filósofos da lei natural desenvolveram suas teorias fiscais partindo do princípio do interesse.

A idéia de um contrato social retorna de diversas formas. Por vezes, o Estado é encarado como uma firma da qual os cidadãos detêm diferentes parcelas do capital e, conseqüentemente, diferentes obrigações para contribuir com fundos. Ou, por outra, o Estado é comparado com uma companhia de seguros que dá aos cidadãos a garantia contra

certos riscos. Por isso, tem o direito de impor prêmios proporcionais a esses riscos. O argumento invariavelmente é que devemos pagar impostos conforme nossos interesses nas atividades do Estado ou nos benefícios delas derivados.

Em geral, essa teoria leva à exigência da tributação *proporcional* à propriedade ou à renda.¹⁴⁸ O argumento é que os cidadãos têm, na atividade do Estado, um interesse proporcional a sua situação econômica. A principal tarefa do Estado é defender a propriedade. Em uma época na qual as classes mais ricas estavam em grande parte isentas de impostos, essa doutrina era radical. Posteriormente, a mesma teoria tornou-se um dos principais argumentos conservadores contra a tributação progressiva.

Também se recorreu ao mesmo princípio para apoiar recomendações totalmente diferentes. A tributação *regressiva* ocasionalmente era exigida, isto é, que os pobres arcassem com um encargo proporcionalmente maior que os dos ricos, pois o Estado era obrigado a proteger não somente a propriedade mas também a vida e a liberdade, e estas eram igualmente preciosas para pobres e ricos. Ou, ainda, principalmente mais tarde, exigia-se a tributação *progressiva* sob alegação de que os ricos aumentam desproporcionalmente com o crescimento da propriedade e da renda. Uns argumentaram o oposto e chegaram a conclusões opostas. Por vezes, a exigência da tributação progressiva apresentava motivos diferentes. Sismondi, desse modo, argumentou que a principal função do Estado é evitar que o pobre roube o rico. Portanto, seria correto e apropriado que o rico tivesse de pagar por sua proteção. Tais argumentos são propostos apenas como ilustração de sua própria variedade e de suas possíveis interpretações e motivações.

Durante um tempo considerável a velha versão do princípio do interesse dominou a teoria fiscal. (Abordaremos sua versão moderna mais adiante.) Sobreviveu até bem recentemente no pensamento francês, que é mais propenso às idéias da lei natural. De modo geral, porém, perdeu terreno porque é gritantemente insatisfatória. Como é possível avaliar o interesse de indivíduos? Que base há para relacionar benefício ou vantagem com a propriedade e a renda? Os críticos que fizeram tais objeções tiveram sua crítica confirmada pelas interpretações contraditórias de princípio, por seus expoentes.

Uns tentaram substituir o interesse pelos custos. Cada qual devia pagar uma contribuição para os custos em que o Estado incorre em seu benefício. Todavia, esse argumento priva o princípio de seus fundamentos. Fica faltando o importante elo no raciocínio que demonstra que os custos são iguais ao benefício. Geralmente, as despesas públicas são de natureza das despesas gerais para atender a necessidades co-

148 Para uma discussão exaustiva, ver Seligman. *Progressive Taxation in Theory and Practice*. Baltimore. 1894. Ed. aum., Princeton, 1908.

letivas e não podem, portanto, ser imputadas sem recurso a um princípio adicional, que é *a priori* em relação ao princípio dos custos.

Jamais se discutiu a fundo a questão fundamental pela qual a tributação deve ser proporcional aos interesses ou custos. Ela quase se assemelha a uma peça de misticismo matemático. Suponha-se que pudéssemos estimar a vantagem advinda a cada indivíduo e, assim, a soma total de vantagens, que deveria ser maior que os custos totais. Os custos totais são iguais ao total da tributação exigido, e isso nós sabemos. Poderíamos argumentar então, igualmente bem, que cada qual deveria obter o *mesmo saldo* de vantagem além do imposto e que a tributação deveria ser distribuída conformemente. Levando-se mais em conta os custos especiais incorridos pelo Estado em benefício de qualquer cidadão, seria possível articular uma série de princípios simples de tributação, dos quais nenhum seria teoricamente melhor ou pior que qualquer outro. Isso ilustra a arbitrariedade de qualquer princípio, completamente à parte da dificuldade de determinar exatamente o estalão e a unidade de medida para aplicação prática.

A teoria, ademais, aceita a distribuição existente da propriedade e da renda como “natural”. Os argumentos institucionalistas dos primeiros socialistas contra a teoria clássica podiam também ser empregados contra o conservantismo apriorístico do princípio de interesse. Observamos que, a exemplo de outras construções liberais, o contrato social tem uma significação política muito diversa de acordo com o que são consideradas as condições “naturais” da propriedade e da renda. Quaisquer conclusões sempre podem ser rejeitadas por uma denegação da “naturalidade” do estado de natureza presumido inicialmente.

Também é velho o princípio de lançar impostos de acordo com a capacidade de pagar. A maioria dos teóricos modernos, porém, contenta-se em remontá-lo a Adam Smith. Está contido na sua primeira máxima de tributação.¹⁴⁹ Segundo esse princípio, os benefícios extraídos de serviços prestados pelo Estado, ou seus custos, são irrelevantes para a teoria fiscal. O que vale é a capacidade para contribuir para os custos comuns de promoção de interesses coletivos.

Tal princípio é mais adequado a uma teoria orgânica do Estado e foi mais consistentemente desenvolvido na Alemanha. Em geral, seus proponentes começaram por perguntar o que é “obrigação fiscal” (*Steuerpflicht*) em sentido abstrato e como ela pode ser justificada. Respondem que pode ser justificada por nacionalidade ou domicílio, ou, mais difusamente, por ser parte de uma unidade econômica. Quanto a tais “fundamentos”, sustenta-se que o Estado tem “direito” de arrecadar impostos para atender a suas necessidades ou, como às vezes

se diz, para cumprir suas obrigações. A esse direito do Estado corresponde um “dever” do cidadão, isto é, o dever de pagar impostos (*Steuerpflicht*). Daria para pensar que essas especulações eram inofensivas por não dizerem respeito à interpretação da lei positiva. O perigo, porém, reside na hipótese de que se pode, interpretando o sentido de obrigação, ou antes de seu “fundamento”, determinar cientificamente problemas como os de política fiscal e de legislação como o objetivo geográfico de autoridade fiscal. Cumpre observar que essas soluções jamais tomam conhecimento dos efeitos das várias alternativas sobre a formação de preços.

Após encontrar, de um modo ou de outro, uma base legal e assim provar a obrigação fiscal no sentido abstrato, os autores então decidiram sobre a distribuição dessas obrigações. Dentro das reflexões gerais sobre a relação entre o Estado e os indivíduos, fica bem declarar que os cidadãos deveriam contribuir de acordo com sua capacidade. Esta, disseram os autores, é a real significação de igualdade, e não hesitam em ir adiante, passando cada vez mais às interpretações políticas concretas. Contudo, o princípio da capacidade como tal, conforme observaremos, não prega senão que não se deveria levar em conta interesses ou custos.

Causa estranheza que os economistas ingleses tenham aceitado uma versão tão alheia a sua filosofia política. Seria de esperar um refinamento do princípio de interesse (benefício, vantagem). Não é simples explicar isso. Notamos que a teoria da capacidade é mais fácil de manejar. Evita o tratamento do lado mais capcioso da transação de troca entre o cidadão e o Estado, ou seja, o serviço prestado ao cidadão pelo Estado. Só há a contribuição feita pelo indivíduo ao Estado, que é o pagamento de uma soma em dinheiro. Tal soma é relacionada a sua capacidade de pagar, a qual, ao menos superficialmente, parece ser mais tangível que seu interesse. Porém, o fato de que a teoria é mais simples de manipular não é explicação suficiente para ser aceita na Inglaterra. Os economistas, geralmente, não hesitam em operar com variáveis determinadas ou mesmo indeterminadas, como se fossem determinadas. Toda a teoria de valor é uma tentativa de dar uma base a esses argumentos.

Todavia, deve-se notar que Adam Smith introduziu a palavra antes que a teoria. A expressão “capacidade” foi por ele empregada como uma palavra de ordem convincente sem muito conteúdo. E justamente porque essa máxima parece fora de discussão, era um disfarce particularmente adequado para as suas propostas positivas. Adam Smith acreditava, em essência, no princípio do interesse. Ele declarou:

“O gasto do governo para com os indivíduos de uma grande nação é como a despesa de administração para o conjunto de

arrendatários de uma grande propriedade, que estão obrigados a contribuir proporcionalmente a seus interesses na propriedade”.

Com perfeição, o princípio do interesse ajusta-se à opinião de que o conjunto da economia é um lar familiar ampliado. Também interpretava sua máxima de capacidade no sentido de que cada qual deveria ser tributado proporcionalmente à renda que desfruta sob a proteção do Estado. Para Adam Smith, o princípio da capacidade não tinha outra função que não fosse conferir maior plausibilidade a sua conclusão, que é tirada do princípio do interesse.

Os demais clássicos abraçaram a mesma opinião. Ricardo aludiu de forma aprovadora à máxima de Smith, sem havê-la discutido. McCulloch defendeu a tributação proporcional na base da analogia entre o Estado e a companhia de seguros, com a qual travamos conhecimento em conexão com o princípio do interesse. Senior afirma, de modo bem explícito, que a tributação fundamenta-se em uma espécie de troca singular entre o indivíduo e o Estado, na qual o último oferece proteção em troca do pagamento, que deve ser proporcional à proteção.

Dessa maneira, não é tão difícil compreender como os primeiros clássicos puderam aceitar a teoria da finança pública, que aparentemente implicava uma filosofia política inteiramente estranha. Eles a utilizaram somente como um disfarce para o princípio do interesse, com intenção de fortalecer a autoridade de sua interpretação particular desse princípio.

Gradativamente, a opinião de que os impostos são uma recompensa por serviços prestados pelo Estado tendeu a desvanecer. Em seu lugar, conquistou espaço a opinião de que os impostos deveriam ser cobrados em proporção com a capacidade de suportar-lhes o encargo e independentemente de benefícios e vantagens. Ganhou foros de cidade a convicção de que o interesse dos cidadãos no seu Estado é infinito e não determinável teoricamente. Por outro lado, a capacidade é finita e teoricamente determinável. O princípio do interesse, assim, vai sendo pouco a pouco esquecido ou é mesmo francamente atacado, como, por exemplo, por J. S. Mill.

Concomitantemente, o princípio da capacidade começa a ser interpretado em termos de psicologia hedonista. Conforme vimos, esse é, em geral, o destino das doutrinas econômicas na Inglaterra, no século XIX. No final do processo, o princípio originário mostra-se transformado por completo. É absolutamente diferente do princípio sobre o qual começou a desenvolver-se, ou daquele que tinha sido desenvolvido na Alemanha. As diferenças e similaridades das duas versões paralelas do princípio da capacidade parecem as diferenças e similaridades dos conceitos de “valor” e de “direito”, que já discutimos.

Na Inglaterra, a interpretação psicológica do princípio da capacidade é um método aceitável de adotar um princípio conveniente, sem

ter de engolir senão um mínimo de sua teoria política implícita. Ao dizer que a capacidade é medida pelo sacrifício subjetivo de pagar o imposto, ou mesmo idêntica a ele, o que parece impossível torna-se possível: a metafísica política alemã converte-se em bom individualismo inglês.

Porém, ainda que não seja óbvio pelas exposições positivas que a teoria individualista-utilitarista do Estado é incompatível com o princípio da capacidade, o contraste vem à tona naquelas argumentações que criticam o princípio do interesse. Assim, J. S. Mill, cujas opiniões constituem um elo importante nesse desenvolvimento, escreve:

“O governo deve ser considerado uma preocupação tão preeminente de todos, que determinar quem é interessado nele não é de importância real”.¹⁵⁰ E ainda: “A prática de estabelecer valores definidos de coisas essencialmente indefinidas, fazendo delas a base de conclusões práticas, é singularmente fértil em falsas opiniões sobre as questões sociais”.¹⁵¹

É admirável que um utilitarista inglês criticasse o princípio do interesse nesses termos. Se fosse seguida até suas conclusões lógicas, a crítica de Mill aniquilaria a metafísica hedonista na qual repousa todo o seu sistema de recomendações políticas. Seu ataque era dirigido apenas à estimação do interesse, que ele desejava eliminar da teoria. Naturalmente, estava persuadido de que a medição da capacidade, embora difícil, é possível e não suscetível a tal crítica.

Até J. S. Mill, e mesmo Bastable, nas primeiras edições de seu livro *Public Finance*, o princípio da capacidade foi interpretado como o requisito da tributação proporcional. Nas últimas edições, Bastable alterou de certo modo sua opinião. Semelhante interpretação permaneceu como a principal ordem de desenvolvimento do princípio do interesse. Mais adiante, abordaremos como a tributação proporcional foi deduzida dos princípios superiores de taxaço. Que nos seja permitido, inicialmente, examinar de relance algumas das ressalvas com que gradualmente se cercou a máxima da proporcionalidade.

De acordo com uma antiga tradição de política fiscal, um mínimo para subsistência devia ser isentado de imposto. Como observamos no capítulo III, de conformidade com a teoria clássica de valor, o custo de produção da mão-de-obra é mais ou menos igual ao mínimo de subsistência. Assim, estava dentro da tradição clássica definir como renda líquida a renda para a qual a tributação deveria ser proporcional, ou seja, aquela porção que excede o mínimo de subsistência. Eis a primeira ressalva.

150 *Principles of Political Economy*. 1848. Ed. Ashley, 1920, V, II, 2.

151 *Op. cit.*, V, II, 2.

Já J. S. Mill e McCulloch defenderam, além disso, que a renda proveniente do trabalho deveria ser tributada a uma taxa mais baixa do que a renda decorrente do capital. Sua justificativa para isso era a duração mais curta da primeira. Teria de haver uma espécie de cota de depreciação para elevar a renda do trabalho a uma situação de igualdade com a renda do capital. J. S. Mill argumentava em prol da mesma discriminação, mas com fundamentos de certa forma diferentes. Tal ressalva pode se ajustar também no princípio essencial, sem grande inconsistência.

Isso também é verdadeiro no que se refere à reivindicação de J. S. Mill, no sentido de que aquela parte da renda que é economizada deveria ficar isenta de taxaçaõ.¹⁵² Suas razões eram as mesmas que as alegadas hoje, isto é, que se não fosse assim as economias estariam sendo tributadas duas vezes: primeiro quando eram ganhas, e novamente quando rendem juros. Mill notou que, se tal regra fosse seguida, as isenções sob o fundamento da mais curta duração da renda do trabalho já não seriam necessárias. Isso porque tais isenções justificam-se pela necessidade de economizar que tem aquele que recebe renda do trabalho, a fim de ficar em situação de igualdade com o proprietário de capital. A teoria de que somente a renda consumida e não a renda total deveria ser objeto de imposto também é velha. Hobbes e outros expoentes do princípio do interesse a haviam defendido, freqüentemente pelos mesmos motivos.

Assim, pode-se somar uma série de outras reservas ao princípio da proporcionalidade, tais como as obrigações para com os dependentes. Podem-se considerar todas essas ressalvas providências no sentido da determinação do que deveria ser renda tributável. Não entraremos em uma exposição do conceito de renda tributável ou seu desenvolvimento. Uma literatura farta e altamente polêmica foi escrita a respeito. Para nossos objetivos, basta observar a extraordinária flexibilidade desse conceito. É capaz de adotar praticamente qualquer conteúdo e produzir quase todas as conclusões. Os participantes dessa disputa não enxergam que não pode existir definição "correta" de renda tributável. A palavra significa o que quisermos que signifique. Alterando a definição de renda tributável, podemos sempre alterar a significação política concreta dos princípios que estabelecem regras quanto à relação entre renda e imposto. Daí essas regras serem tão indeterminadas quanto o conceito da renda. Na discussão que segue, porém, desprezaremos essa complicação para expormos com maior clareza a tendência doutrinária geral.

Nossa próxima questão é: como a proporcionalidade pode derivar do princípio da capacidade? Até meados do século XIX, tal derivação

152 Cf., p. ex., *op. cit.*, V, II, 4.

é totalmente ingênua. O que deveria ser provado é meramente afirmado e, quanto ao resto, os autores apóiam-se em analogias utilizadas pelos expoentes do princípio do interesse. A discussão torna-se mais séria quando o princípio da capacidade é interpretado psicologicamente. J. S. Mill interpreta igualdade de taxaço como igualdade de sacrificio subjetivo.¹⁵³

Em seguida, Mill tinha de provar que a utilidade subjetiva da renda diminui de forma proporcional ao aumento dela. Só então o princípio da capacidade, psicologicamente interpretado, pode conduzir ao máximo de proporcionalidade. Com efeito, ele não o prova: apenas afirma o que deveria provar, e apenas afirma-o implicitamente. Sua exposição, em essência, é uma declaração indireta de um credo político. Em sua crítica da tributação progressiva, ele afirma:

“Tributar a renda maior por meio de percentagem mais elevada do que recai sobre a menor equivale a lançar um imposto sobre a indústria e a poupança: é impor uma penalidade sobre as pessoas por terem trabalhado com maior afincio e terem economizado mais que seus vizinhos”.¹⁵⁴

Não obstante, isso não é conveniente, porque as mesmas razões podiam ser alegadas para preferir um imposto por cabeça a um imposto proporcional, já que o último também recai mais pesadamente sobre os ricos que sobre os pobres. Talvez ele tivesse em mente os efeitos da tributação sobre a poupança e a iniciativa, e seu argumento fosse dirigido à escala de tributação adicional da renda mais elevada. No entanto, a proporcionalidade é um entre um número infinito de possíveis gradações. Ademais, esse argumento sobre os efeitos dos impostos seria falso porque supersimplificado. Provavelmente, está mais perto da verdade considerar sua crítica da tributação progressiva uma expressão de convicções políticas, como uma irritação *burguesa* contra os ataques à propriedade. Isso é confirmado em outros trechos, como por exemplo quando ele denuncia a tributação progressiva como “não sendo imparcial”, “uma forma atenuada de roubo”, “obviamente injusta”, um “roubo legalizado” etc.

Já que tanto a máxima da proporcionalidade quanto o princípio de igual sacrificio parecem a Mill evidentes, ele conclui que ambos são idênticos. E nada mais encontramos além dessa convicção circular.

153 "Por conseguinte, a igualdade da tributação, como máxima de política, significa igualdade de sacrificio. Significa ratear a contribuição de cada pessoa para as despesas do governo, de maneira que elas não sintam nem mais nem menos inconveniência na própria parcela do pagamento do que cada uma das outras pessoas experimenta com a sua. Esse padrão, a exemplo de outros padrões de perfeição, não pode ser totalmente realizado, mas o primeiro objetivo em toda discussão prática deveria consistir em saber o que é perfeição." *Op. cit.*, V, II, 2.

154 *Op. cit.*; V, II, 3.

Outros autores vêm procurando deduzir a tributação progressiva do mesmo princípio de capacidade, psicologicamente interpretado. Com freqüência, sua prova não passa de uma referência à utilidade marginal decrescente da renda. Isso não tem valor, pois já se deve presumir que a utilidade marginal decresce de forma bastante acentuada para justificar a tributação proporcional. Porém, às vezes tem sido sustentado que a utilidade marginal da renda decresce a uma razão tão rápida que o imposto progressivo se justifica. É interessante observar como J. S. Mill criticou esse ponto de vista. Teve o cuidado de evitar qualquer proposição definida sobre a utilidade marginal decrescente da renda, a despeito de suas próprias máximas implicarem uma teoria definida. Ele declara simplesmente que as hipóteses de seus oponentes quanto à configuração da curva de utilidade da renda são vagas e não se baseiam em provas.¹⁵⁵

Por certo, isso é verdadeiro. Mas sua própria proposta de tributação proporcional também é apenas uma possível taxa de tributação entre um número infinito. Sua proposta, baseada em igual sacrifício, presume também que uma forma *definida* da curva de utilidade da renda foi estabelecida. Provavelmente foi a natureza abstrata e simples da proporcionalidade que atraiu Mill e o impediu de perceber que a hipótese psicológica sobre a utilidade decrescente da renda subentendida em sua própria teoria também demandava uma averiguação.

Com o tempo, a máxima da proporcionalidade aos poucos foi sendo substituída pela necessidade da tributação moderadamente progressiva. É claro que, em qualquer das máximas que se aceite, a fim de manter o princípio de capacidade como base, se devem fazer cálculos acerca de como o valor subjetivo da renda varia quando a renda se eleva. Os cálculos englobam comparações interpessoais. A teoria individualista da utilidade marginal deve, assim, ser ampliada para abranger especulações sobre a utilidade social. Infelizmente, não se dispõe de material empírico para essas especulações.

A próxima dificuldade, não obstante, é ainda mais séria: vamos supor que solucionamos a questão da utilidade marginal decrescente da renda — o que, naturalmente, é impossível. O princípio da capacidade ainda não teria sido definido. Qual é a significação de "igual sacrifício"? Quanto a isso tem ocorrido uma contínua controvérsia. Alguns autores consideram provado, por si só, que o sacrifício psicológico deveria ser *absolutamente* igual. Outros julgam evidente, por si só, que o sacrifício deveria compreender uma porção igual da utilidade total da renda. (Esta última interpretação é mais radical, pois requer

155 "Que a pessoa detentora de dez mil esterlinos por ano se preocupe menos com mil esterlinos do que outra que ganhe apenas mil se preocupa com cem, e se for o caso, quanto menos o faz, não me parece apta a decidir com o grau de certeza com o qual um legislador ou um financista deveria agir." *Op. cit.*, V, II. 3.

que as obrigações tributárias cresçam mais do que proporcionalmente à utilidade decrescente dos acréscimos da renda; elas teriam de crescer proporcionalmente à utilidade total da renda, a qual, decerto, está crescendo enquanto a renda tem uma utilidade marginal positiva.) Autores mais recentes discutem a questão do que autores mais antigos, como J. S. Mill, que não eram refinados o bastante para levantá-la, haviam *realmente* querido dizer.

Certamente, é impossível resolver esse problema. Poderiam-se citar outras interpretações quanto à exigência da igualdade de sacrifício. Chegaremos a uma terceira. Ao que parece, o único fator comum é que a palavra “igualdade” é tomada por símbolo de alguma mera relação aritmética.

Existe uma importante hipótese do princípio da capacidade, que é a chave para a compreensão de desenvolvimentos posteriores. Como o princípio do interesse, ele pressupõe uma correta distribuição da renda e da propriedade sobre a qual um correto sistema tributário é imposto. Que se chegue a uma recomendação de tributação proporcional ou progressiva, o imposto é determinado em relação à renda e à propriedade, que são aceitas como dadas.

Portanto, é compreensível que alguns dos primeiros autores de ambas as escolas do interesse e da capacidade tenham dado uma formulação alternativa aos dois princípios. Ela determinou que a imposição fiscal não deve afetar a distribuição. Se depois eles passaram a defender a tributação proporcional, como fizeram em geral, com isso queriam dizer que a distribuição relativa de renda e da propriedade entre os indivíduos ou as famílias não deveria ser perturbada.¹⁵⁶ Essa idéia também era utilizada para sustentar a máxima da proporcionalidade, da qual é uma variante. Parece especificamente “natural” para a teoria britânica. Uma analogia óbvia pode ser encontrada na teoria clássica da distribuição, que se interessa pelo tamanho relativo dos vários tipos de renda. Não é difícil, porém, dar uma significação completamente diversa à demanda da distribuição não perturbada. Como, de algum modo, a tributação altera necessariamente rendas e prioridades, o problema consiste em alterá-la tão “igualmente” quanto possível. Conforme observamos, no entanto, essa condição é um tanto ambígua.

Seja lá como se resolver esse problema, o princípio é sempre que a distribuição existente de renda e da propriedade deveria ser perturbada o mínimo possível. Todo sistema tributário que obedece o princípio de igualdade acredita preencher tal condição.

Essa linha de pensamento jamais é enunciada de forma tão aber-

156 J. Mill, por exemplo, diz: “Um imposto atuando justamente deveria deixar a condição relativa das diferentes classes de contribuintes sendo a mesma antes e depois do tributo”. *Elements of Political Economy*. 1821. 2ª ed., 1824, p. 268.

tamente explícita. Trata-se de uma dessas muitas suposições tácitas, apenas semiconscientes. Do mesmo modo que o restante da doutrina liberal, passou por notável transformação, que foi levada a suas conclusões lógicas por J. S. Mill. Uma “lei econômica” normativa se converte em um argumento hipotético. A doutrina liberal foi, de início, uma defesa da distribuição reinante da renda e da propriedade, que ela aceitou como “natural”. O liberalismo clássico, portanto, era um *laissez-faire* ou uma teoria da harmonia. Conforme visto no capítulo V, sob a pressão da crítica institucionalista dos primeiros socialistas, a doutrina liberal sofreu gradativamente uma modificação. A convicção de que tudo converge para o melhor dos mundos tornou-se uma simples hipótese: os preceitos liberais são válidos se aceitarmos a hipótese provisória de que a distribuição é correta. O problema de produção e da troca foi isolado do problema da distribuição. Essa “ficção comunista”, como a chamamos, levou finalmente à teoria do valor natural de Von Wieser.

A teoria da finança pública acabou compartilhando o destino da doutrina liberal em geral. James Mill filiou-se sem reservas à proporcionalidade,¹⁵⁷ mas ao mesmo tempo argumentou em favor de limitações da herança e da tributação da “valorização imobiliária não oriunda do trabalho”. Ambos os argumentos se aplicam a duas esferas diferentes de seu pensamento, que correspondem à distância entre produção e distribuição. Igualmente, J. S. Mill rejeitou, indignado, a tributação progressiva como punição sobre o trabalho árduo e a parcimônia, um puro roubo e flagrante iniquidade, porém defendeu com idêntico radicalismo os impostos *causa mortis*, a tributação de doações, de aumentos de renda imerecidos etc. Embora não o evidenciasse, é óbvio que sua teoria fiscal aplica-se apenas à hipotética situação em que a distribuição fosse ideal.

Temos outro exemplo da aplicação inconsciente da teoria de economia ideal de Von Wieser. Já observamos que Von Wieser estava plenamente consciente de que sua teoria do valor natural não era original, mas apenas a formulação precisa de uma suposição antiga e não raro tácita. Em seu livro, ele também criticou Sax, que procurou desenvolver princípios fiscais com base em noções de utilidade marginal. A crítica de Von Wieser apoiava-se em uma correta apreciação da natureza hipotética do estado natural.¹⁵⁸ Sidgwick, que se inspirou totalmente na teoria final de Mill, disse abertamente que o princípio da capacidade pressupõe a aceitação da distribuição

157 O sr. T. W. Hutchison observou que, em um ponto, ao menos, J. S. Mill admitiu claramente a argumentação a favor da progressão, deduzível do princípio da utilidade marginal decrescente da renda, de Bentham, desse modo, indo mais longe que o filho. Ver *History of British India*. 4ª ed. por H. H. Wilson, v. 2, p. 293 (Livro II, cap. 5, sobre impostos).

158 *Natural Value*. p. 236 *et seqs.*

existente como justa.¹⁵⁹ Mais tarde, Wicksell fez disso a hipótese fundamental de toda teoria da finança pública.

Certas peculiaridades da argumentação de J. S. Mill são explicadas pelo fato de que ele ainda não havia percebido todas as conseqüências dessa ordem de idéias. Assim, embora justificasse impostos *causa mortis*, valendo-se do argumento da utilidade marginal decrescente da renda, de Bentham, jamais lhe ocorreu que a tributação progressiva pudesse ser defendida com o mesmo fundamento. Mas o princípio de Bentham é mais extensivo e fundamental que o princípio de igual sacrifício de Mill, o que já presume a distribuição correta. Assim, o utilitarismo de Mill é nesse ponto inconsistente. Toda a sua teoria fiscal não passa de lei natural maldirecionada. A tributação proporcional, como tal, deve ser seu postulado superior da equidade, pois já vimos que não logrou deduzi-la do princípio superior da capacidade, e veremos agora que não pode deduzir este último da máxima superior da utilidade. Suas propostas para reformas de distribuição mediante certas medidas fiscais mantêm-se em perfeita independência de sua teoria do imposto. Dirigem-se contra certas rendas, não por serem muito elevadas, o que seria uma suficiente razão utilitarista, mas por serem injustas.

Posteriormente, esses argumentos foram adotados e desenvolvidos por Wicksell. Ele teria preferido falar de “expropriação”. A seu ver, um imposto *causa mortis* não era um imposto propriamente dito, mas direito de participar o Estado da herança. Não o defendeu com fundamentos econômicos, isto é, utilitaristas, mas sim afirmando que era sancionado pelo sentido da justiça social. Já que almejava uma teoria da finança pública “pura”, “economicamente objetiva”, precisava separar as duas esferas de justiça. Mais adiante retornaremos ao problema e à questão de saber se essa separação é possível. Fazemos referência a ele, neste ponto, porque todo o problema está implícito na teoria fiscal de Mill. É o pano de fundo do desenvolvimento posterior da teoria inglesa da finança pública.

É interessante promover um contraste entre o desenvolvimento alemão e o britânico. Observamos que havia sucedido uma transformação na Inglaterra. Enquanto os primeiros clássicos tinham aceitado implicitamente a distribuição existente como justificada, J. S. Mill recorreu à hipótese da correta distribuição somente como uma ferramenta de trabalho. A teoria inglesa inicial da harmonia correspondeu na Alemanha à notória tese de que “o único fim da tributação é prover o Estado com a receita necessária para executar suas tarefas, e não alterar as condições existentes da distribuição”. Essa proposição, que ainda pode ser encontrada na literatura mais recente, é infundada,

159 *The Principles of Political Economy*. 1883. p. 262.

obscura e insustentável. É infundada porque o objetivo de qualquer medida é o objetivo para o qual é tomada. De onde, então, a sentença *a priori*? É obscura porque é impossível separar um objetivo do outro. Independentemente do modo como se interprete a proposição, ela por certo não se aplica às leis tributárias existentes. Estas sempre levam em conta as repercussões distributivas, as quais, na verdade, em vista das elevadas taxas de impostos vigentes, não podiam ser ignoradas. Por fim, a proposição é insustentável. Uma interferência dessa ordem de magnitude no mercado deve necessariamente alterar a distribuição por meio de seus efeitos sobre a procura e a oferta. A distribuição tem de mudar, até no caso de taxas tributárias muito baixas, como resultado da interdependência de todos os fenômenos do mercado. Inicialmente, a máxima acima aparece associada, de maneira geral, a especulações acerca do “chão das obrigações tributárias” (*Grund der Steuerpflicht*) do tipo que discutimos.

A versão mais moderna, que se serve da distribuição correta como uma hipótese da teoria fiscal “pura”, e defende ou pelo menos faz concessão a reformas distributivas por meio de impostos especiais, tem sua contrapartida na Alemanha, na escola de Wagner, que opera com vários critérios fiscais. Para nós, aqui, somente dois destes interessam: o princípio de justiça e o chamado princípio sócio-político. Essa solução vem sendo criticada por muitos, entre os quais — o que é curioso — Wicksell e Lindahl.¹⁶⁰ Sua objeção é a seguinte: se existe um princípio de justiça, nenhum princípio concorrente pode ser tolerado. Todas as máximas devem se mostrar capazes de ser deduzidas do mesmo princípio superior, quer ele se denomine princípio de justiça, quer se denomine princípio sócio-político. Um dualismo arruinaria a base normativa de toda a argumentação. Mais adiante, nós nos depararemos e discutiremos o mesmo problema, no tratamento da versão moderna do princípio do interesse.

Retomemos a teoria de J. S. Mill. Vimos que ele defendia a tributação proporcional sob o fundamento de igual sacrifício. Agora ignoraremos as dificuldades advindas da hipótese da distribuição correta, da tentativa de combinar a necessidade de proporcionalidade com aquela para igualdade de sacrifício, e da tentativa de dar significação à “igualdade de sacrifício”. Colocando de lado todas essas dificuldades, como foi que Mill justificou o princípio de igual sacrifício — seja lá o que for que ele signifique?

À pergunta “por que a igualdade deveria ser o preceito?”, ele responde: “porque assim deveria ser em todos os assuntos do governo”. Todos os encargos que o governo impõe a seus cidadãos devem ser

160 LINDAHL. *Die Gerechtigkeit der Besteuerung*. 1919. et seqs.

distribuídos “tanto quanto possível com a mesma pressão sobre todos, e o que deve ser observado é a maneira pela qual o mínimo sacrifício recaia sobre o todo”. Se uma pessoa suporta menos que sua parte razoável, outra deve suportar mais, “e o alívio de um não é, *ceteris paribus*, tão grande para ele quanto é um mal a pressão aumentada sobre o outro”.¹⁶¹

Esse raciocínio é característico da transição da lei natural para o utilitarismo. Em primeiro lugar, Mill expõe a igualdade como um princípio axiomático de justiça. Isso é impossível para um utilitarista severo, pois a igualdade não é um fim em si mesma. Deve-se demonstrar que é um meio para alcançar a utilidade máxima. Na realidade, Mill afirma que o sacrifício igual minimiza o sacrifício total, mas não o prova. Nem conseguiria prová-lo. Na hipótese de Bentham sobre a utilidade decrescente da renda, que Mill aceita, o sacrifício igual decerto não minimizaria o sacrifício total a menos que a condição *ceteris paribus* represente rendas iguais. Nesse caso, porém, todo o argumento perderia o sentido, pois seu propósito consiste em determinar o imposto correto para os *diferentes* níveis de renda. Que os impostos deveriam ser iguais para rendas iguais é, naturalmente, uma hipótese subjacente a todo o argumento.

Desse modo, notamos que a teoria da capacidade falha de ponta a ponta. Nem a tributação proporcional nem, como alguns prefeririam, a progressiva pode ser deduzida da exigência de igual sacrifício. Não conhecemos o tipo da curva da utilidade marginal da renda. Nem jamais poderemos conhecê-la, pois o conceito todo é metafísico. Além disso, não podemos determinar a significação de “igual sacrifício” sem ambigüidade. Ela está aberta a várias interpretações possíveis, cada uma tão boa ou má quanto qualquer outra. O argumento, ainda, apóia-se na suposição de que a distribuição existente é correta. Conforme observaremos, essa hipótese é logicamente incompatível com o argumento que nela se baseia. E, por fim, não só o sacrifício igual não deriva do princípio utilitarista da maximização de utilidade como na realidade o contradiz.

Um utilitarista poderia sugerir que todas essas dificuldades advêm desse último erro e que a teoria fiscal deveria ser consistentemente erigida sobre o postulado utilitarista. Carver, e sobretudo Edgeworth, procurou fazer isso.¹⁶² Sua interpretação da teoria psicológica da ca-

161 *Principles of Political Economy*. 1848. Ed. Ashley, 1920, V, II, 2.

162 EDGEWORTH. “The Pure Theory of Taxation.” In: *Economic Journal*. v. VII, 1897; “The Incidence of Urban Rates”. In: *Economic Journal*. v. X, 1900; e “The Subjective Element in the First Principles of Taxation”. In: *Quarterly Journal of Economics*. v. XXIV, 1910. Todos esses artigos se encontram em *Papers Relating to Political Economy*. v. II, 1925. CARVER. “The Ethical Basis of Distribution and its Application to Taxation.” In: *Annals of the American Academy of Political and Social Science*. v. VI, 1895; “The Minimum Sacrifice Theory of Taxation”. In: *Political Science Quarterly*. v. XIX, 1904; *Social Justice*. Cambridge. 1915.

pacidade é coerente, e assim passou ao largo de algumas das dificuldades que mencionamos. Como muitas outras coisas na Economia britânica, sua teoria do sacrifício total mínimo foi um aperfeiçoamento de um dos argumentos de Sidgwick.¹⁶³ Ela domina a moderna política fiscal britânica e foi aceita por Marshall, Pigou, Cannan e outros. Pigou aprimorou-a em um sistema teórico, em sua recente obra *A Study in Public Finance* (1928). Nós nos limitaremos à discussão de suas linhas gerais.

A partir do princípio de que a utilidade deveria ser maximizada, deduz-se a simples regra de que as grandes rendas deveriam ser reduzidas a certo nível e as rendas abaixo desse nível não deveriam absolutamente ser tributadas. A regra deriva diretamente da utilidade marginal decrescente da renda. A grandeza em que todas as rendas teriam de ser niveladas é determinada pelas exigências das despesas do Estado.

Nesse campo, a extrema ambigüidade é ilustrada pelo fato de que até mesmo essa regra tem sido apresentada como um corolário do princípio de igualdade. Tudo não passa de uma questão de definir a igualdade de um modo algo diferente, não como uma igualdade absoluta entre sacrifícios individuais nem como uma proporcionalidade entre sacrifício e utilidade líquida da renda, mas sim como uma igualdade absoluta de sacrifício *marginal*, de forma que um pequeno aumento de distribuição acarretaria um sacrifício adicional igual para cada um.

Certamente, essa regra fiscal contorna muitas dificuldades. Em primeiro lugar, pode ser classificada sob o princípio econômico orientador da maximização da utilidade. Em seguida, afasta o insustentável dualismo verificado em Mill. Por fim, como observou Edgeworth, a forma da curva de utilidade marginal da renda é agora irrelevante. Não importa a que taxa ela baixe, pois, desde que baixe, obtemos o mesmo resultado.

Essa última vantagem, porém, é particularmente ilusória. Em qualquer aplicação prática se teria de examinar os efeitos de uma tributação tão altamente progressiva sobre o esforço, a poupança, a iniciativa etc. Na verdade, isso é feito por autores dessa escola, e eles concluem que certas alterações são necessárias. Deve-se atingir um equilíbrio entre os objetivos antagônicos de minimizar o sacrifício e de minimizar os efeitos prejudiciais sobre a produção. Resta-nos uma equação insolúvel, com duas condições interdependentes mínimas. Isso não é uma solução para o problema. Com efeito, o problema ainda não foi enunciado. Confunde-se metafísica utilitarista com conhecimento positivo, e chega-se, desse modo, a essa interpretação singular de sacrifício total mínimo.

163 *The Principles of Political Economy*. 1883. p. 262 et pas.

Não vamos discutir em detalhes por que essa interpretação não nos leva a nada. Dois breves comentários devem ser suficientes, e estes serão úteis na discussão posterior da versão moderna do princípio do interesse. Primeiro, alguma noção da configuração da curva de utilidade marginal da renda é, afinal de contas, necessária precisamente porque a regra deve ser modificada devido a seus efeitos prejudiciais sobre a produção. De outra maneira, não se sabe que importância emprestar a cada uma das duas condições mínimas concorrentes.

Ademais, o objetivo da atividade pública e, portanto, o volume mínimo da receita total exigida ficam indeterminados. A teoria partilha essa fraqueza com todas as teorias de capacidade. Interesse ou benefício é um critério melhor exatamente porque diz algo tanto da despesa quanto da receita. A teoria sob consideração recomenda que as grandes rendas deveriam ser reduzidas até que uma receita suficiente fosse arrecadada para cobrir a despesa pública. Tudo depende então do volume dessa despesa. Naturalmente, se poderia dizer que a atividade pública precisaria ser expandida até que a utilidade social fosse maximizada. Se essa regra for acrescentada às outras, a hipótese sobre a qual foram construídas é retirada, isto é, a de que um volume determinado de tributação tem de ser captado. Nesse caso, chegamos a uma formulação desajeitada da premissa, filosoficamente dúbia, de que as coisas deveriam ser administradas de forma a maximizar a utilidade social. Some-se a isso uma dose da psicologia metafísica de Bentham, que assegura que a utilidade dos aumentos da renda declina progressivamente. Por conseguinte, somos solicitados a não esquecer, de modo não de todo especificado, a conveniência de uma distribuição de renda mais eqüitativa. Eis o escasso resultado do desenvolvimento da teoria dos princípios fiscais na Inglaterra. Poderíamos tê-lo exposto com mais detalhes, com outros refinamentos, mas isso não implicaria um ganho em conteúdo.

A teoria do sacrifício mínimo total, que inevitavelmente advém da tentativa de transformar o princípio da capacidade em uma teoria utilitarista consistente, é bastante moderna e ficou especialmente em voga entre aqueles autores, no campo da finança pública, que estão em contato estreito com o desenvolvimento central da teoria econômica. Porém, a maior parte dos outros autores lançou mão de uma teoria de capacidade mais eclética. Estes, em geral, colocam de lado o princípio do interesse, indicando que é indeterminado. Isso não os impede de defender a tributação baseada em custos específicos nos casos excepcionais em que se acreditava serem esses custos mensuráveis. Na parte geral de sua discussão, não raro estenderam seu ceticismo ao princípio da capacidade; porém, tão logo se defrontam com problemas práticos, o ceticismo desaparece. Corriqueiramente, alguma interpretação particular do princípio da capacidade então é apresentada como evidente por si mesma, ou seja,

sem prova. Discute-se ocasionalmente o tipo de curva de utilidade da renda, e alguma opinião particular mostra-se plausível com o auxílio de argumentos da psicologia e da filosofia populares.

É esta a atitude geral: deparamo-nos com grande número de problemas práticos de política fiscal; todos precisam ser solucionados; o único meio científico de fazer isso é aplicar um princípio geral, a partir do qual as soluções possam ser deduzidas. A necessidade de alcançar soluções é usada como pretexto para argumentos que percebemos serem pouco sólidos. Como em inúmeras ocasiões, faz-se com que as especulações metafísicas pareçam, assim, eminentemente “práticas”. Possibilitam então “um tratamento realista dos problemas fiscais”. Aqui está o aspecto típico do problema geral que examinamos no presente livro. Na prática, as quimeras mais absurdas e inúteis parecem significativas, simplesmente porque são manipuladas de tal modo que levam a propostas políticas concretas.

Provavelmente, a escola sueca de finança pública é a que mantém a posição teórica mais forte. Baseando-se na teoria austríaca da utilidade marginal, Wicksell e seu discípulo Lindahl¹⁶⁴ fizeram a mais aprofundada e consistente tentativa para justificar racionalmente as políticas fiscais. Se, apesar disso, sua tentativa também fracassa, é porque estavam tentando realizar o impossível. Para um levantamento dos precursores da teoria (Sax, Von Wieser e alguns italianos) e de sua relação com outras teorias, levamos o leitor aos trabalhos de Wicksell e Lindahl.

Para iniciar sua discussão de saber como os princípios fiscais podem ser justificados racionalmente, Wicksell declara que essas questões são éticas e que não interessam ao economista. Isso, no entanto, não passa de um tributo convencional a uma frase tradicional. Os trechos seguintes mal contêm um traço desse relativo ético. Lindahl é mais cauteloso. Diz, a princípio, que é função da ciência “enunciar os fatos como eles são e explicar suas relações causais”.¹⁶⁵ O mesmo vale para as chamadas ciências práticas. A singularidade destas reside meramente no fato de que coletam e ordenam seu material para atender a exigências práticas. Acompanhando Max Weber, Lindahl explica que essas ciências tomam os fins como dados exógenos e examinam os meios mais eficazes para atingi-los.

Em uma nota de rodapé, ele sublinha que não é função da ciência estabelecer imperativos categóricos para nossa conduta. Entretanto,

164 WICKSELL. *Finanztheoretische Untersuchungen*. Iena. 1897. v. II; LINDAHL. *Die Gerechtigkeit der Besteuerung*. Lund, 1919. Fico muitíssimo grato ao amigo Erik Lindahl por inúmeras discussões frutíferas acerca do assunto. Nossas divergências, de forma alguma, diminuíram o valor dessas discussões. Se minha crítica é sólida e decisiva, o maior crédito se deve a ele.

165 *Op. cit.*, p. 2.

prossigue, não é nem possível nem conveniente para um cientista evitar julgamentos subjetivos de valor. Todo cientista é também um moralista. É importante que seus julgamentos de valor não sejam suprimidos, mas sim enunciados com franqueza. Sua maior penetração nas relações causais proporcionou-lhe um “posto de observação mais elevado”, do qual outros podem se beneficiar. Mas ele só pode fazer recomendações, sem correr risco de ser mal compreendido, se seu objetivo for, em geral, aceito.

No próximo capítulo, analisaremos se um tal tratamento da Economia Política é possível, em termos de fins e meios. Por ora, aceitamos o método de Lindahl. Sua próxima tarefa é expor de forma clara a premissa de valor que, ao lado de um exame de fatos econômicos e de sua relação causal, tenciona levar a seu enunciado dos princípios fiscais.

“Esse ponto de partida para a teoria da política fiscal é propiciado pela necessidade geral de justiça. É tarefa dessa teoria elucidar o conceito de justiça em assuntos fiscais, e, após um exame das relações causais dos fenômenos fiscais, formular os princípios que se aplicam aos vários problemas. Uma exposição de princípios éticos de tributação com esse sentido objetivo pode, naturalmente, ser mais ou menos completa, mas deveria ser possível chegar a um acordo em princípio [...] Uma solução objetiva dentro de tal ordem de idéias é a primeira condição para uma solução racional de conflitos práticos.”¹⁶⁶

Não se trata de uma questão de chegar a um *compromisso* entre interesses conflitantes. Conforme Lindahl salienta, o problema é como dar *pesos* adequados a diferentes interesses. Esses são dois problemas distintos. Mas é inauspicioso que justiça possa significar e tenha significado tantas coisas diferentes. Lindahl reconhece isso, porém acrescenta que a significação originária é a realização da lei como tal; não de qualquer lei positiva, mas da “lei natural” ideal. Por conseguinte, ele tropeça na tautologia da lei natural:

“A significação da necessidade de justiça em tributação é que deveria ser regulada de acordo com os direitos morais dos cidadãos”.¹⁶⁷

Todavia, a despeito de sua afirmação em contrário, isso não nos diz nada acerca da significação de justiça. Lindahl vale-se da seguinte distinção:

“Em análise mais acurada, o requisito revela que consiste em dois componentes: o primeiro, que a propriedade possuída sem

166 *Op. cit.*, p. 4.

167 *Op. cit.*, p. 9; as demais citações, *ibid. et seqs.*

justo título deve passar à comunidade; o segundo, que o restante do encargo tributário deve ser distribuído conforme o justo sistema de propriedade assim estabelecido”.

O primeiro requisito, o qual preenche a função “sócio-política”,

“será alterado com a mudança de opiniões sobre a justiça social de distribuição da propriedade vigente [...] Somente se começarmos com uma distribuição de propriedade que é aceita como justa”

podemos passar ao segundo requisito.

“Mas não é da alçada do teórico fiscal solucionar o problema social fundamental, ainda que uma solução objetiva fosse possível [...] Desse modo, a doutrina da justa tributação se torna totalmente hipotética.”

Contudo, apesar de o postulado ser hipotético, Lindahl considera que o problema *puramente fiscal* levantado pela segunda condição de justiça pode ser solucionado objetivamente.

Ele procura despojar o conceito de “justiça” de toda matéria controversa e acredita que, depois, ainda nos deixaram alguma coisa, isto é, um conceito puramente abstrato de justiça relevante para uma teoria fiscal “pura”.

Esse é o fim de um longo desenvolvimento da doutrina. Wicksell escreveu:

“Aparentemente, a justiça fiscal pressupõe de forma tácita uma justa distribuição da renda e da propriedade, de qualquer ponto de vista que se julgue o problema. De outro modo, não faria sentido falar de igualdade de prestação de serviço e de contra-prestação de serviço, ou de igualdade de sacrifício”.¹⁶⁸

A tentativa de basear um sistema fiscal justo sobre um sistema de propriedade injusto constitui, como certa vez afirmou Wicksell, uma tentativa de extrair uma parcela boa de um todo mau.

O conceito de que deve ser possível desenvolver uma teoria fiscal pura sobre a hipótese abstrata de justa distribuição é análogo à doutrina do “valor natural”, que vimos no último capítulo. Como frisou Von Wieser, a teoria fiscal pura é parte da teoria natural do valor social. Da mesma forma como se diz que é o valor natural de interesse empírico por constituir uma das forças na formação dos preços reais, a teoria fiscal pura também é relevante para a tributação real.

“Todo sistema de tributação contém um elemento dela, e, por conseguinte, esses princípios fiscais são, ao contrário dos princí-

168 *Finanztheoretische Untersuchungen*. Iena, 1887. Cit. por Lindahl. *Op. cit.*, p. 100.

pios sócio-políticos, sempre relevantes e independentes do juízo ético da distribuição da propriedade. Ainda que a distribuição seja injusta, a relação entre tributação e justa distribuição não é sem significação. A solução desse problema, portanto, constitui a tarefa mais importante, e a mais difícil, da teoria prática da finança pública.”¹⁶⁹

É fácil perceber por que a teoria pura da finança pública escolhe por hipótese a “justa distribuição de propriedade” e não, como fez Von Wieser em sua teoria de valor social, a “economia comunista”. Essa escolha é feita para que se mantenha a aparência de discutir teoria fiscal. Em uma economia comunista não há tributação, pois não existe propriedade privada. A teoria fiscal de Wicksell-Lindahl somente pode ser compreendida apropriadamente nesse contexto mais amplo.

O recurso consiste em dividir o problema em duas partes. De um lado, há o “objetivo sócio-político” da tributação, que pretende corrigir injustiças na existente distribuição da propriedade.¹⁷⁰ De outro, há o problema puramente fiscal. Sua solução presume a aceitação de dada distribuição.¹⁷¹ O primeiro problema exclui-se do propósito de nossa discussão.

O segundo problema é tratado como um problema de troca ou permuta. O indivíduo permuta com a sociedade, ou melhor, com todos os outros indivíduos. Os objetos da transação são os serviços públicos, cujo preço é o imposto. Toda a transação é explicada em termos de “certos fatores psicológicos fundamentais”, à maneira da teoria da utilidade marginal. Nitidamente, isso constitui uma versão do princípio do interesse, ou seja, da teoria do pagamento por serviços prestados pelo Estado conforme o benefício, o que difere da versão mais antiga em que isso não envolve uma comparação de quantidades totais de utilidade ou benefício, mas somente de quantidades marginais. Antes de Lindahl, a idéia da margem não havia sido claramente expressada a esse respeito. Ela encerra a originalidade de sua contribuição. Em algumas ocasiões, Wicksell mencionara a analogia entre tributação e formação dos preços no mercado, sem no entanto desenvolver a argumentação. Salientara o lado negativo, isto é, que nenhum cidadão, nem mesmo um contribuinte de impostos marginal, deveria pagar por mais do que a vantagem que recebe dos serviços do Estado. Lindahl, porém, compreendeu que essa condição deixa em aberto muitas distribuições possíveis de encargos fiscais, das quais apenas uma pode ser “justa”.¹⁷²

Wicksell e Lindahl fizeram notar que, se fosse válido, tal refinamento do princípio do interesse teria a vantagem de resolver tanto o

169 *Op. cit.*, pp. 10-11.

170 *Op. cit.*, p. 101.

171 *Op. cit.*, p. 12.

172 Cf. Lindahl em sua crítica a Wicksell, *op. cit.*, p. 138.

problema da distribuição do encargo tributário quanto o problema do objetivo e do tipo da atividade pública. Qualquer teoria de finança pública que faça jus ao nome é capaz de realizar as duas coisas. A hipótese, com a qual outras teorias operam, de que o segundo problema já foi de alguma maneira solucionado, torna-os francamente irrealis. Não é possível separar os dois problemas, pois eles são interdependentes. Colocando-se de lado todas as demais objeções, as soluções das teorias fiscais previamente discutidas tornam-se indeterminadas logo que se procure integrá-las em um sistema completo de política tributária.

Antes, a questão da natureza e do fim da atividade pública havia sido tratada tão-somente de modo muito superficial. Se a questão foi, de algum modo, levantada, isso se deu apenas com o propósito de manifestar preconceitos políticos em jargão técnico. Os clássicos falaram de atividade pública como “consumo”, o que por si só serviu de argumento para limitá-la, tanto quanto possível, como um mal necessário. Para eles, portanto, o melhor tributo era o mais baixo imposto. Contra essa teoria de *laissez-faire*, List e inúmeros autores depois dele argumentaram que a atividade pública é “produção” e, ademais, uma produção de “forças produtivas”. Tal mudança de classificação contribuiu para arrebanhar a simpatia para mais extensiva atividade do Estado. Em última análise, é a disputa referente ao Estado “legal” *versus* Estado “Cultura” (*Rechtstaat versus Kulturstaat*).

Mais tarde, o interesse por essa questão de definição arrefeceu. O novo critério para a direção e fins da atividade pública era o seguinte: a atividade pública e a atividade privada devem ser “fomentadas igualmente”; isso tem de ser feito à luz da “força das necessidades em ambas as direções”, de forma que “o resultado total seja maximizado” ou que “o nível cultural seja alçado tão alto quanto possível”. Frases vazias desse tipo eram utilizadas para transpor o que era incomodamente considerado uma lacuna na teoria fiscal.

Já a teoria de Wicksell-Lindahl não peca por essa falha. Se, de algum modo, fosse possível elaborar uma teoria de princípios fiscais, ela teria de acompanhar suas linhas. Assim como Von Wieser, em sua teoria do valor social natural, seguiu até suas conclusões as hipóteses normalmente tácitas da Economia liberal, Wicksell e Lindahl também extraíram de modo consistente as conclusões da teoria da finança pública.

Seu princípio de tributação na “esfera puramente fiscal” consiste na necessidade de que o *valor marginal cedido por meio da tributação deva ser igual ao valor do serviço público marginal para o contribuinte de impostos* em termos de dinheiro. A idéia subjacente é a mesma da Economia liberal em geral, isto é, que cada um tenta comprar no mercado mais barato e que a procura cresce até o ponto em que a utilidade de um pequeno acréscimo passa a ser excedida pelo sacrifício de pagá-la.

Na hipótese de uma distribuição justa, o ótimo é alcançado no momento em que os preços estão em equilíbrio.

Mais uma vez, ocorre um paralelo preciso com a “doutrina liberal restrita” que criticamos no final do capítulo V. A tributação não é considerada uma “interferência” na formação dos preços sob a livre-concorrência, mas sim parte integrante dela, perfeitamente compatível com seus princípios. Por conseguinte, o ótimo fiscal é definido como aquela posição na qual é maximizado o valor monetário da utilidade total captada por todos os cidadãos por via da atividade estatal.¹⁷³

A fim de provar sua tese, Lindahl, mantendo-se fiel a seu programa, volta-se para uma análise das relações causais na esfera da finança pública. Além daquela da distribuição correta, formula diversas hipóteses que são análogas às da doutrina liberal.

A primeira é que os indivíduos sabem o que querem e como obtê-lo, e que suas avaliações são “corretas”. Lindahl claramente está consciente de quanto essa hipótese é dúbia, sobretudo no que tange a serviços públicos. Diz que os cálculos exatos de utilidade são com frequência substituídos por grosseira adivinhação. Acredita, entretanto, que seja possível, mesmo aqui, indicar como as utilidades marginais em termos monetários diminuem com o aumento da oferta. Nós, de qualquer modo, não vamos censurar essa hipótese. Existem fraquezas mais fundamentais.

Outra importante hipótese reside na “igual distribuição de poder político”. Isso significa que todos os partidos políticos desfrutam igual oportunidade de se prevalecerem dos direitos que lhes são conferidos sob as leis vigentes da propriedade quando a legislação fiscal é promulgada. Na elaboração do orçamento não deve haver “excesso de poder de certas classes”. Mas o que se quer dizer realmente com “poder igual” não fica claro até depois de a teoria ser interpretada. O que se supõe uma “hipótese” passa então a ser uma expressão particular, antes que uma premissa da teoria. Sua significação exata não é clara *a priori*, pois, como o próprio Lindahl afirmou ao criticar Wicksell, a justiça não é garantida pela condição negativa de que ninguém é tributado contra a própria vontade.

173 *Op. cit.*, p. 92, nota. A formulação particular da doutrina liberal, à qual a teoria de finança pública de Lindahl se vincula, é insustentável não só pelas razões discutidas no fim do capítulo V. Os que dizem que, se a atual distribuição for aceita, a maximização define o ótimo, desprezam o fato de que a distribuição em si é alterada por várias alternativas. Em outras palavras, os problemas não podem ser separados desse modo apenas por se presumir correta distribuição e se derivar um ótimo na maximização de produção, mesmo se tal máximo fosse possível. O julgamento político de valor deve, como vimos no capítulo V, referir-se a várias combinações de produção e distribuição. Observaremos que existe análogo sofisma na teoria fiscal. As oportunidades de estabelecer um máximo na produção não são favorecidas pela insistência de Lindahl em medir tudo em termos de dinheiro. O valor do dinheiro deve então ser determinado; e nós nos deparamos com o mesmo problema de números que discutimos no capítulo V.

Essa “hipótese” já engloba e postula toda a teoria. De acordo com a teoria, cada um deveria pagar imposto pela utilidade *total* da atividade pública, em conformidade com sua avaliação de sua parcela *marginal*. Diz Lindahl que, nesse caso, a atividade do Estado é um máximo, compatível com a ausência de compulsão. Mas por que essa solução haveria de refletir a distribuição igual de poder e resultaria em uma tributação justa em relação à dada distribuição de direitos de propriedade? O ponto decisivo que fica em questão é meramente presumido. Por ora, no entanto, vamos postergar uma discussão mais extensiva dessa questão.

Ao proceder a um exame mais empírico de política fiscal, Lindahl vê-se diante de várias dificuldades, como por exemplo: receitas de empresas públicas arrecadadas pelo Estado; empréstimos do Estado, especialmente “empréstimos improdutivos”; o elemento “puramente político” do problema que, em certo sentido, corresponde ao problema do monopólio na doutrina liberal geral; considerações quanto à sobrevivência do Estado e às necessidades elementares biológicas e culturais; interesses “altruístas” dos cidadãos etc. E há, acima de tudo, o intransponível obstáculo de separar a tributação “sócio-política” daquela puramente fiscal. Como ocorre em todas as doutrinas do interesse, o raciocínio conduz a uma visão de contrato social do Estado. Seguindo os passos de Wicksell, Lindahl chega à necessidade de haver um governo democrático, um veto limitado para minorias, especialização do orçamento por meio da vinculação dos impostos a rubricas específicas de despesa pública, representação proporcional etc. A distinção entre legislação tributária e legislação em geral torna-se então importante. Ele discute princípios fiscais mais antigos, como a capacidade, modifica-os, restringe-os e subordina-os como máximas “práticas” ao princípio superior, o dito princípio “teórico” do interesse, exatamente como Edgeworth já havia incorporado as versões mais antigas do princípio da capacidade à sua teoria do sacrifício mínimo. Nesse caso, ele também lida com certos problemas de incidência. Porém, não cabe aqui discutir todos esses interessantes argumentos. O que é inconclusivo ou falho neles deriva do modo como o principal problema é enunciado. Aqui, só será criticada a posição central.

Eis a questão decisiva: o que significa exatamente a hipótese de uma correta distribuição da renda e da propriedade? Essa condição tem de ser satisfeita *antes* ou *depois* da tributação? Evidentemente não o será depois da tributação, pois aí a teoria seria circular. A tributação, na verdade, seria justa, mas só porque constituiria uma das causas de uma situação justa *ex hypothesi*. Por definição, qualquer espécie de tributação satisfaria a condição de justiça.

Conseqüentemente, a hipótese de uma tributação justa deve referir-se à situação antes da tributação. Na opinião do próprio Lindahl, antes de o problema fiscal ser resolvido, toda propriedade injustamente

possuída tem de ser transferida para a sociedade. A tributação justa deveria ser aplicada a um sistema justo de propriedade. Esse requisito precisa ser levado a sério, uma vez que a teoria exige que a tributação “puramente fiscal” seja determinada por sua utilidade marginal.

A hipótese de que as condições da propriedade antes da tributação deveriam ser justas pressupõe que elas ou sejam conhecidas ou, ao menos, suscetíveis de ser conhecidas. De outra maneira, é impossível afirmar se são justas ou se correções sócio-políticas deveriam preceder a tributação puramente fiscal.

Pois bem, o objetivo da tributação e da atividade pública dentro de uma comunidade moderna é muito amplo. Ainda que fosse mais restrito, seria absolutamente impossível ter sequer uma vaga idéia de quais condições de propriedade prevaleceriam em sua ausência. Contudo, uma tal idéia seria condição necessária para definir que tributação sócio-política deveria preceder a tributação fiscal. Como vimos, aquelas formas devem aplicar-se a essa situação hipotética, porque de outro modo o argumento passa a ser circular e “válido” para qualquer forma de tributação. É nitidamente circular presumir quais correções sócio-políticas deveriam ser aplicadas à situação *real*, que tem como uma de suas causas a tributação puramente fiscal de qualquer espécie. Qualquer situação correta final pode ser gerada por uma série de diferentes combinações dos dois tipos de impostos. A tributação sócio-política, que deveria ser a *condição* da taxaçoão puramente fiscal, passaria a depender dela.

E, também, não podemos somente presumir alguma situação abstrata pré-tributária como presumimos a “livre-concorrência” para certas argumentações teóricas. Não basta declarar que em uma sociedade de certo tipo abstrato não há tributação. O argumento tem de aplicar-se a um estado de coisas específico e empírico: não só a *qualquer* situação, mas a tal situação sem tributos.

Mas, por necessidade de argumentação, digamos que não seria impossível determinar a situação pré-tributária. A teoria então esbarra em uma dificuldade ainda mais decisiva. Concedida a hipótese de uma justa distribuição, por que haveria o imposto correto de ser determinado pelas utilidades marginais? J. S. Mill — lembramos —, que empregou a mesma hipótese, embora anunciada de forma menos evidente, sustentou que o imposto correto é aquele que impinge sacrifício igual a todos. Ambas as proposições parecem igualmente arbitrárias e distantes dos cânones de justiça abstrata.

Se é que há alguma diferença, a solução de Lindahl é a mais arbitrária dentre elas. Corresponderem tributação e atividade pública à sua despesa alterará *ipso facto* toda a situação econômica. Isso deveria aumentar, de acordo com a teoria, a utilidade total de cada um. Mas aumentará as utilidades individuais em quantidades *desiguais*. A quantidade de aumento dependerá da forma das curvas individuais de uti-

lidade marginal. Seria diferente para diferentes pessoas, ainda que se presumissem curvas idênticas, a menos que se presumisse também que as rendas fossem iguais. Não obstante, com base nessas duas hipóteses, a teoria, em suas próprias premissas, seria redundante. Além disso, se trataria do aumento líquido da utilidade *total* e não da quantidade marginal, que é relevante para considerações de justiça. Isso é verdadeiro, quaisquer que sejam as premissas políticas de valor que utilizemos. Ainda que pudéssemos presumir — e não podemos — que o aumento de utilidade total é igual ou proporcional, ou de qualquer outra forma equivalente à quantidade marginal, isso não teria serventia, porque as mudanças da grandeza absoluta da utilidade total não são irrelevantes para considerações de justiça. Portanto, é ilegítimo presumir que as utilidades marginais possam, de algum modo, representar utilidades totais. Só as últimas constituem a preocupação propriamente dita dos julgamentos de valor.

Por conseguinte, parece que, mesmo em suas próprias hipóteses e nas da teoria do valor subjetivo, a teoria “puramente fiscal” é totalmente arbitrária. Ainda que presumamos que a distribuição antes da tributação fiscal é justa, decerto já não será justa depois da tributação. O princípio não tem pretensão a ser melhor guia para a justiça do que qualquer outro princípio, declara J. S. Mill. Pior ainda, o princípio marginal não pode nem sequer ser concebido como uma norma fiscal, por mais que se encontre cercado de hipóteses. Isso porque, mesmo que a teoria subjetiva do valor pudesse originar uma regra política, esta teria de visar à maximização ou justa distribuição de utilidades *totais* e não de utilidades *marginais*. Cumpre lembrar que, quando criticamos a teoria em seu próprio terreno, não colocamos em dúvida o conceito de “valor subjetivo” em si nem a aplicabilidade prática das conclusões.

Essa crítica é indesviável, ainda que presumamos como dado algum sistema de tributação ao qual os impostos sócio-políticos são aplicados para gerar uma distribuição justa, após a qual só uma pequena necessidade permanece para ser coberta por um tributo puramente fiscal. O princípio, ainda assim, seria arbitrário, embora a significação política de sua aplicação se reduzisse. Se retirarmos sua significação, podemos justificar igualmente bem qualquer princípio de tributação.

Daí que se constata quão inútil é a tentativa de isolar um problema puramente econômico de seu contexto político. Semelhante tentativa leva ou à tautologia ou à pura arbitrariedade. O fato de que é possível apresentar uma teoria altamente elaborada, aparentemente coerente, significativa e convincente até que se experimentem seus principais conceitos e hipóteses, mostra bem as dificuldades com que nos deparamos nas Ciências Sociais.

Isso conclui nossa crítica geral da teoria da finança pública. Con-

tudo, a discussão anterior é uma ressalva insuficiente contra modos de pensar preconceituosos e confusos. A despeito de uma atitude crítica contra a manipulação dos princípios superiores, é com facilidade que se incorre em cacoetes metafísicos quando os problemas de pormenores são trazidos à discussão.

É um tanto difícil identificar e detectar tais elementos de doutrina política. Geralmente, acham-se escondidos em fórmulas abstratas, de aparência inocente. Deduzem-se então conclusões práticas, omitindo-se os elos essenciais na cadeia de raciocínio, e, assim, faz-se com que as conclusões tenham um ar de deduções científicas. Neste momento, deveríamos tecer uma crítica ao modo como as questões de minúcia são discutidas. Porém, isso transcenderia o objetivo deste livro. Adiantando-nos ao resultado de semelhante discussão, questionamos: como deveria se desenvolver uma teoria da finança pública?

Mal resta dúvida de que ela teria de ser uma teoria da incidência no sentido mais amplo; um estudo dos *efeitos* de vários sistemas de tributação possíveis.¹⁷⁴ A teoria fiscal pode dar uma contribuição muito importante para as controvérsias práticas, suprimindo um conhecimento completo das repercussões observáveis de propostas tributárias alternativas, seus efeitos sobre os preços, a taxa de juro, os valores de capital, salários e outras rendas, poupança e investimento, lucros e perdas, hábitos de consumo, técnicas de produção, localização de indústrias, grandeza do giro dos negócios, métodos de contabilidade e amortização de capital etc. Tudo isso pode ser analisado proveitosamente de modo empírico, sobretudo se as investigações empregarem recursos dos conhecimentos psicológicos e sociológicos disponíveis, mesmo que os elementos ainda sejam inadequados. Mas uma discussão da teoria existente da formação dos preços, cada vez mais realista, já representaria um avanço considerável. Tem-se demonstrado que isso é verdadeiro em relação a um sem-número de problemas práticos correlatos.

Até o momento, a teoria da finança pública não se desincumbiu tão bem quanto poderia da importante tarefa prática de averiguar os efeitos de medidas alternativas, provendo desse modo o conhecimento

174 Naturalmente há outros problemas também, como o da investigação do ambiente das instituições legais e das forças históricas, sociológicas e psicológicas que os trouxeram à luz, e que provavelmente são capazes de determinar a política fiscal no futuro. Tais problemas não estão no âmbito deste livro. Quanto maior for a eficiência com que esses estudos possam ser imunizados da infecção da especulação acerca de princípios fiscais, mais férteis eles serão. É bem verdade que as atitudes humanas tendem a ser racionalizadas nesses princípios fiscais (toda teoria é uma ambiciosa tentativa de tal racionalização), mas isso não significa que constituam um ponto de partida proveitoso para uma investigação. Equivaleria a dizer que a magia religiosa ou primitiva só pode ser estudada aceitando-se suas crenças como método de investigação. Isso não nos levaria muito longe. Aqui, como em qualquer parte em matéria política, um estudo das atitudes políticas deve começar pelo conhecimento de sua não-racionalidade. Esse é o grande progresso no tipo de método sociológico que começa a ganhar terreno.

como base para decisões políticas. Embriagada pela procura de princípios fictícios, seu êxito se limita a pouco mais que exposições eruditas e provas complexas de frases de efeito vazias. Nesse meio tempo, pesquisas mais profícuas caíram no esquecimento.

Não pode ser função do cientista fazer julgamentos de valor e estabelecer princípios de conduta. Mas, ainda que fosse possível estabelecer de forma objetiva julgamentos de valor, estes teriam de fazer referência aos efeitos da tributação. Assim, o problema da incidência tem prioridade lógica também do ponto de vista do bem-estar ou da justiça. A menos que saibamos que efeitos surtirá certa medida, a questão de bem-estar ou da justiça não emerge. Esses efeitos não são, em absoluto, óbvios. Suas complexas relações devem ser cuidadosamente identificadas. Dessa maneira, mesmo que se pudesse argumentar a favor da formulação de primeiros princípios, eles não possuiriam significação até que os problemas da incidência tivessem sido resolvidos. Em outras palavras, não se podem defender especulações abstratas com a proposição de que os problemas da incidência são demasiado intrincados. Se eles se mostrassem insolúveis, toda a teoria da finança pública precisaria ser abandonada e teríamos de agir de forma totalmente arbitrária.

Não culpo os políticos e os peritos em tributação que legislam e administram da melhor maneira que está a seu alcance. Eles se voltam para o exterior, a fim de ver como assuntos semelhantes aí são tratados: citam a literatura especializada sempre que for conveniente; formam opiniões sobre a natureza e os aspectos práticos de seus problemas, e por fim chegam a algum tipo de conclusões. As razões que invocam trazem a marca doutrinária inconfundível dos princípios superiores. Às vezes, aborda-se um problema de incidência fiscal que dificilmente é discutido em sua plenitude. Em geral, eles se interessam por questões específicas, e isso explica por que não inscrevem tais problemas numa órbita mais ampla de política tributária como um conjunto. Provavelmente, por vezes suas propostas se apóiam em um exame mais completo dos efeitos de medidas alternativas e é incompreensível que a essas considerações não seja dada nenhuma publicidade, pois a experiência sanciona a opinião de que a incidência é um problema muito difícil, ou até mesmo insolúvel.

Pois deveríamos ficar agradecidos aos peritos práticos, e não re-criminá-los. A importância do problema dos efeitos econômicos da tributação é sentida muito mais na prática do que no isolamento da vida acadêmica. Aí está, também, por que foram os peritos práticos a iniciar estudos úteis da incidência. Dessa maneira, a forte pressão da tributação na Inglaterra instigou as admiráveis investigações da Comissão Colwyn. Elas são parte das discussões mais realistas jamais empreendidas sobre esse assunto. Se o método empregado é de algum modo tosco e as conclusões, incertas, isso ocorre não só pelas dificuldades

inerentes ao problema, mas também pela imaturidade da respectiva teoria. Ela deveria ter forjado as ferramentas para uma análise e limpo o terreno das idéias metafísicas populares.

Não nos resta mais que fazer uma breve alusão à história da teoria da incidência. Os fisiocratas acreditavam que todos os tributos, onde quer que fossem impostos, chegariam em última análise a gravar a renda da terra. Essa conclusão decorria de sua teoria do papel desempenhado pela terra no processo da formação dos preços e da renda¹⁷⁵ como o “produto líquido”, na peculiar significação que conferiam a essa expressão. Adam Smith e Ricardo abordaram novamente do problema e o examinaram de forma mais aprofundada. Ricardo, sobretudo, cuja firme intuição o levava a evitar sempre que possível as discussões de princípio, analisou acuradamente o problema da incidência. Seu tratamento ainda se revela de importância capital.

A crença na harmonia, na França, inspirou uma teoria segundo a qual todos os tributos, independentemente de como e onde fossem impostos, seriam afinal distribuídos por igual entre todas as classes. Embora constituindo um ramo irrelevante do desenvolvimento, essa teoria, como a crença geral na harmonia, ainda permeia as noções populares.

As investigações mais científicas seguiram a magistral liderança de Ricardo. Os últimos clássicos nunca foram muito além de comentários e interpretações de Ricardo. Os teóricos da utilidade marginal também introduziram novas idéias nesse terreno e, como em outras esferas, puderam-se abandonar muitas hipóteses artificiais e irreais às quais Ricardo fora forçado. Porém, a teoria continua sendo altamente abstrata e inaplicável. As falhas mais graves da teoria residem em suas hipóteses estáticas. O mundo real nunca é estático.

Foi no tratamento da tributação dos lucros monopolistas que houve maior progresso. Após os esforços pioneiros de Cournot, Edgeworth, Marshall, Wicksell e alguns autores norte-americanos e latinos completaram a teoria. Desenvolveram teoremas muito elegantes, que demonstravam que em certas condições de monopólio a tributação conduziria a resultados absolutamente inesperados. À parte tais teoremas, que não valem só como curiosidade, é preciso concordar com Wicksell quando ele declara, em seu valioso estudo da incidência:

“Os economistas modernos, em contraste com os ricardianos, tratam esse importante e difícil assunto de uma maneira apenas apressada e superficial, o que contrasta estranhamente com sua aprimorada e cuidadosa análise de muitas questões menos importantes de pormenor”.¹⁷⁶

175 Ver *supra*, cap. III, nota 8.

176 *Zur Lehre von der Steuerinzidenz*. 1895. p. 6. Reproduzido em *Finanztheoretische Untersuchungen*. Iena, 1896. p. 1.

Desde que isso foi escrito, as coisas mudaram até certo ponto. Mas não muito.

Como instrumento de reforma social, a tributação é a ferramenta mais flexível e eficiente, mas também a mais perigosa. É preciso saber exatamente o que se está fazendo para que os resultados não se desviem grandemente do que se pretende fazer. O pior é que pode-se nem mesmo notar o que está ocorrendo. Suponha-se, por exemplo, que um pesado tributo seja imposto sobre as grandes rendas e capitais, mas que alguns dos pormenores tenham sido regulados de tal forma que o imposto seja transferido. A meta do imposto não foi alcançada; o imposto, contudo, terá repercussões sobre o comportamento dos recipiendários de rendas elevadas, que são indesejáveis do ponto de vista do juízo de valor na legislação tributária. O preço, por assim dizer, foi pago, porém, é-se roubado nas mercadorias. Não obstante, pode perdurar a ilusão de que a tributação atendeu às necessidades de reforma redistributiva. A dificuldade está em que não existe objeto de comparação. Tivesse havido uma compreensão clara das repercussões, seria possível atingir a meta desejada, talvez até mesmo sem necessidade de pagar aquele preço. Trata-se de um caso puramente hipotético, mas que ilustra a importância do problema. Ninguém sabe muito, por exemplo, acerca dos efeitos finais do atual sistema tributário sueco.

Primeiramente, o efeito de um imposto jamais deve ser examinado isoladamente, mas sim em seu contexto, entre outras medidas no complexo sistema de formação dos preços. Uma medida traz diferentes repercussões, conforme a natureza de outras medidas aplicadas concomitantemente. Suponha-se, por exemplo, que se propõe um imposto sobre o capital. A questão da incidência decerto será pertinente, posto que não possa ser discutida quando a proposta é debatida. Entretanto, suponha-se além disso que, por razões políticas, a proposta restrinja-se ao capital de determinada indústria. A incidência agora pode ser bem diversa, mesmo no que se refere a essa indústria.

A análise apropriada tem de considerar o sistema tributário um conjunto e parte integrante da formação dos preços. Uma das implicações disso é que uma alteração em uma parte aparentemente pouco significativa de uma lei tributária pode alterar toda a distribuição do encargo tributário. Para realizar uma alteração nas relações de quantidade e de preço, uma modificação na margem é suficiente. Daí que qualquer cláusula numa lei tributária pode afetar indiretamente pessoas que não são diretamente afetadas por ela. Portanto, uma análise das repercussões deve avaliar as condições específicas em cada caso particular. Toda frase, toda palavra, deve ser escrupulosamente pesada. Retomando o exemplo do tributo sobre o capital, seria preciso dedicar especial atenção ao modo como a lei deveria definir o capital real sujeito a imposto. Pode-se querer excluir certos tipos de exigibilidades e dívidas. Uma definição diferente poderia acarretar diferentes efeitos, não

só para as pessoas e as empresas que possuam essas exigibilidades especiais ou dívidas. Talvez grupos de pessoas completamente diferentes tivessem de arcar com o encargo fiscal nos dois casos. O “bom” não nos leva muito longe. Há que verificar as repercussões sobre os preços nas várias alternativas, antes que se possa definir uma política.

Surgem outras dificuldades, porque nenhum país pode ser examinado de forma isolada, porque nem a livre-concorrência nem o completo monopólio prevalecem, e porque os efeitos da tributação são grandemente determinados por fatores sociológicos e psicológicos; as reações a longo prazo podem ser totalmente diferentes das reações a curto prazo.

O processo da formação dos preços é dinâmico, sobretudo, e as modificações na legislação tributária inserem um elemento dinâmico adicional. Conseqüentemente, os modelos estáticos têm pouca utilidade. “Renda”, “custos”, “lucratividade” etc. costumam ser aplicados como conceitos estáticos que não possuem uma exata contrapartida no mundo real. De forma transparente, a questão de até que ponto os lucros e perdas dinâmicos deveriam ser subordinados ao conceito fiscal de renda e taxados como renda não pode ser decidida interpretando-se um princípio. Mas também é impossível solucionar a questão mediante o postulado de um julgamento político de valor. Tal julgamento deveria basear-se no conhecimento dos *efeitos* de cada uma das diferentes definições da renda.¹⁷⁷ É uma noção falsa acreditar que os lucros e perdas reagem à tributação do mesmo modo que a “renda” e os “custos”. Qualquer julgamento político tem de se apoiar em uma visão do papel desempenhado por esses lucros e perdas no processo conjunto da formação dos preços. O problema de incidência integra o problema dinâmico da formação do preço.

Assim, investigações realistas dos efeitos dos impostos deveriam abranger todo o sistema tributário, deveriam pesar com todo cuidado cada palavra e cada parágrafo, deveriam amparar-se na pesquisa sociológica e psicológica e deveriam ser erigidas sobre uma teoria dinâmica de formação dos preços. Penso que essa é a tendência geral que a teoria de finança pública tem seguido a partir do fim da Primeira Guerra Mundial, e ao longo da qual irá se desenvolver no futuro.

177 Cf. Myrdal. *Prisbildningsproblemet och föränderligheten*. Upsala e Estocolmo, 1927. p. 45.

CAPÍTULO VIII

O Papel da Economia na Política

Mesmo se acreditássemos ser possível uma ciência normativa, nossa crítica no capítulo anterior ainda seria válida, pois não se deveriam incorporar juízos de valor à economia por meio de argumentos sofisticados. Se a ciência econômica tem de ser normativa, decerto não deveria meramente constituir má lógica.

Por outro lado, há uma ampla concordância no sentido de que a economia deveria ser “prática”. Então, como os resultados das investigações econômicas podem ser colocados a serviço de objetivos práticos?

Na crítica precedente, não havia intenção de se perder em minúcias. Há casos em que os interesses econômicos correm paralelos. Portanto, é lícito afirmar com segurança que, quando quer que prevaleça a harmonia de interesses, os economistas podem, universalmente, fazer recomendações válidas.

Na realidade, alguns argumentos liberais são desse tipo. Por conseguinte, se é possível demonstrar que uma medida protecionista promoveria suborno e corrupção,¹⁷⁸ existe uma pressuposição de que todos os cidadãos respeitáveis condenariam esse resultado particular de um desvio do *laissez-faire*. Isso, naturalmente, não impede a possibilidade de outros resultados que são julgados de forma diversa pelos interessados. Aqueles que dão importância o bastante a esses outros resultados podem, ainda, aceitar o resultado indesejável como um mal necessário. Para recorrer a outro exemplo, há freqüentemente concordância comum em certos aspectos “puramente legais” dos problemas sociais, os quais não parecem ter implicações relevantes para a política social. Muitos problemas de maior significação econômica talvez sejam também desse tipo, especialmente em Política Monetária e Bancária. Embora num

178 Cf., p. ex., Seligman. *Principles of Political Economy*. Nova York, 1904, 6ª ed., 1920, p. 4. Também em Bastable. *The Theory of International Trade*. Dublin, 1887; e muitos outros autores.

certo sentido sejam problemas práticos, eles podem ser tratados e solucionados por meio do raciocínio teórico, pois existe uma harmonia de interesses.

Que não se tome isso como uma concessão aos chamados “princípios econômicos”. Por que dissimular o fato de acontecer que os interesses corram paralelamente a uma formulação quase-objetiva de um “princípio”? É mais simples e preciso afirmar que nós *pressupomos* interesses idênticos e a seguir submetemos a prova de tal hipótese. Na verdade, a honestidade requer que nós assim os exponhamos, pois pode muito bem ocorrer de nossa hipótese estar equivocada. Um método honesto de exposição não deveria tornar obscuros os pontos aos quais a crítica pode ser dirigida.

Conforme observamos, o raciocínio econômico é com frequência obscurecido pelo fato de que os princípios normativos não são introduzidos explicitamente, e, sim, na forma de “conceitos” gerais. Desse modo, a discussão é transferida do plano normativo para o lógico. No primeiro, existe ou harmonia ou conflito; o conflito pode tão-somente ser enunciado, mas não resolvido por meio de discussão. No plano lógico, deveríamos definir nossos conceitos com clareza e aí trabalhar com eles de modo corretamente lógico. O que é “correto” e o que é “falso” podem ser discutidos pelos métodos da lógica, ao passo que os interesses em choque podem ser reconhecidos, mas jamais solucionados cientificamente.

Já Vimos que, diversas vezes, o conceitos básicos são carregados de implicações normativas. Reiteradas tentativas foram feitas a fim de contornar os choques de interesses pela maneira na qual esses conceitos básicos se definem. entretanto, uma definição exata desses conceitos revelaria que são logicamente condicionais. Nenhuma definição pode reivindicar validade absoluta e *a priori*. Todas as definições são instrumentos que construímos para observar e analisar a realidade. São “instrumentais” e não se justificam por si mesmas. Operando com definições que pretendem ser universalmente válidas, freqüentemente se tem logrado fazer com que um princípio político implícito pareça logicamente “correto”. Psicologicamente, dá-se o contrário. A força emotiva que é racionalizada no princípio implícito faz o elemento normativo que foi dissimulado na definição parecer absoluto e “correto”. O perpétuo jogo de esconde-esconde em Economia consiste em esconder a norma no conceito. Assim, torna-se imperativo erradicar não só os princípios explícitos como também, sobretudo, todos os juízos de valor tacitamente subentendidos nos conceitos básicos. Como estão ocultos, são mais capciosos e efêmeros, e, por conseguinte, mais aptos a gerar confusão.

Seria errôneo crer que a necessidade de eliminar princípios normativos se encontra ausente nos domínios onde a identidade de interesses provavelmente poderia ser presumida. No que concerne à política monetária, a hipótese de uma harmonia de interesses é, talvez, mais

freqüentemente realista do que naquilo que concerne a outras esferas. Isso, então, deveria ser enunciado e provado. Porém, até mesmo nesse campo tem ocorrido disputas sobre a significação “correta” de expressões como “valor do dinheiro”, “inflação”, “taxa natural de juro” e “equilíbrio do mercado de capital”. Essas controvérsias formalistas, que muitas vezes se tornam empecilhos para uma discussão realista dos interesses em jogo, naturalmente não podem ser justificadas por uma hipótese de harmonia. Não contribuem para nossa compreensão de uma harmonia, ainda que ela existisse.

Se existe motivo para crer que os interesses são idênticos em algum caso específico, tal fato precisaria ser apurado e provado. Como premissa maior, não devia ser ocultada por um princípio *a priori* ou um conceito básico. As conclusões políticas só são válidas até onde essa premissa foi estabelecida como base concreta para análise. Decerto que não é evidente por si só.

Na maior parte das questões de política econômica, há, porém, conflitos de interesse. Com efeito, isso não devia ser velado por um obscuro palavreado de princípios *a priori*. Nesses casos, nem um economista nem ninguém mais pode oferecer uma solução “socialmente” ou “economicamente” correta. O mau uso do método científico nas tentativas de ocultar conflitos não presta nenhum serviço à condução de políticas. Os conflitos continuam existindo, por mais veemente que seja a barreira de princípios categóricos ou conceitos básicos.

Examinar e desenredar a complexa ação recíproca de interesses deveria constituir uma das principais tarefas da Economia aplicada. Isso porque às vezes eles convergem, às vezes entram em choque. De semelhante tarefa deveriam se encarregar os economistas, pois as complexidades do sistema de preços são tais que os interesses freqüentemente seguem linhas diferentes daquelas sugeridas por um exame superficial. Isso teria grande importância prática para reconstruir com precisão o campo social de interesses. Primeiramente, deveríamos querer saber em que ponto os interesses convergem, pois, nesses casos, poderíamos fazer imediatamente recomendações de maneira geral válidas. Deveríamos, também, querer apurar em que ponto as linhas de interesse se cruzam. Nesses casos, poderíamos oferecer soluções alternativas, cada uma correspondendo a algum interesse específico. Ambos os tipos de solução podem reivindicar objetividade, não por exprimirem normas políticas objetivas, mas por derivarem de premissas de valor explicitamente enunciadas, que correspondem a interesses reais. As soluções têm interesse prático até onde suas premissas de valor são pertinentes a controvérsias políticas, ou seja, até onde representam os interesses de grupos sociais suficientemente poderosos.

Na Economia, sempre existiu a propensão a encobrir conflitos de interesses. Isso é perfeitamente compreensível. As inspirações filosóficas da Economia Política — a filosofia da lei natural e sua rami-

ficção inglesa, o utilitarismo — provêm de uma crença na harmonia social, e suas recomendações práticas pressupõem essa harmonia. Como vimos, isso é o resultado lógico de sua maneira singular de construir uma filosofia moral: graças à idéia de harmonia, a conduta real e moral igualmente pode ser deduzida da “natureza humana” ou, na terminologia utilitarista, de prazer e dor. Em Economia, o conceito de harmonia é expresso pela idéia de que a atividade econômica pode ser visualizada como o processo da economia doméstica por um único sujeito social. Isso conduz à crença de que os problemas econômicos podem ser tratados “de um ponto de vista econômico”. Toda a teoria do valor tem pretensão de ser não só uma explicação da atividade econômica mas também a base para uma Economia do bem-estar, para uma teoria de valor social. A teoria do liberalismo econômico é erigida sobre essa ficção comunista. A teoria da finança pública consiste em uma tentativa semelhante para extrair máximas políticas das mesmas premissas filosóficas. Ainda que a terminologia mude, a idéia da harmonia permeia todas as ramificações e a estrutura conceitual da Economia.

A idéia dominante do “bem-estar comum”, conforme vimos tentando demonstrar, sofre alterações com o tempo. Desde o princípio do século XIX, houve o pendor para um maior radicalismo. Originariamente, a Economia do bem-estar ou teoria social do valor foi, em geral, convertida em uma teoria de *laissez-faire* sem reservas, segundo a qual tudo é para o melhor no mundo; achava-se que o interesse geral requeria a manutenção do *status quo*, salvo pelo fato de que todas as intervenções “antinaturais” tinham de ser contidas. Sob pressão da crítica socialista — e institucionalista —, iniciou-se um recuo da interpretação conservadora da doutrina da harmonia. O *laissez-faire* já não era considerado de interesse da sociedade em todas as circunstâncias. Acreditou-se que havia espaço para melhorias, sobretudo em relação à renda e à distribuição da propriedade. Mas perdurou a convicção de que tais reformas e a ordem social advinda delas eram de interesse da sociedade como um todo. A harmonia de interesses não foi mais considerada aplicável ao *status quo*, mas sim a uma ordem social que precisava emergir. J. S. Mill introduziu essa tendência revolucionária na teoria clássica do bem-estar. Ela é igualmente metafísica, pois apóia-se na crença de que a ordem ideal, em princípio, pode ser determinada e que, se ainda não se fez isso, foi simplesmente por causa da imperfeição do conhecimento. A idéia de que é possível julgar a política social de um “ponto de vista puramente econômico” é inteiramente metafísica. De modo tácito, presume-se que existe algo tal qual o interesse da sociedade como um todo e que os interesses particulares, embora superficialmente antagônicos, são no fundo passíveis de conciliação. A mesma suposição tácita limitou a discussão dos problemas práticos aos “princípios” gerais, cujo papel procuramos explicar acima.

A idéia da harmonia é de tal modo arrebatadora que nem mesmo

autores que teriam atribuído importância fundamental ao conflito de interesses lograram furtar-se totalmente dela. Para Karl Marx, a história era uma contínua luta de classes de explorados contra exploradores. Resta, porém, um vestígio da idéia de um bem-estar comum em sua tese de que certos fenômenos sociais são consequência natural de certas condições de produção que se efetuam com o máximo de eficiência e, no devido tempo, convertem-se em novas condições de produção. O elemento teleológico é especialmente mais evidente em suas previsões. Inúmeros autores socialistas modernos, sobretudo aqueles que vêm tendo contato com a doutrina liberal ortodoxa, saíram-se com idéias ainda mais definidas sobre a existência de um bem-estar comum.

Da mesma maneira, a teoria da distribuição de Ricardo dificilmente teria utilidade para uma justificação da teoria da harmonia. Ao contrário, ele sublinhava que os interesses de classe tendem a chocar-se e só muito raramente coincidem. Sua questão central, na verdade, dirigia-se às forças que determinam as parcelas atribuídas às várias classes no produto total. Uma classe poderia melhorar seu quinhão ao diminuir o das outras. Entretanto, quando chegou a questões políticas mais práticas, esqueceu-se de sua análise do conflito de interesses e caiu na velha tradição do *laissez-faire*.

Um terceiro exemplo é fornecido pela escola histórica. Seus membros tiveram como ponto de partida uma crítica de espírito absolutista e doutrinário da teoria clássica. Salientavam que tudo é histórico e relativo. Acreditavam, porém, ser possível desdobrar uma política social objetiva, ainda que historicamente condicionada. Mas jamais explicaram como fazer isso. Ao alcançar problemas práticos, também eles tendiam a dissimular a existência do conflito.

Também na Economia moderna esse prejuízo, historicamente compreensível, a favor da hipótese de um “interesse social”, a favor de algo que é “economicamente sadio”, é mais aparente em argumentos a respeito de política econômica e teorias que as apóiam — como a do valor — do que na análise mais científica da formação dos preços e da distribuição. Nesse último aspecto, os economistas modernos seguiram o exemplo de Ricardo. Não parece, portanto, muito difícil reconstruir o campo dos interesses econômicos e adaptá-lo ao corpo da Economia moderna. Semelhante reconstrução constituiria a condição prévia para uma “tecnologia da Economia”, que significa uma teoria científica do modo como a política pode atender a interesses concretos. Desse ponto de vista específico, apenas a teoria da formação dos preços e da distribuição precisaria passar por reformulação. A teoria precisaria, por assim dizer, ser virada do avesso. Em vez de responder à questão de como, em determinadas condições, os preços, as rendas e outras quantidades são determinados, a teoria deveria estar apta a

responder à questão de quais interferências, se as houver, seriam do interesse de quais grupos.

A verdadeira dificuldade de erigir uma tecnologia da Economia, nesse sentido, seria que não estamos autorizados a tomar o ambiente institucional existente como dado. Por ambiente institucional, entendem-se a ordem legal e os costumes, hábitos e convenções, que são sancionados ou no mínimo tolerados por essa ordem legal. Uma análise puramente teórica da formação dos preços pode ser — e na verdade sempre foi — obtida de alterações institucionais.

Mas, na vida real, a luta política trava-se freqüentemente no ambiente institucional. O objetivo de descobrir o campo dos interesses econômicos fica bastante ampliado se levarmos em conta a possibilidade de modificações institucionais. Enquanto nos restringirmos ao estudo de problemas de salário e de preço em *determinada* estrutura institucional, os interesses de um grupo de operários podem se chocar com os de outro grupo, e podem até coincidir com os interesses do empregador desse outro grupo. Porém, logo que consideramos as possibilidades mais amplas de alteração institucional, os interesses podem seguir linhas totalmente diversas. Todos os fatores institucionais que determinam a estrutura do mercado — e, com efeito, todo o sistema econômico, inclusive sua legislação tributária e social — podem ser modificados se os interessados na modificação detiverem suficiente poder político. Constelações de interesses muito diferentes seriam relevantes nesse contexto mais vasto. Ademais, a situação parecerá diferente se analisarmos as considerações a curto ou a longo prazo.

Conseqüentemente, a investigação dos interesses econômicos deveria tratar todo o ambiente institucional como uma variável. Deveria, também, verificar até que ponto quaisquer grupos são suficientemente poderosos para efetivar alterações institucionais; e, por fim, deveria identificar as repercussões de várias modificações institucionais possíveis através do sistema de preços.

Talvez seja enganoso falar de um *sistema* institucional. O melhor é falar da “condição”, “situação” ou “ambiente” institucional. Não se deveria, naturalmente, pensar nele como mera estrutura ou, em qualquer sentido, como estrutura “sistemática”. Nada tem confundido tanto as discussões e turvado as atitudes políticas como o método tradicional de pensar em termos de “sistemas”. Por exemplo: com freqüência, despreve-se nosso “sistema” econômico sendo baseado na propriedade privada. Semelhante generalização, que poderia ter alguma justificação histórica se se acrescentassem muitas ressalvas, é absolutamente desorientadora da forma como se apresenta, porque os fatores sociais que lhe são pertinentes podem ser alterados *por graus*, sem mudar o sistema como tal. Algumas das reformas mais eficientes visam a mudanças dentro da moldura da ordem existente de propriedade, tais como “democracia industrial”, certas reformas fiscais etc. Por outro

lado, poderia-se substituir o sistema vigente por outro sem alterações consideráveis nas condições sociais respectivas. Sem dúvida, o ingênuo pensa em termos de “sistemas” e “princípios”. A influência da opinião pública é um dos motivos por que o conceitualismo metafísico (*Begriffs-realismus*) persiste de maneira tão obstinada nas Ciências Sociais. As idéias populares tendem a ser formalistas e a tomar erradamente a forma pela realidade.¹⁷⁹

Não existe, na realidade, isso que se denomina um “sistema”. Quando muito, ele é um instrumento analítico para estudar fenômenos sociais. De um sistema, algumas conclusões podem ser tiradas sobre o que é ou deveria ser. Por conseguinte, não se pode deduzir o direito de herança do direito da propriedade privada. Conceitos como “direito de propriedade privada”, “liberdade de contrato”, “herança” etc., tão comuns na análise econômica abstrata, são, nesse sentido abstrato, completamente desconhecidos para advogados e sociólogos. Nunca existiu, assim, um mercado livre no sentido em que a expressão é empregada em Economia. Muito antes de existir qualquer mercado, as transações de troca haviam sido sujeitas a regras pelos detentores do poder. Esses regulamentos sempre foram necessariamente *materiais* e não simplesmente *formais*. Influenciavam o conteúdo e o resultado das transações. O “sistema” da propriedade privada é alterado por toda sessão do Parlamento e, freqüentemente, por atos judiciais. É ofício dos juristas lidar com o ambiente institucional de forma sistemática, de maneira que os profissionais da lei possam encontrar seu caminho nele. A escolha política nunca se acha entre uma série de ordens sociais abstratas, logicamente coerentes, como a teoria econômica tende a apresentar, tais como a livre-concorrência, o comunismo etc.

A vida social resulta do desenvolvimento histórico, e é tudo menos um sistema lógico. A cada instante, nós nos deparamos com a escolha de conservar a ordem social como é ou de mudá-la. Ela pode ser modificada em uma série de diferentes direções, por diferentes maneiras e, sobretudo, em diferentes graus. Esse fato é que torna a tecnologia da Economia tão incrivelmente complexa. A teoria de formação dos preços (incluída a distribuição), que deveria nos habilitar a cartografar o campo dos interesses, ainda não é suficientemente flexível em suas bases institucionais para permitir um raio com a amplitude necessária de variações. Há muito que fazer nessa direção pela pesquisa futura.

Em suma: os economistas pisam terreno seguro enquanto des-

179 Os advogados também sabem que ninguém é mais legalista que aqueles que não são advogados. Um exemplo é fornecido pela idéia essencialmente não formalista da boa-fé. Seu emprego extensivo na vida comercial é de origem relativamente recente. Ela originariamente ainda é uma doutrina de advogado, embora se pudesse esperar que fosse particularmente atraente para o homem comum que desanca o formalismo e possui o sentido da equidade. Isso, porém, é devido a um conceito errado acerca do homem comum. Mais que o perito, este tende a pensar em formas legalistas e convenções estereotipadas.

crevem fatos reais e suas relações causais. E enquanto examinam os efeitos de certas “intervenções” nitidamente definidas, sob condições específicas. Para que a Economia se transforme em técnica prática ou tecnologia, precisaríamos analisar detalhadamente o campo dos interesses econômicos. O principal obstáculo a essa análise reside no fato de o ambiente institucional não ser determinado, mas mutável em várias direções e graus. Além disso, devemos conhecer a distribuição de poder entre os grupos sociais, a fim de estimar quais alterações institucionais são exequíveis.

A tecnologia da Economia deveria refletir possíveis estratégias em um “jogo de guerra”. Teria importância prática se aclarasse o possível curso de desenvolvimentos futuros e tendências prováveis. Poderia ser aplicada também para esclarecer a relação entre vários programas e os interesses dos grupos que os patrocinam.

Desse modo, seria possível notar que certas políticas são mal-concebidas ou destinadas ao fracasso desde o início. Nesse sentido, as intenções políticas poderiam ser esclarecidas e orientadas. Um estudo tal das políticas de Economia poderia ter a pretensão de ser objetivo, justamente porque não faz recomendações, salvo as que seguiram algum interesse especificado, claramente expresso. Pelo mesmo motivo, não poderia, de forma alguma, produzir conclusões válidas no sentido de postulados de uma conduta economicamente correta como tal, exceto possivelmente na esfera restrita em que se pode demonstrar que os interesses são idênticos.

Semelhante tecnologia econômica insere-se na melhor tradição da Economia Política, que sempre objetivou a política social. Mas deveria tornar-se mais relativista, ou seja, deveria relacionar-se com *premissas de valor explícitas e concretas*. Se essa ciência da Economia Política, após ter-se tornado condicional e relativista, precisa ter qualquer significação prática, as premissas de valor escolhidas devem expressar os interesses de todos os grupos sociais poderosos. Isso requer uma análise do campo dos interesses sociais. O problema crucial, entretanto, está em descobrir esses interesses, levando-se em conta, ao mesmo tempo, todas as modificações institucionais que forem exequíveis sob pressão política.

Não fosse por dificuldades ainda maiores, se poderia esperar que a tecnologia da Economia progredisse de maneira satisfatória. Até o momento, contudo, temos evitado a dificuldade mais fundamental. Infelizmente — ou talvez felizmente — as ações humanas não são motivadas exclusivamente por interesses econômicos. O conceito em si, ainda que popular entre economistas, apresenta certas dificuldades quando é submetido a uma inspeção mais acurada. O “interesse econômico” presumivelmente significa o desejo de rendas mais elevadas e de preços mais baixos e, além disso, talvez estabilidade de proventos

de emprego, tempo razoável para o lazer e um ambiente conducente ao seu uso satisfatório, boas condições de trabalho etc. Mas, mesmo com todas essas ressalvas, as aspirações políticas não podem ser identificadas com esses interesses. O povo também se interessa por objetivos sociais. Acredita em ideais aos quais deseja que sua sociedade se amolde.

Os cidadãos não se envolvem em guerras meramente para defender seus interesses econômicos, por mais que superestimem sua importância. Por outro lado, seria um equívoco achar que a luta por salários mais elevados ou mesmo pela segurança e outras vantagens materiais é a força motriz do movimento da classe operária. Devemos recordar suas origens na Revolução Industrial. Inicialmente uma classe nova e em crescimento, viu-se concentrada em áreas industriais urbanas. Foi-lhe então impingido um estilo de vida padronizado. Essa classe tornou-se ciente de certos conflitos de desigualdades que haviam sido previamente, na tradição patriarcal, aceitas como "naturais". A idade do Iluminismo e a Revolução Francesa disseminaram novas idéias de direito e de justiça. Tendo emergido de um sentimento de inferioridade e desajustamento, afloraram a necessidade revolucionária de igualdade e uma consciência de solidariedade de classe. Ambas encontraram um poderoso eco na democracia política, à medida que esta se desenvolveu. Reivindicações por salários mais elevados, menos horas de trabalho etc., são naturalmente importantes como tais, mas também expressam um desejo mais geral de poder. Constituem um apelo de justiça por parte de uma classe oprimida. O sentimento de ser oprimido é o fator relevante. Ainda se houvesse pouca esperança de salários mais elevados, a luta prosseguiria. Os trabalhadores continuariam a reivindicar mais poder e voz ativa na administração, mesmo se soubessem que isso não aumentaria a produtividade ou os salários. Em última análise, eles buscam algo mais que dinheiro. O que conta, igualmente, é o orgulho de seu trabalho, o amor-próprio e sua dignidade como seres humanos. É provável que nenhuma greve expressiva possa ser explicada, do ponto de vista psicológico, como sendo simplesmente uma greve por melhores salários.

Enquanto esse processo sociológico transcorre, padrões morais diferentes são desenvolvidos por grupos diferentes. Aos olhos de um trabalhador que tenha consciência de classe, os que não se filiam a sindicatos são traidores. Essa condenação moral não resulta apenas de considerações de conveniência na luta por salários. Por outro lado, aos olhos de um *petit-bourgeois* típico, um fura-greves é quase um herói, um campeão da liberdade e da santidade da livre-concorrência.

Esse fato é de suma importância para nosso problema. Uma tecnologia da Economia não deveria ser assentada sobre interesses econômicos, mas sobre atitudes sociais. "Atitude" significa a disposição emotiva de um indivíduo ou grupo para reagir de certas maneiras a situações reais ou potenciais.

O que foi ilustrado acima não fez mais que assinalar algumas fontes emocionais de atitudes sociais e algumas de suas manifestações externas. Faz-se necessário frisar que geralmente é falso representar atitudes políticas como interesses. Os interesses estão sempre mesclados com sentimentos morais. Estes últimos às vezes podem reforçar uma atitude baseada sobretudo no interesse, controlando assim os componentes emotivos da atitude. Em outras ocasiões, a força emocional mobiliza-se na direção oposta e contrária aos interesses. Felizmente, existe muita gente cuja atitude não é idêntica a seus interesses.

Existem também outros empecilhos para a determinação acurada de atitudes. Em primeiro lugar, não podemos acreditar sempre no que nos dizem. Quando somos chamados a prestar contas de nossas convicções políticas, estamos sujeitos a proferir frases inconsistentes, estereotipadas e convencionais, que podem ter pouca relação com nosso comportamento real. Por isso, os sociólogos americanos descobriram que as declarações das pessoas quanto a suas opiniões sobre o problema do negro têm pouco a ver com seu comportamento cotidiano; ou, para fazer uma ilustração mais familiar aos economistas: um fenômeno bem conhecido é aquele do homem de negócios que está "organizando" e monopolizando seus mercados. Em geral, está persuadido de que seus princípios comerciais são sadios, que não só lhe aumentam a renda mas também "adaptam" o consumo à produção e vice-versa. Acredita firmemente que preenche uma função social importante. Entretanto, quando forem discutidas questões mais gerais, não imediatamente relacionadas com suas próprias atividades, esse mesmo indivíduo expressará opiniões que parecem provir diretamente dos fisiocratas e de Adam Smith. Tais convicções são igualmente sustentadas com boa-fé. Ele defenderá a livre-concorrência, a liberdade de atividades comerciais e a liberdade em geral como um princípio de política econômica e como um direito moral. Suas profissões de fé não têm associação com sua conduta. Na prática, o mesmo homem poderia propagar intervenções e regulamentações políticas em larga escala. Suas opiniões confessas são "defasagens culturais", rudimentos de convenções captados de doutrinas econômicas mortas. Muitas vezes, são também *slogans* de classe, emblemas da filiação associativa de certos grupos na sociedade. Os retratos acima devem bastar, mas isso também é verdadeiro para outras classes. Os proprietários de terra, exatamente como os trabalhadores, têm seus *slogans* prediletos.

Tais frases, que naturalmente entram nos programas políticos, não podem ser usadas diretamente por uma tecnologia econômica; em parte porque são um tanto vagas, em parte porque não têm sentido, ou pelo menos nenhuma significação que não seja ambígua, para com as atitudes reais de indivíduos que se deparam com decisões políticas concretas. Todavia, para nosso propósito é essencial conhecer exatamente essas atitudes, à medida que determinam o comportamento real

em situações concretas. Por certo que não podemos deduzir tais razões diretamente de profissões de fé gerais.

Isso não significa que as profissões de fé que *não tenham relações claramente definidas* com atitudes reais em decisões concretas *não tenham absolutamente* influência sobre as últimas. Acontece, ainda que talvez com pouca freqüência, de serem ideais predominantes aos quais o povo deixa de se amoldar. Justamente por causa de seu caráter vago e poder emotivo, elas também constituem um meio especialmente apropriado de sugestão política. Contudo, a conexão entre manifestação e ação é até certo ponto complicada, e em cada caso seria necessário proceder a investigações psicológicas pormenorizadas. Há também outros motivos competidores muito mais fortes para as ações resultantes. Nenhum elo direto pode ser deduzido entre o modo mediante o qual o povo pensa e fala e suas atitudes.

Se nos restringimos à situação *real*, podemos, de maneira compreensível, deduzir atitudes de observações do comportamento real. Porém, como a tecnologia da Economia com uma pretensão a produzir resultados significativos deve incluir a análise de *situações potenciais*, a determinação dos interesses relevantes suscita problemas bastante complexos de Psicologia Social.

Mesmo que lográssemos ultrapassar a verborragia para chegar até as reações prováveis das pessoas diante de situações políticas concretas, ainda assim, isso não definiria o campo pertinente de atitudes, porque essas reações são em grande parte baseadas sobre noções errôneas de fenômenos sociais e suas relações. Uma tecnologia da Economia não deveria aceitar atitudes que se apóiam em concepções erradas do mundo real. O ideal seria que ela tivesse de construir sobre atitudes que teriam os indivíduos com falsas opiniões, dadas as suas disposições emocionais gerais, se eles conhecessem todos os fatos; ou, para tornar a condição mais razoável, se soubessem tudo o que é de fato sabido pelos peritos contemporâneos. Assim, nos vemos perante a tarefa de deduzir de atitudes reais observadas aquelas atitudes potenciais que vários grupos assumiriam em situações potenciais, na hipótese realista de que desfrutavam de uma compreensão mais clara dos fenômenos econômicos.

Todavia, isso não pode se realizar por meio de um processo lógico. Teríamos de supor a existência de uma conexão lógica entre as estimativas de um indivíduo em diferentes situações, ou seja, a possibilidade, dada a sua convicção política que se baseia em certas idéias sobre os fatos, de deduzir diretamente a convicção que resultaria de outras idéias sobre os fatos. Mas essas conclusões requerem muitas providências intermediárias, sendo que algumas de caráter psicológico. Mais uma vez, nós nos defrontamos com um problema de *Psicologia Social* e não simplesmente de lógica.

Uma passagem de Max Weber, em que procura definir os limites

do raciocínio científico em questões de política econômica, pode servir para ilustrar esse ponto.

“A única questão é saber em que sentido uma discussão científica a respeito de ‘deve’ é possível. Primeiramente, posso responder a alguém que faz um julgamento particular de valor: o senhor está errado a propósito do que realmente deseja. Se tomo seu julgamento de valor e o analiso de maneira lógica, se lhe demonstro os axiomas definitivos sobre os quais ele se apóia, poderíamos descobrir que eles implicam certos julgamentos de valor definitivos possíveis que poderiam ser incompatíveis um com o outro ou com seu juízo explícito. O senhor precisaria chegar a um acordo ou poderia ter de escolher um e sacrificar outros; de qualquer modo, o senhor deve escolher. Fazer essa observação não é uma tarefa empírica, mas sim, lógica.”¹⁸⁰

Isso implicaria admitir que é possível chegar, por meio da análise de determinado julgamento de valor, a axiomas definitivos, os quais, naturalmente, não se pretendem valores objetivos; são axiomáticos somente para a pessoa que aceita o julgamento de valor explícito do qual partiu a análise. A “escolha” feita pelo indivíduo então seria meramente uma aplicação particular do axioma de valor assim deduzido. Os conflitos que Weber tem em mente são conflitos lógicos. Em sua opinião, existe uma conexão lógica entre julgamentos de valor, no sentido de serem passíveis de crítica pela aplicação do critério de compatibilidade. O resultado aparente disso seria que poderíamos deduzir de juízos políticos baseados em concepções existentes mais inadequadas da realidade aqueles juízos que seriam ou deveriam racionalmente ser elaborados sobre concepções mais completas e corretas da realidade. Seria suficiente presumir como conhecidos os juízos de valor e as concepções da realidade só em uma situação.

Nesse ponto, porém, Weber não é inteiramente claro. Também se poderia interpretar o trecho citado como uma refutação de tal método. Ele implica a existência de uma incompatibilidade lógica entre os julgamentos de valor definidos que são alcançados por inferência, ou entre alguns dos últimos e os julgamentos de valor explícitos. Nesse caso, a “escolha” constituiria uma estimativa nova e independente.

A despeito do que Weber quisesse dizer, uma coisa é certa: não existe, na realidade, conexão lógica entre os juízos de valor feitos pelos indivíduos; não existe hierarquia lógica dominada por axiomas definitivos. A hierarquia lógica existente é resultado da racionalização, e a racionalização por si só não determina comportamento ou atitudes humanas. O desejo de pensar em juízos morais como se fossem logicamente

180 Weber, Max. *Verhandlungen des Vereins für Sozialpolitik in Wien*. 1909. p. 582; reeditado em *Gesammelte Aufsätze zur Soziologie und Sozialpolitik*. Tübingen, 1927. p. 416.

coerentes é um legado da época dos sistemas metafísicos. A hipótese de ordem lógica era condição imprescindível para a tentativa do tratamento científico da moralidade. Sem levar em conta a questão de saber se deveria haver uma ordem lógica de julgamentos de valor, não podemos, para o nosso propósito, presumir uma delas. De outra maneira, a tecnologia da Economia poderia incorrer novamente no debate tradicional acerca de princípios primeiros. Ela deveria ater-se a grupos de atitudes empiricamente observáveis, inclusive atitudes potenciais que se tornariam reais em certas condições especificadas cuidadosamente.

Tal crítica a Weber não significa que não há nenhuma relação entre as atitudes de um grupo em diferentes situações. Desse modo, em princípio, seria impossível cartografar as atitudes pertinentes e uma tecnologia da Economia seria uma tentativa despida de sentido. Tais relações claramente existem, contudo, são psicológicas e não lógicas. No caso de um único indivíduo, a conexão entre diferentes atitudes em diferentes situações é designada "personalidade" ou "caráter". Nosso problema, portanto, integra a psicologia do caráter e, como nossa preocupação são os grupos sociais, trata-se de um problema da psicologia social do caráter de grupos. A tecnologia da Economia é uma ramificação da Sociologia moderna, orientada psicologicamente.

É duvidoso que a Sociologia esteja apta a nos fornecer, dentro de um futuro previsível, um alicerce firme para a tecnologia da Economia. Por muito tempo ainda, teremos de nos satisfazer com generalizações de certo modo vagas. Todavia, é interessante que essas generalizações venham sendo experimentadas, ainda que restritas de várias formas. Com isso, as investigações, digamos, sobre o caráter da psicologia da classe operária ou dos agricultores, em um país, por mais experimentais que fossem, propiciariam uma base para o tratamento empírico de problemas políticos em termos de estimativas reais desses importantes grupos sociais. Duas exigências teriam de garantir que a tecnologia da Economia não fosse desembocar na Metafísica tradicional; a primeira é que deveria formular sempre suas premissas de valor explicitamente, em termos concretos, e relacioná-las com as estimativas reais de grupos sociais: a segunda é que, ao formular as atitudes pertinentes, os problemas já mencionados da Psicologia Social não deveriam ser olvidados. Se os resultados têm probabilidade de ser vagos e insatisfatórios por algum tempo, deveríamos ter sempre em mente o apelo de Sidgwick para tornar os nossos conceitos e hipóteses tão precisos quanto possível, mesmo que isso privasse nossas conclusões da precisão. É muito fácil conseguir resultados claros e exatos enquanto a maneira como são alcançados for turvada.

Até aqui, presumimos que as atitudes pertinentes são determinadas e fixas, de modo a podermos empregá-las como ponto de partida

para nossa tecnologia da Economia, quando quer que as consigamos descobrir. A dificuldade final é que essas atitudes, em si, são suscetíveis a alteração.

Antigamente, essa dificuldade tinha pouca importância. Uma vez formadas, as atitudes só se modificavam gradativamente. Os políticos ainda não haviam descoberto que as políticas de longo prazo podem visar não só a fazer uso das atitudes existentes mas também a criar novas. Além disso, as experiências da guerra estimularam muito a expansão da propaganda.

Podem-se criar as atitudes conscientemente de duas formas, de acordo com a geração a ser influenciada. No final das contas, a propaganda mais eficiente deve dirigir-se à jovem geração. Os modernos psicólogos infantis tendem a acreditar que, com métodos apropriados, as atitudes de uma criança diante da vida podem ser moldadas dentro de limites bastante amplos para qualquer fim praticamente aplicável. Também afirmam que a educação neutra é uma contradição em termos. Cada geração cria consciente ou inconscientemente a concepção de vida da geração seguinte. A velha geração pode ser tão inábil que o resultado de sua educação, por meio de sugestão negativa, ressentimento etc., seja bastante divergente de suas intenções.

Como era esperado, as ditaduras da Rússia e da Itália foram as primeiras a assimilar a lição da doutrinação consciente. Nesses dois países, a doutrinação política calculada talvez seja a parte mais interessante das experiências sociais do comunismo e do fascismo. Seu sucesso ou fracasso pode ter conseqüências mais abrangentes do que muita gente estaria agora disposta a aceitar. Depois da Rússia e da Itália, são os Estados Unidos que colocam em prática mais conscientemente a doutrinação política. Pode parecer estranho, já que os Estados Unidos são, em certo sentido, a nação mais individualista do mundo. Mas tiveram de absorver e assimilar povos de muitos países diferentes. Como conseqüência, dificilmente existirá outra nação no mundo — com exceção da Rússia e da Itália — onde, a despeito das grandes diferenças de legado cultural e de vastas distâncias geográficas e abismos sociais, o jovem cresça com atitudes e convicções mais uniformes e padronizadas.

Ao mesmo tempo, a opinião adulta também é trabalhada. O desenvolvimento das técnicas de anunciar e a necessidade de manter o moral do país na guerra conduziram ao aprimoramento da propaganda. Todo canal de comunicação pode ser utilizado, aberta ou secretamente, para exercer influência política. A propaganda mais eficiente estimula primeiro as emoções e depois se vale da receptividade assim criada para manipular atitudes por sugestão.

Com toda probabilidade, isso terá importância cada vez maior no futuro e enfraquecerá a base da tecnologia da Economia, tornando mais difícil determinar as atitudes pertinentes. Como ciência, a Eco-

nomia não está preocupada com o problema político da modelagem de atitudes. Ela não pode se pronunciar a respeito de questões de valor. A tecnologia da Economia deve tomar certas atitudes como dadas e não pode estabelecer o que elas deveriam ser. Mas pode colaborar para manter a luta política num plano mais honesto. À medida que o público lhe dedica alguma atenção, ela pode evitar que suas atitudes se baseiem em conceitos falsos acerca dos fatos e, sobretudo, acerca das relações entre grupos econômicos. Uma situação, na qual esse tipo de saneamento intelectual seria ainda mais importante do que atualmente, poderia emergir se o Estado ou grupos poderosos que detêm o controle de suficientes recursos materiais e técnicas necessárias desejassem utilizar a máquina da propaganda para perverter a opinião pública. As experiências da guerra de propaganda e das eleições modernas sugerem que isso não seria impossível. À luz dessas tentativas, as políticas de interesses abertos de classes, tão vilipendiadas em condições mais serenas, pareceriam um método mais honesto.

As Ciências Sociais, em tais condições, seriam submetidas a um teste crítico. A propaganda que pretende não só modificar as atitudes emocionais dos cidadãos mas também distorcer sua concepção de realidade — e essa é a essência da propaganda moderna —, deve entrar em conflito com o *ethos* científico, qualquer que seja o partido político de onde surjam essas tentativas. A resistência mais efetiva seria a instrução e a educação nas Ciências Sociais, com acentuada orientação prática. Em tais condições, se não antes, seria demonstrado como é perigoso não usar de clareza no que tange ao caráter e aos fundamentos do conhecimento social. Na sociedade existem forças que operam contra o desejo de clareza do cientista. E elas podem considerar os assim chamados conceitos e princípios fundamentais sendo instrumentos úteis para seus propósitos. Então, para aqueles que são a favor da lucidez e da honestidade, se tornará ainda mais urgente despojar essas especulações de suas pretensões científicas.

Só se forem modestos em suas afirmativas e renunciarem a todas as pretensões de postular leis e normas universais, os economistas poderão promover de maneira efetiva seus objetivos práticos, isto é, manter racionais os argumentos políticos, o que equivale a baseá-los em um conhecimento dos fatos tão completo e correto quanto possível.

Porém não será, por si só, um princípio normativo a proposição de que a política deveria ser racional nesse sentido e de que os economistas deveriam apoiar esse esforço? E não é arbitrário justamente por isso? Por que não sacrificar a “verdade” em prol de valores mais elevados?

A resposta a essa pergunta é que a possibilidade de esforços científicos depende da hipótese tácita de que o argumento racional é conveniente.

APÊNDICE

Controvérsias Recentes

Paul Streeten

Do mesmo modo como Kepler inspirou-se na doutrina da harmonia das esferas para descobrir as leis que governam as órbitas dos planetas, para formularem leis econômicas os primeiros economistas encontraram inspiração na doutrina de que existe uma harmonia de interesses na sociedade. Essa doutrina impregna o desenvolvimento da teoria econômica e a estrutura de sua linguagem e de seu pensamento.

Em sua análise crítica do elemento político no desenvolvimento da teoria econômica, o dr. Myrdal identifica a influência dessa doutrina a partir dos filósofos da lei natural através dos utilitaristas e dos economistas clássicos, até os trabalhos neoclássicos de Lindahl, Von Wieser, Fisher e Pigou. Ele demonstra que a doutrina não raro é implícita e dificilmente consciente para seus expositores, que contém ressalvas em reação a críticas, mas que, apesar disso, o elemento comum nas diferentes versões é claramente passível de reconhecimento.¹⁸¹

181 Naturalmente, os economistas clássicos e os utilitaristas não eram teóricos grosseiros da harmonia. Os profs. Viner e Robbins recentemente salientaram esse ponto mais uma vez. Bentham “prescreveu limites para o campo da intervenção governamental em assuntos econômicos, porém esses limites não eram [...] muito restritos, e de qualquer modo não eram tão restritos para dar aplicação à doutrina da harmonia natural de interesses, *no sentido de uma harmonia pré-ordenada ou intrínseca à natureza do homem que vive em uma sociedade não regulada pelo governo*”. (Viner, J. “Bentham and J. S. Mill.” In: *American Economic Review*. Março de 1949. p. 369. Os grifos são meus.) Bentham, contudo, acreditou na harmonia em um sentido diferente. Segundo ele, os interesses privados e regionais não são interesses “reais”, mas o resultado do discernimento imperfeito. Se todos tivessem pleno conhecimento de seus verdadeiros interesses, nenhum conflito ocorreria. Bentham deve formular essa hipótese a fim de definir de maneira objetiva o “interesse público” que o reformador ou o legislador deverão favorecer. Senão, não seria conveniente maximizar a soma de felicidade. Aqui, Bentham parece ter sido incongruente. Igualmente, sustenta que a maximização da felicidade individual importa em conflito e que é conveniente para cada um — sendo esta a tarefa dos legisladores sobretudo — maximizar a soma social de felicidade.

As controvérsias recentes a respeito da Economia do bem-estar foram conduzidas sem muita consideração para com seus antecedentes históricos. Em tais controvérsias, as intenções e os argumentos constituem, em essência, repetições de polêmicas clássicas e neoclássicas. Aquelas que estão na tradição clássica, ao menos desde J. S. Mill, procuram definir uma esfera na qual a harmonia de interesses prevalece; os críticos rejeitam essas tentativas, embora muitas vezes sejam flagrados aceitando-as parcialmente, de modo implícito.

Em geral, as discussões recentes têm tomado como ponto de partida a obra *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science* (1ª ed., 1932), de autoria do prof. Lionel Robbins. Ocorre que os principais argumentos do prof. Robbins, para os quais não reivindica originalidade,¹⁸² são velhos. O prof. Robbins argumentou: a) que as comparações interpessoais de utilidade ou satisfação são julgamentos de valor e, portanto, não-científicos; b) que [em parte], pelo fato de essas comparações interpessoais serem julgamentos de valor, o que jaz sob o nome de Economia do bem-estar é um “estudo normativo”, com “proposições abrangendo a palavra ‘devia’ [as quais] são qualitativamente diferentes das proposições abrangendo a palavra ‘é’”.¹⁸³ E c) que a Economia do bem-estar, conseqüentemente, não é o estudo apropriado a economistas *qua* economistas.

Entre outros, Jevons, Böhm-Bawerk, Walras, Fisher, Pareto e Davenport ofereceram, conforme demonstra o dr. Myrdal, argumentos semelhantes. A proposição a é uma parte importante (mas talvez não essencial) da crítica ao valor social do dr. Myrdal. Foi de novo rejeitada, bem recentemente, por I. M. D. Little.¹⁸⁴ Mas, embora se possa razoavelmente negar que as comparações interpessoais de satisfação, felicidade ou bem-estar constituam julgamentos de valor, claro está que, ainda que elas pudessem ser feitas descritivamente, não poderiam oferecer *per se* uma base “científica” para políticas sociais.

A proposição c foi rejeitada por aqueles que se negam a abandonar a noção de Economia do bem-estar como uma adequada investigação para economistas. Com freqüência, também, é violada pelos próprios proponentes de uma “ciência” econômica “neutra”. Uma escola dos rea-

182 Robbins. *Essay*. p. 151, nota de rodapé. Ele cita Cantillon e Ricardo, no sentido de que os economistas, assim como os cientistas, não podem dar conselhos sobre o que as pessoas deveriam fazer.

183 Robbins. *Essay*. p. 149 e capítulo VI. Afirmar que a Economia do bem-estar é um estudo “normativo” é, em certos contextos, o mesmo que dizer que as recomendações abrangem desacordo e conflito, ou seja, é negar a harmonia. Por exemplo, *op. cit.*, pp. 139-40.

184 LITTLE, I. M. D. *A Critique of Welfare Economics*. cap. IV, p. 57. Em sua opinião de que as comparações interpessoais de felicidade são julgamentos de fatos, ele teve importante apoio do prof. D. H. Robertson; este, porém, prefere antes comparar a Economia de bem-estar do que a felicidade. Cf. “A Revolutionist Handbook”. In: *The Quarterly Journal of Economics*. Fevereiro de 1950, p. 6; e “Utility and All That”. *Manchester School*. Maio de 1951.

bilitadores da Economia do bem-estar aceitou e a outra escola rejeitou a proposição *b*.

As tentativas recentes de conciliar escrúpulos quanto a comparações interpessoais com a ressurreição da Economia do bem-estar são reminiscentes e, em certas instâncias, uma repetição das controvérsias mais antigas, discutidas pelo dr. Myrdal. Nas décadas de trinta e quarenta, exatamente como nas discussões do século passado, uma escola de reabilitadores procurou separar a produção (inclusive a troca) da distribuição e, assim, a “eficiência” da “eqüidade” ou da “justiça”, e apresentar pronunciamentos não-controversos (sujeitos à harmonia de interesses) sobre a eficiência (na esfera da produção). Os críticos mais uma vez enfatizaram que “eficiência” e “justiça” não podem ser conceitualmente separadas e que os conflitos de interesses não podem ser evitados por tais meios.

Tentou-se uma reabilitação da Economia do bem-estar ao longo de duas ordens de idéias principais. Hotelling, Kaldor, Hicks¹⁸⁵ e, com certas reservas importantes, Scitovsky, assentando-se sobre os alicerces de Pareto, foram responsáveis por uma tentativa que chegou a ser conhecida, especialmente entre seus críticos, como a “Nova Economia do Bem-Estar” ou o “Princípio da Compensação”. Eles aceitam a proposição *a*, porém rejeitam as proposições *b*¹⁸⁶ e *c*. Bergson, Samuelson, Tintner e outros desenvolveram um método alternativo conhecido como a “Fundação Social do Bem-Estar”. Aceitaram igualmente a proposição *a* mas, diferentemente dos novos economistas do bem-estar, também acolheram a proposição *b*, isto é, afirmaram que a Economia do bem-estar é um estudo normativo, no mesmo sentido em que as premissas éticas são essenciais (embora não no sentido de que possam ser “descobertas” pela ciência econômica). Naturalmente, rejeitam a proposição *c* e acreditam que a Economia do bem-estar poderia e deveria ser cientificamente estudada pelos economistas.

O princípio da compensação

Os “novos” economistas do bem-estar, exatamente como os clássicos, distinguem a distribuição e a produção, e acreditam que seja possível fazer recomendações sobre esta última, sem se comprometer em julgamentos sobre a primeira. De novo, o objetivo da distinção é realizar a harmonia (“acordo científico”, como às vezes é denominada), ao menos no que se refere a alguns tipos de políticas.

185 KALDOR N. “Welfare Propositions and Interpersonal Comparison of Utility”. In: *Economic Journal*. Setembro de 1938. pp. 549-52. HICKS J. R. “The Foundations of Welfare Economics”. In: *Economic Journal*. Dezembro de 1939. pp. 696-712; SCITOVSKY, T. “A Note on Welfare Propositions in Economics”. In: *Review of Economic Studies*. v. IX, 1941.

186 Ver, por exemplo, HICKS, J. R. “Demand”. In: *Chamber's Encyclopaedia*: “É possível construir uma teoria da Economia do bem-estar que não presuma mais que a compatibilidade de escalas de preferência”.

Esses “novos” economistas do bem-estar propõem que deveríamos falar de um “melhoramento da eficiência” ou de um “aumento da renda real”, conquanto alguns possam ser prejudicados, se *fosse possível* compensar aqueles que são prejudicados com os ganhos dos que são beneficiados, e ainda colocar alguns em situação melhor.

Mas, pensando bem, é óbvio que aquilo que se pretende um critério para uma melhoria econômica não é nem uma condição necessária e tampouco suficiente. São possíveis os melhoramentos nos quais o teste proposto não dá resultado, e não é verdade que, quando quer que a condição seja preenchida, a situação realmente fique melhor. O critério falha como uma orientação para a política, porque enuncia ao igualmente muito pouco e demasiado. Muito pouco porque precisamos de critérios adicionais para escolher entre as diferentes distribuições da renda, e demasiado porque nem todas as políticas que obedecem à regra constituem melhoramentos.

A exemplo de alguns dos primeiros socialistas e outros críticos da teoria clássica, os críticos do princípio da compensação (Samuelson, Reder, Baumol, Little¹⁸⁷ e outros) frisaram que a distribuição não pode ser ignorada quando a eficiência está em discussão.

Os três argumentos alternativos seguintes foram apresentados para defender o princípio da compensação contra a crítica de que a compensação que *poderia* ser paga não determina o bem-estar que *existe*: a) é verdadeiro que, em casos específicos, o resultado de seguir o princípio poderia ser um estado pior, mas se o princípio fosse aceito como guia geral, consistentemente e por um período longo o bastante, todo o mundo teria maior probabilidade de ganhar e dificilmente alguém perderia; b) é verdadeiro que a supercompensação não assegura uma melhoria real; portanto, compensem-se de fato todos os perdedores o tempo todo; c) o princípio não se pretende um imperativo categórico; que os políticos, os governos, os reformadores, o homem comum ou mesmo o economista (mas não em sua qualidade de cientista econômico) decidam como corrigir a distribuição falha.

O princípio coloca em destaque o *aspecto* econômico de modificações nas quais outros aspectos desempenham papéis relevantes. Para muitos fins, basta a capacidade de dizer o que *poderia* ser feito, não sendo nem necessário nem conveniente dizer o que *deveria* ser feito.

O argumento a longo prazo

Naturalmente, as defesas *a* e *c* pertencem a antiga e respeitável

187 SAMUELSON, P. A. “Welfare Economics and International Trade”. In: *American Economic Review*. 1938, pp. 261-6; *The Foundations of Economic Analysis*. 1947, p. 249-52; REDER, M. W. *Studies in the Theory of Welfare Economics*. 1947. pp. 94-100; BAUMOL, W. J. “Communitary Indifference”. In: *Review of Economic Studies*. 1946-7. v. XIX (1), pp. 44-9; LITTLE, I. M. D. *A Critique of Welfare Economics*. 1950. cap. IV.

linhagem. Argumentos do tipo *a* têm sido freqüentemente empregados por livres-cambistas. Eles admitem que há casos em que a análise teórica poderia mostrar que o comércio livre não traz os melhores resultados; mas no conjunto, se for aceito como um princípio geral, os resultados se revelarão melhores do que se seguirmos qualquer caminho. Edgeworth recorreu ao mesmo tipo de argumento em favor do princípio da maior felicidade.

“Além disso, cada parte interessada poderia raciocinar que, a longo prazo em vários casos, a máxima soma total de utilidade corresponde ao máximo de utilidade individual. Ela não pode esperar, a longo prazo, conseguir a parcela maior do bem-estar total. Mas de todos os princípios de distribuição que lhe possibilitariam ora uma maior, ora uma menor proporção da soma total de utilidade obtível em cada ocasião, o princípio de que a utilidade coletiva deveria ser em cada ocasião um máximo é mais verossímil para lhe proporcionar a maior utilidade individualmente, a longo prazo.”¹⁸⁸

Seguindo a tradição clássica, o prof. Hicks argumentou que

“haveria grande probabilidade de que quase todos [habitantes] estariam em melhor situação depois de transcorrido um período de tempo suficiente” se “as atividades econômicas de uma comunidade fossem organizadas segundo o princípio de não fazer modificações na organização da produção que não fossem melhoramentos nesse sentido [isto é, de supercompensação potencial], e fazer todas as alterações que constituíssem melhoramentos [...]”¹⁸⁹

Contra essa espécie de argumento, Little notou que não há motivo para acreditar que os efeitos da distribuição sejam fortuitos. Se não o são, não temos direito de presumir que cada um estará melhor após um período suficiente de tempo. Em segundo lugar, semelhante defesa do princípio de concorrência vincula as comparações interpessoais com o critério que pretende eliminar. Pois, se o prazo for longo, os indivíduos na comunidade terão mudado, e precisaríamos comparar o bem-estar de indivíduos de diferentes gerações. Ainda que consideremos a mesma geração, as comparações interpessoais para o mesmo indivíduo originam as mesmas dificuldades que as comparações interpessoais. Além disso, dizer que a maioria das pessoas teria ganhado depois de um período e que as perdas daqueles que não tinham ganhado seriam

188 EDGEWORTH, F. Y. *Papers Relating to Political Economy*. v. II, pp. 102-3.

189 HICKS, J. R. “The Rehabilitation of Consumer’s Surplus”. In: *Review of Economic Studies*. 1940-1. v. VIII, p. 111.

desprezíveis abarca, igualmente, comparações interpessoais de utilidade e um julgamento de valor.

A compensação real

A crítica à defesa *a* sugere a defesa *b*. Modificações nas quais algumas pessoas ganham e nenhuma perde devem ser, por certo, melhoramentos em algumas premissas de valor largamente aceitas. Assim, compensem-se sempre.

Não obstante sua plausibilidade, tal defesa não é válida. Primeiro, a compensação real é inviável. Não sabemos o bastante acerca das preferências individuais. E mesmo que soubéssemos tudo, isso seria administrativamente impossível. Não só seria custoso como também ocasionaria outras alterações, em virtude das quais os perdedores novamente teriam de ser compensados etc. Contudo, mesmo que pudéssemos desprezar essas objeções, existem dificuldades mais profundas em aplicar a regra da compensação *real*. Seu emprego equivaleria a trair um preconceito conservador, pois a base da comparação é o *status quo*. Uma política baseada em semelhante regra poderia englobar modificações que evitariam outras alterações que teriam sido mais convenientes.

A defesa institucional

Pode-se defender o princípio da compensação sob outros fundamentos do que: *a*) a confiança na provável compensação *real*, a longo prazo, de todos os perdedores se todos os “melhoramentos” permitindo compensações *hipotéticas* forem executados; ou *b*) a necessidade de uma compensação *real* para todos os perdedores em cada ocasião. Poderia se argumentar que, sempre que os economistas recomendam modificações que possibilitem a compensação, é da alçada de outros decidir quais correções distributivas são indicadas. (“Outros” não exclui os próprios economistas em alguma função distinta daquela de economistas.)

Tal divisão do trabalho pode tomar qualquer uma das duas formas seguintes. Poderíamos afirmar que as recomendações dos economistas conservam-se sem ressalvas se pudéssemos nos certificar de que os interessados na correção da distribuição têm o desejo e o poder de agir apropriadamente. A isso se poderia chamar de defesa institucional. Ou poderíamos dizer que as recomendações dos economistas só se ocupam de um aspecto do complexo problema e que a aceitação dessas recomendações depende do julgamento de todos os aspectos relevantes, dando a cada um o seu devido peso. Só depois que os componentes ou aqueles ansiosos por julgar aspectos distributivos e outros valores tiverem feito sua contribuição, as recomendações “econômicas” limitadas podem tornar-se recomendações plenas. Esta poderia ser chamada a defesa sob o “aspecto econômico”.

Ao que parece, os novos economistas do bem-estar tencionaram dizer algo como o que está subentendido em qualquer dessas duas defesas, e alguns de seus críticos, até certo ponto, os interpretaram mal. Eles estavam mais interessados nos aumentos do bem-estar econômico *potenciais* do que nos *reais*, e antes com as recomendações condicionais do que com as categorias.

O prof. Scitovsky atribui a defesa institucional a Kaldor, e ele próprio a subscreve. Os que se apóiam em seu argumento têm liberdade de admitir que “eficiência” e “justiça” não são duas coisas em separado, que a duvidosa analogia do bolo (produção) e suas fatias (distribuição) é desorientadora, e que a “Economia do bem-estar” ou “renda social” abrange ambas. Mas podem, ainda, insistir para que os economistas desprezem um aspecto de um todo indivisível enquanto outra pessoa se encarrega dele.

Todavia, a defesa institucional do princípio da compensação enfrenta suas próprias dificuldades. Em primeiro lugar, delegar poderes a autoridades públicas para convênios justos e eqüitativos, por si só, implica um julgamento de valor: o julgamento de que seu desejo deveria ser atendido. Scitovsky acredita que as economias socialistas, e sobretudo a da atual Grã-Bretanha, são provavelmente casos em que se pode confiar no Parlamento para manter a eqüidade e promover a justiça, corrigindo os males distributivos causados pelo mercado.¹⁹⁰ Há porém muita gente, dentro e fora da Inglaterra, que contestaria isso. Uns acreditam que as correções distributivas são injustas, outros que o Governo não se orienta por considerações de justiça, mas é no mínimo estúpido e, na pior das hipóteses, um instrumento de grupos de pressão egoístas. O economista que é solicitado a substituir por julgamentos acerca da distribuição convenientes julgamentos a respeito de ajustes institucionais convenientes, para pôr em execução a boa distribuição, não se acha em terreno seguro, mais neutro ou mais científico. Até mesmo um governo socialista ideal contrariaria as convicções daqueles cujo ideal não é o princípio socialista de distribuição. A crença de que tais instituições satisfatórias são possíveis é apenas outra versão da doutrina da harmonia de interesses.

O “aspecto econômico”

Tais objeções não se sustentam contra aqueles que afirmam que os testes para modificações na renda social em potencial trazem à tona o aspecto econômico dos complexos problemas que, ademais, encerram inúmeros outros aspectos. Grupos de interesses, irreconciliavelmente

190 "Eu concluiria, por conseguinte, dizendo que enquanto a nova Economia do bem-estar, na argumentação de Kaldor, tem dado ao economista um guia para política em algumas comunidades, esse guia não tem validade universal [...]" SCITOVSKY, T. "The State of Welfare Economics." In: *American Economic Review*. Junho de 1951.

divididos em assuntos de distribuição, poderiam ainda consultar economistas acerca do “aspecto econômico” de seus programas.

Os que abraçam essa opinião poderiam dizer: não é função do economista fazer recomendações, mas sua análise pode ajudar outros a alcançarem suas recomendações. A análise econômica pode colaborar para que indivíduos ou um grupo pensem com clareza sobre os aspectos de uma situação que são pertinentes à sua escolha. Ainda que os economistas não possam precisar qual é a melhor entre duas situações, podem lançar luz sobre certos aspectos e, assim, auxiliar outros na tomada de sua decisão. Evidentemente, as potencialidades são pertinentes.¹⁹¹

Porém, a objeção a essa linha de argumento consiste em que os julgamentos quanto ao aspecto da renda real potencial e os julgamentos quanto ao aspecto da distribuição não podem ser feitos independentemente, mas, sim, são interdependentes. Os julgamentos de valor distributivos dependem do que está disponível para distribuição e as satisfações derivadas de uma acumulação de bens dependem dos desejos gerados por uma distribuição particular.

Além disso, e sendo igualmente letal para qualquer tentativa de separar “aspectos”, os julgamentos sobre a distribuição não são independentes do modo como a situação é atingida. O fato de que no passado as pessoas se deleitaram com certas coisas e acalentaram esperanças e planos quanto a esse deleite, ainda que se possa julgar ser errado, torna a situação diferente de uma situação na qual elas jamais desfrutaram essas coisas. Uma escala de valores para diferentes distribuições, mais ainda que uma escala de preferências para diferentes composições de bens, depende em grande parte do que os *outros* desfrutaram e daquilo que as pessoas chegaram a esperar como sendo aquilo que lhes era devido no *passado*.

A tentativa de isolar aspectos de “utilidade”, “satisfação”, “bem-estar” etc. do ambiente social que os determina (sobretudo distribuição de renda) pode, para alguns fins, mostrar-se heurísticamente útil, mas como um retrato de realidade e base para recomendações, é desorientadora porque ignora a determinação social das necessidades e, conseqüentemente, da renda real.

O fato de reconhecer que necessidades e desejos não são elementos definitivos, independentes, autônomos, mas sim o produto de relações sociais¹⁹², também lança dúvida sobre a crença de que quanto mais os

191 Se esse argumento é válido, apoiaria a reivindicação de superioridade do princípio de compensação sobre a função bem-estar social. Para chegar a uma função bem-estar social, as situações precisam ser alinhadas em uma ordem de preferência. Não há propósito em julgar apenas certos aspectos.

192 Especialmente a “insaciabilidade das necessidades”, quase axiomática na Economia do bem-estar, é produto da atividade competitiva ocidental. É estranha a muitas outras comunidades e até mesmo a alguns grupos dentro de sociedades competitivas.

desejos são atendidos pelo sistema econômico, mais eficiente ele é. O ótimo que pode ser derivado de determinados recursos na definição dos economistas do bem-estar (aquela organização de produção na qual não há oportunidade ulterior para “melhoramentos”, segundo o princípio de compensação) é um ótimo apenas num sentido limitado e trivial. As necessidades que a organização atende otimamente são em grande parte, em uma comunidade mais rica, sua própria criação. Uma diferente acumulação de bens, produzidos de modo diferente, resultaria em uma série diferente de necessidades e, se elas fossem todas atendidas otimamente, haveria também um ótimo.¹⁹³

Os sociólogos têm notado, e a experiência comum confirma, que não só é verdadeiro aquilo que fazemos e tentamos obter, aquilo de que gostamos, mas também que gostamos daquilo que fazemos e que temos de obter.

“Os fatos e situações da vida vêm em primeiro lugar, e as atitudes constituem formas de ajustamento e adaptação.”¹⁹⁴

Tudo isso baseia-se ainda no julgamento de valor de que deveriam contar apenas as necessidades individuais. Mesmo sobre esse postulado, o “ótimo” é ambíguo por duas razões: primeiro, porque não existe um número infinito de ótimos de acordo com a distribuição inicial da renda, mesmo que as necessidades sejam *constantes*; segundo, porque existe um número infinito de séries de necessidades, cada qual gerada pelo ambiente econômico (a distribuição e a estrutura social resultantes dessa distribuição) que também as influencia.

Para classificar as situações em uma ordem de melhor e pior, precisaríamos em seguida estimar e apreciar essas necessidades. Outra fileira de ótimos, por conseguinte, é descortinada de acordo com os valores que foram postulados. Uma política que frustra necessidades individuais poderia maximizar o potencial de guerra; ou uma política que satisfaz as necessidades manifestas do povo poderia também acarretar neuroses, suicídios e mortes na rodovia, que não são estimados como um preço que valha a pena pagar.

Denotaria incompreensão interpretar esse argumento como uma justificação para a intervenção do Estado ou como uma ameaça à liberdade. Pois uma sociedade paternalista que impõe restrições não só irá remover, naturalmente, essas necessidades mas também criará novas, isto é, o desejo da remoção de restrições. Isso levaria a novos conflitos. O argumento meramente mostra que é circular selecionar uma série de desejos que são em grande parte moldados pelo ambiente social vigente como uma premissa ética para justificar esse ambiente.

193 Existe uma possibilidade perfeitamente distinta de que se concorde que o desejo não satisfeito é um mal, e no entanto se acredite que a solução não é satisfazê-lo, mas sim matá-lo.

194 ZWEIG, F. *Women's Life and Labour*. 1952.

A função bem-estar social

Ao longo de linhas diferentes, outra escola fez uma tentativa de reabilitar a Economia do bem-estar. Sugeriu que uma série de julgamentos éticos (inclusive a respeito de distribuição) deveria ser fornecida de “fora” da Economia. Aí seria possível ordenar várias situações econômicas, de modo a tornar qualquer uma delas, sem ambigüidade, melhor, pior ou indiferente em relação a outra. Em certas hipóteses adicionais, os economistas então podem deduzir as condições ótimas a partir dessa série de julgamentos de valor.

Embora escrita bem antes de ter sido cunhada a expressão “Função Bem-Estar Social”, a discussão do dr. Myrdal no capítulo VIII é uma crítica esclarecedora desse tipo de abordagem. A função bem-estar social é uma construção altamente formal, que abstrai alguns dos mais importantes fatos da vida e escolha social. Nenhum programa político ou padrão individual de valor se adaptaria ao modelo de uma função bem-estar social do tipo exigido. Sempre há interação entre programa e prognose, entre valores e análises de suas implicações e conseqüências em determinado ambiente social. Podem-se modificar os padrões à luz daquilo que a análise revela ser possível; e os elementos que qualquer análise deve tomar como dados se alteram com os padrões mutáveis do povo. As convicções são modificadas pelos fatos e os fatos sociais mudam com as convicções mutáveis. As funções bem-estar social jamais constituem “dados” no sentido abstrato.¹⁹⁵

Controvérsias recentes têm sido conduzidas nas mesmas linhas que aquelas que remontam ao menos a J. S. Mill. Os críticos das abstrações tradicionais sempre enfatizaram que “eficiência”, “riqueza”, “renda real”; “bem-estar econômico” etc. não podem ser isolados daqueles conflitos originados a partir da distribuição. A renda diz respeito a uma acumulação de bens heterogêneos, os quais tornamos homogêneos pesando-os por seus preços de mercado. Qualquer mudança nessa acumulação (exceto no caso trivial em que há mais de todos ou, no mínimo, não menos de qualquer bem, ou num mundo de um só bem) engloba pesagem. Mas os preços, que em geral são usados como pesos, constituem o resultado da distribuição da renda. Os julgamentos baseados na hipótese da harmonia de interesses (inequívocos julgamentos “objetivos”, “científicos”) não são possíveis, salvo em alguns casos triviais.

195 Um aspecto dessa dificuldade, que geralmente é ignorada pela teoria econômica, foi frisado reiteradamente pelo prof. Frank H. Knight. A associação humana e a formulação de programas só servem em uma extensão limitada ao objetivo de realizar quaisquer fins determinados. Em grande parte são uma questão de formular e melhorar as “regras de um jogo”. Outro aspecto consiste em os fins emergirem e serem modificados como resultado do exame de meios apropriados. A função Bem-Estar Social adapta-se melhor ao caso de um ditador absoluto. Na sociedade livre, o padrão meios-fins não se ajusta aos fatos da atividade social.

Assim, os críticos sempre estiveram inclinados a ressaltar o pano de fundo institucional e as limitações das atividades nas quais se sustinha que a harmonia prevalecesse. A propriedade privada, a lei de contrato e herança, e o monopólio tornaram necessário modificar recomendações que ignoravam esses fatores perturbadores. Contudo, diversos críticos, aceitaram fundamentalmente a doutrina clássica da harmonia e do valor social. Acreditavam que, uma vez que essas “perturbações” fossem afastadas, a doutrina se manteria por si mesma. Os primeiros socialistas, como Thompson e Hodgskin, os institucionalistas norte-americanos, como Veblen, e os liberais-socialistas, como Lerner e Meade, permanecem nessa tradição. Assim também procede o Keynes dos últimos tempos (embora não o Keynes do *The End of Laissez-Faire*). Este adicionou às “perturbações” institucionais a taxa de juros, que interfere com o suave funcionamento do modelo clássico. Foi ainda um crítico da tradição clássica ao recomendar que não apenas a distribuição mas também a produção não pode ser, com segurança, abandonada à própria sorte. A produção precisa ser incentivada pela atividade do Estado. Nesse particular, ele é mais aparentado aos partidários da “política da produção”, como List, do que aos economistas clássicos ingleses. Porém Keynes, como tantos outros críticos, conservou-se na tradição do utilitarismo clássico em sua convicção de que o governo pode e deve controlar a vida econômica de acordo com princípios racionais e, com isso, fazer progredir o bem-estar geral. Oposto a essa convicção anglo-saxônica é o pensamento europeu continental de Marx, ou Schumpeter, ou do dr. Myrdal — cada qual num campo diferente —, que rejeita conceitos como “utilidade”, “bem-estar social” ou “bem-estar comum” como contra-sensos metafísicos. Seus ataques voltam-se para as diversas versões do conceito da harmonia de interesse, igualmente como um conceito significativo e como um objetivo conveniente. Eles não só indicam a existência do conflito como muitas vezes o acolhem como uma condição de vida.

ÍNDICE

ASPECTOS POLÍTICOS DA TEORIA ECONÔMICA	
Apresentação	5
Notas	13
Bibliografia	15
Prefácio à Nova Edição Sueca — 1972	17
CAP. I — Política e Economia Política	25
CAP. II — O Pano de Fundo Ideológico	47
CAP. III — A Teoria Clássica do Valor	79
CAP. IV — A Teoria Neoclássica do Valor	103
CAP. V — O Liberalismo Econômico	127
CAP. VI — A “Economia Doméstica Social” e o Valor Social ...	161
CAP. VII — A Teoria da Finança Pública	177
CAP. VIII — O Papel da Economia na Política	211
APÊNDICE — Controvérsias Recentes	227
O princípio da compensação	229
O argumento a longo prazo	230
A compensação real	232
A defesa institucional	232
O “aspecto econômico”	233
A função bem-estar social	236