

# CAPÍTULO I

## O Fluxo Circular da Vida Econômica Enquanto Condicionado por Circunstâncias Dadas<sup>11</sup>

O processo social, na realidade, é um todo indivisível. De seu grande curso, a mão classificadora do investigador extrai artificialmente os fatos econômicos. A designação de um fato como econômico já envolve uma abstração, a primeira entre muitas que nos são impostas pelas condições técnicas da cópia mental da realidade. Um fato nunca é puro ou exclusivamente econômico; sempre existem outros aspectos em geral mais importantes. Não obstante, falamos de fatos econômicos na ciência exatamente como na vida comum e com o mesmo direito; com o mesmo direito também com que podemos escrever uma história da literatura, mesmo apesar da literatura de um povo estar inseparavelmente ligada a todos os outros elementos de sua existência.

Os fatos sociais resultam, ao menos de modo imediato, do comportamento humano. Os fatos econômicos resultam do comportamento econômico. Este último pode ser definido como comportamento dirigido para a aquisição de bens. Nesse sentido, também falamos de um motivo econômico para a ação, de forças econômicas na vida social e econômica, e assim por diante. Todavia, como estamos preocupados somente com aquele comportamento econômico que está dirigido à aquisição de bens por troca ou produção, restringiremos seu conceito a esses tipos de aquisição, enquanto deixaremos aos conceitos de motivo econômico e força econômica a maior abrangência, porque necessitamos de ambos fora do campo mais estreito dentro do qual falaremos de comportamento econômico.

O campo dos fatos econômicos está assim, antes de tudo, delimitado pelo conceito de comportamento econômico. Todos devem, ao menos em parte, agir economicamente; cada um deve ser um “sujeito

11 Este título foi escolhido em referência a uma expressão usada por Philippovitch. Cf. seu *Grundriss*. t. II, Introdução.

econômico” (*Wirtschaftssubjekt*) ou depender de um deles. Mas, tão logo os membros dos grupos sociais se tornam especializados ocupacionalmente, podemos distinguir classes de pessoas cuja atividade principal é o comportamento econômico ou os negócios, de outras classes em que o aspecto econômico do comportamento é eclipsado por outros aspectos. Nesse caso, a vida econômica é representada por um grupo especial de pessoas, embora todos os outros membros da sociedade também devam agir economicamente. Pode-se dizer que a atividade daquele grupo constitui a vida econômica, κατ’ ἐξοχην, e dizer isso não mais acarreta uma abstração, a despeito de todas as relações entre a vida econômica nesse sentido com as outras manifestações vitais das pessoas.

Como falamos dos fatos econômicos em geral, assim o fazemos com o desenvolvimento econômico. A explicação deste é aqui o nosso objetivo.

Antes de voltarmos à nossa discussão, vamos nos prover neste capítulo dos princípios necessários e familiarizar-nos com certos instrumentos conceptuais dos quais careceremos adiante. Além do mais, o que se segue deve ser dotado, por assim dizer, de dentes que o engremem com as rodas da teoria aceita. Renuncio completamente à armadura dos comentários metodológicos. Com referência a isso, observe-se apenas que o que este capítulo oferece é, na verdade, parte do corpo principal da teoria econômica, mas, no essencial, não requer do leitor nada que hoje em dia precise de justificação especial. Além disso, como só poucos dos resultados da teoria são necessários para nossos objetivos, aproveitei com satisfação a oportunidade que se oferecia de apresentar o que tenho a dizer da forma mais simples e não-técnica possível. Isso implica um sacrifício do rigor absoluto. Decidi-me, no entanto, por esse caminho sempre que as vantagens de uma formulação mais correta estejam em pontos sem maior importância para nós. Com relação a isso, reporto-me a outro livro meu.<sup>12</sup>

Quando investigamos as formas gerais dos fenômenos econômicos, sua uniformidade ou a chave para sua compreensão, indicamos *ipso facto* que no momento desejamos considerá-los como algo a ser investigado e procurado como o “desconhecido”, e que desejamos seguir sua pista até o relativamente “conhecido”, exatamente como qualquer ciência faz com seu objeto de investigação. Quando conseguimos achar uma relação causal definida entre dois fenômenos, nosso problema estará resolvido se aquilo que representou o papel “causal” for não-econômico. Teremos então realizado aquilo de que nós, como economistas, somos capazes, e devemos dar lugar às outras disciplinas. Se, por outro lado, o próprio fator causal é de natureza econômica, devemos continuar em nossos esforços de explanação até que pusemos numa base não-eco-

12 *Das Wesen und der Hauptinhalt der Theoretischen Nationalökonomie*, doravante citado como *Wesen*.

nômica. Isso é verdade para a teoria geral assim como para casos concretos. Se pudesse dizer, por exemplo, que o fenômeno da renda da terra se funda em diferenças na qualidade dos terrenos, a explicação econômica estaria completa. Se puder encontrar a origem de movimentos particulares de preços em regulamentações políticas do comércio, então fiz o que podia como teórico da economia, porque as regulamentações políticas do comércio não têm como objetivo imediato a aquisição de bens por meio de troca ou produção e por isso não se incluem em nosso conceito de fatos puramente econômicos. Estamos sempre preocupados em descrever as formas gerais dos elos causais que ligam os dados econômicos aos não-econômicos. A experiência nos ensina que isso é possível. Os eventos econômicos têm sua lógica, que todo homem prático conhece e que temos apenas de formular conscientemente com precisão. Ao fazê-lo, consideraremos, para maior simplicidade, uma comunidade isolada; podemos ver bem a essência das coisas, que é o único interesse deste livro, tanto nesse caso como em outro mais complicado.

Por isso, delinearemos as características principais de uma imagem mental do mecanismo econômico. E, para isso, pensaremos primeiramente num Estado organizado comercialmente, no qual vigorem a propriedade privada, a divisão do trabalho e a livre concorrência.

Se alguém, que nunca tenha visto ou ouvido falar em tal Estado, observasse que um agricultor produz trigo para ser consumido como pão numa cidade distante, ver-se-ia impelido a perguntar como o agricultor sabia que esse consumidor queria pão e exatamente naquela quantidade. Seguramente surpreender-se-ia ao ter conhecimento de que o agricultor não sabia onde nem por quem o trigo seria consumido. Ainda mais, poderia observar que todas as pessoas por cujas mãos o trigo deve passar em seu caminho até o consumidor final não sabiam nada sobre este, com a possível exceção dos últimos vendedores do pão, e mesmo estes devem em geral produzir ou comprar antes de saber que esse consumidor particular vai adquiri-lo. O agricultor poderia responder facilmente à questão a ele formulada: longa experiência,<sup>13</sup> em parte herdada, ensinou-lhe quanto produzir para alcançar maior vantagem; a experiência ensinou-lhe a conhecer a extensão e a intensidade da demanda com que se deve contar. A essa quantidade ele se atém tanto quanto pode e só a altera gradualmente sob a pressão das circunstâncias.

O mesmo vale para os outros itens dos cálculos do agricultor, quer calcule tão perfeitamente quanto um grande industrial, quer chegue a suas decisões meio inconscientemente e por força do hábito. Em geral, conhece, dentro de certos limites, os preços das coisas que deve comprar, sabe quanto de seu próprio trabalho deve empregar (quer

13 Cf. WIESER. *Der natürliche Wert*, onde esse ponto foi elaborado e pela primeira vez elucidado seu sentido.

avaliar este segundo princípios puramente econômicos, quer considere o trabalho em sua própria terra com olhos bastante diferentes de quaisquer outros); conhece o método de cultivo — tudo através de longa experiência. Também por experiência, todas as pessoas de quem compra conhecem a extensão e a intensidade de sua demanda. Como o fluxo circular dos períodos econômicos — que é o mais notável dos ritmos econômicos — marcha relativamente rápido e como em todo período econômico ocorre essencialmente a mesma coisa, o mecanismo da troca econômica se opera com grande precisão. Os períodos econômicos passados governam a atividade do indivíduo — num caso como o nosso — não apenas porque o ensinaram severamente o que deve fazer, mas também por outra razão. Durante todos os períodos, o agricultor precisa viver, seja diretamente do produto físico do período precedente, seja dos rendimentos que puder obter de seu produto. Todos os períodos precedentes, ademais, emaranharam-no numa rede de conexões econômicas e sociais da qual ele não pode livrar-se facilmente. Legaram-lhe meios e métodos de produção definidos. Tudo isso o mantém firmemente na sua trilha com grilhões de ferro. Aqui aparece uma força que tem considerável significado para nós e que logo nos ocupará mais intensamente. No entanto, nesse momento apenas afirmaremos que, na análise que se segue, suporemos sempre que em cada período econômico todos vivem de bens produzidos no período precedente — o que é possível se a produção se estende pelo passado adentro, ou se o produto de um fator de produção flui continuamente. Isso representa meramente uma simplificação da exposição.

O caso do agricultor pode agora ser generalizado e um tanto depurado.

Suponhamos que cada um venda toda a sua produção e, na medida em que a consome, é o seu próprio freguês, já que, na verdade, tal consumo privado é determinado pelo preço do mercado, ou seja, indiretamente pela quantidade de outros bens obtível com a restrição do consumo privado de seu próprio produto; e suponhamos, ao contrário, que a quantidade de consumo privado atue sobre o preço de mercado exatamente como se a quantidade em questão aparecesse realmente no mercado. Todos os homens de negócios estão portanto na posição do agricultor. São todos, ao mesmo tempo, compradores — com o propósito de produzir e consumir — e vendedores. Nesta análise, os trabalhadores podem ser concebidos de maneira similar, ou seja, seus serviços podem ser incluídos na mesma categoria que outras coisas suscetíveis de comercialização. Ora, como cada um desses homens de negócios, tomado individualmente, produz seu produto e encontra seus compradores com base em sua experiência, exatamente como o nosso agricultor, o mesmo deve ser verdade para todos, tomados em conjunto. À parte os imprevistos, que obviamente podem ocorrer por variados motivos, todos os produtos devem ser vendidos, pois realmente só serão

produzidos tendo como referência as possibilidades do mercado empiricamente conhecidas.

Insistamos nisso. A quantidade de carne que o açougueiro vende depende de quanto seu freguês, o alfaiate, comprará e a que preço. Isso depende, todavia, dos resultados financeiros dos negócios deste último, estes novamente dependem das necessidades e do poder de compra de seu freguês, o sapateiro, cujo poder de compra depende, por sua vez, das necessidades e do poder de compra das pessoas para quem produz; e assim por diante, até que finalmente chegamos a alguém cujos rendimentos provenham da venda de seus bens ao açougueiro. Essa concatenação e dependência mútua das quantidades de que consiste o cosmo econômico é sempre visível, em qualquer das possíveis direções que alguém queira escolher para seguir. Onde quer que se irrompa, para onde quer que se mova a partir daí, deve-se sempre voltar ao ponto de partida, talvez após um número de passos bem grande, embora finito. A análise nem chega a um ponto final natural nem esbarra com uma causa, ou seja, um elemento que faça mais para determinar outros elementos do que ser por eles determinado.

Nosso quadro será mais completo se representarmos o ato de consumir de forma diferente da costumeira. Todos, por exemplo, consideram-se consumidores de pão, mas não de terra, serviços, ferro e assim por diante. Se considerarmos as pessoas como consumidores dessas outras coisas, podemos ver mais claramente o rumo tomado pelos bens individuais no fluxo circular.<sup>14</sup> Ora, é óbvio que todas as unidades de todas as mercadorias não viajam sempre pela mesma estrada e em direção ao mesmo consumidor como viajou, no período econômico anterior, seu predecessor no processo de produção. Mas podemos supor que isso efetivamente ocorre sem nenhuma alteração essencial. Podemos imaginar que, ano após ano, todo emprego recorrente de fontes permanentes de capacidade produtiva procura alcançar o mesmo consumidor. De qualquer modo, o resultado do processo é o mesmo que se teria se isso ocorresse. Segue-se, pois, que, em qualquer lugar do sistema econômico, uma demanda está, por assim dizer, esperando solícitamente cada oferta e que, em nenhum lugar do sistema econômico, há mercadorias sem complementos, ou seja, outras mercadorias em posse de pessoas que desejam trocá-las pelos bens anteriores, sob condições empiricamente determinadas. Do fato de que todos os bens encontram um mercado, segue-se novamente que o fluxo circular da vida econômica é fechado, em outras palavras, que os vendedores de todas as mercadorias aparecem novamente como compradores em medida suficiente para adquirir os bens que manterão seu consumo e seu

14 Cf. MARSHALL, A. (*Principles*. Livro Sexto, assim como sua conferência, "The Old Generation of Economists and the New"), para quem essa concepção cumpre o mesmo papel.

equipamento produtivo no período econômico seguinte e no nível obtido até então, e vice-versa.

As famílias e as empresas tomadas individualmente agem, então, de acordo com elementos empiricamente dados e de uma maneira também empiricamente determinada. Obviamente, isso não significa que não possa haver alguma mudança em sua atividade econômica. Os dados podem mudar e todos agirão de acordo com essa mudança, logo que for percebida. Mas todos se apegarão o mais firmemente possível aos métodos econômicos habituais e somente se submeterão à pressão das circunstâncias se for necessário. Assim, o sistema econômico não se modificará arbitrariamente por iniciativa própria, mas estará sempre vinculado ao estado precedente dos negócios. Isso pode ser chamado de princípio de continuidade de Wieser.<sup>15</sup>

Se o sistema econômico realmente não se modifica “por si”, não estaremos desprezando nada de essencial com relação ao nosso presente objetivo, se supusermos simplesmente que ele permanece como é, mas estaremos expressando meramente um fato com sua precisão ideal. E se descrevermos um sistema completamente imutável, é certo que fazemos uma abstração, mas apenas com o intuito de expor a essência do que efetivamente acontece. Provisoriamente nós o faremos. Não se trata de algo contrário à teoria ortodoxa, mas, no máximo, apenas contrário à sua exposição usual que não expressa claramente nosso ponto de vista.<sup>16</sup>

Pode-se chegar ao mesmo resultado por outra via. O total de mercadorias produzidas e comercializadas numa comunidade em dado período econômico pode ser chamado de produto social. Para nossos propósitos, não é necessário aprofundar-nos mais no significado do conceito.<sup>17</sup> O produto social em si não existe. É tão pequeno o resultado da atividade sistemática, a que se aspira conscientemente, quanto o sistema econômico como tal é uma “economia” que funciona segundo um plano uniforme. Mas é uma abstração útil. Podemos imaginar que, ao fim do período econômico, os produtos de todos os indivíduos formam em certo lugar uma pilha que é então distribuída segundo certos princípios. Como não acarreta nenhuma mudança essencial dos fatos, a suposição é bastante admissível até esse ponto. Podemos então dizer que cada indivíduo lança sua contribuição nesse grande reservatório social e posteriormente recebe algo dele. A cada contribuição corres-

15 Exposto mais recentemente no trabalho sobre o problema do valor do dinheiro, *Schriften des Vereins für Sozialpolitik*, Relatórios da Sessão de 1909.

16 Cf. *Wesen*. Livro Segundo.

17 Cf. sobre esse ponto, especialmente Adam Smith e A. Marshall. O conceito é quase tão antigo quanto a economia e, como se sabe, tem um passado acidentado que faz necessário usá-lo com precaução. Para conceitos ligados, cf. também FISHER, *Capital and Income*. WAGNER, A. *Grundlegung*. E finalmente PIGOU, *Preferential and Protective Tariffs*, em que se faz muito uso do conceito de “Dividendo Nacional”. Veja-se também o seu *Economics of Welfare*.

ponde em algum ponto do sistema uma reivindicação de outro indivíduo; a cota de cada um está disponível em algum lugar. E como todos sabem por experiência com quanto devem contribuir para obter o que querem, tendo em vista a condição de que cada cota acarreta uma certa contribuição, o fluxo circular do sistema está fechado e todas as contribuições e cotas devem se cancelar reciprocamente qualquer que seja o princípio segundo o qual é feita a distribuição. Até agora, foi feita a suposição de que todas as quantidades envolvidas são dadas empiricamente.

Pode-se aperfeiçoar o quadro, fazer com que proporcione melhor percepção do funcionamento do sistema econômico, por meio de um artifício bem conhecido. Supomos que toda essa experiência não existe e a reconstruímos *ab ovo*,<sup>18</sup> *como se* as mesmas pessoas, com a mesma cultura, o mesmo gosto, o mesmo conhecimento técnico e o mesmo estoque inicial de bens de consumo e de produção,<sup>19</sup> mas sem o auxílio da experiência, devessem encontrar seu caminho em direção à meta do maior bem-estar econômico possível mediante um esforço consciente e racional. Com isso, não inferimos que na vida prática as pessoas sejam capazes de tal esforço.<sup>20</sup> Simplesmente queremos trazer à luz o *rationale* do comportamento econômico, fora de considerações sobre a psicologia efetiva das empresas e famílias em observação.<sup>21</sup> Tampouco pretendemos proporcionar um esboço de história econômica. O que queremos analisar não é o modo como o processo econômico se desenvolve historicamente até o estágio em que efetivamente o encontramos, mas o funcionamento de seu mecanismo ou organismo em um dado estágio de desenvolvimento.

Esta análise sugere, elabora e usa as ferramentas conceptuais com as quais já estamos familiarizados agora. A atividade econômica pode ter *qualquer* motivo, até mesmo espiritual, mas seu *significado* é sempre a satisfação de necessidades. Daí a importância fundamental desses conceitos e proposições que derivamos do fato das necessidades, sendo o primeiro deles o conceito de utilidade e seu derivado, o de utilidade marginal, ou, para usar um termo mais moderno, o “coeficiente de escolha”. Continuaremos a expor certos teoremas sobre a distribuição dos recursos na gama de usos possíveis sobre a complementaridade e

18 Esse método se deve a Léon Walras.

19 Como todo leitor de J. B. Clark sabe, em sentido estrito é necessário considerar esses estoques não em suas formas efetivas — como tantos arados, tantos pares de botas etc. —, mas como forças produtivas acumuladas que podem a qualquer momento e sem perda ou choque ser transformadas em quaisquer mercadorias específicas desejadas.

20 Portanto, há uma má interpretação na objeção levantada tão frequentemente à teoria pura de que esta supõe que as únicas forças em efetivo funcionamento na vida econômica são o motivo hedonístico e a conduta perfeitamente racional.

21 Seguramente a psicologia vem depois para explicar o comportamento real e os seus desvios do quadro racional. Nosso raciocínio nos capítulos seguintes gira amplamente em torno de uma espécie desses desvios — a força do hábito e os motivos não-hedonísticos. Mas essa é outra questão.

a rivalidade entre bens, e logicamente chegaremos a relações de troca, preços e à antiga e empírica “lei da oferta e da procura”. Finalmente, teremos uma idéia preliminar de um sistema de valores e das condições para o seu equilíbrio.<sup>22</sup>

A produção é, por um lado, condicionada pelas propriedades físicas dos objetos materiais e dos processos naturais. A esse respeito, como observou John Rae,<sup>23</sup> para a atividade econômica pode ser apenas uma questão de observar o resultado dos processos naturais e tirar o máximo deles. A porção do reino dos fatos físicos que pode ser relevante para a economia não pode ser fixada de uma só vez. Conforme o tipo de teoria que se tem em vista, coisas como a lei dos rendimentos (físicos) decrescentes pode significar muito ou pouco no tocante a resultados especificamente econômicos. Não há relação entre a importância de um fato para o bem-estar da humanidade e sua importância dentro do empenho de explanação da teoria econômica. Mas é claro, como demonstra o exemplo de Böhm-Bawerk,<sup>24</sup> que em qualquer momento podemos ser levados a introduzir novos fatos técnicos em nosso esquema de trabalho. Os fatos da organização social não se situam na mesma classe. No entanto, são equivalentes aos fatos técnicos no sentido de que estão fora do domínio da teoria econômica e são para ela meros “dados”.<sup>25</sup>

O outro lado da questão, pelo qual podemos penetrar muito mais profundamente na essência da produção do que pelo seu lado físico e social, é o propósito concreto de todo ato de produção. O objetivo que o homem econômico persegue ao produzir, e que explica por que existe certo tipo de produção, põe claramente o seu selo sobre o método e o volume da produção. Obviamente não se requer nenhum argumento para provar que deva ser determinante para o “quê” e o “porquê” da produção dentro do quadro dos meios dados e das necessidades objetivas. Esse propósito só pode ser a criação de coisas úteis ou objetos de consumo. Numa economia que não seja de trocas só pode tratar-se de utilidades para o consumo dentro do sistema. Nesse caso, todo indivíduo produz diretamente para o consumo, ou seja, para satisfazer suas necessidades. É claro que a natureza e a intensidade das necessidades desse produto são decisivas, dentro das possibilidades práticas. As condições externas dadas e as necessidades do indivíduo aparecem como dois fatores decisivos no processo econômico, que contribuem para

22 Posso referir-me aqui a toda a literatura sobre a teoria da utilidade marginal e seus seguidores.

23 Cf. a edição de seu trabalho feita por MIXTER sob o título *The Sociological Theory of Capital*. A poderosa profundidade e a originalidade de seu trabalho ainda podem recomendar uma leitura cuidadosa por parte do estudante moderno.

24 A sua lei dos retornos que crescem com a duração do período de produção parece-me ser a única tentativa bem-sucedida de introduzir explicitamente o elemento tempo nas equações da produção.

25 Por essa, como por outras razões, a distinção nítida traçada por J. S. Mill entre produção e distribuição parece-me ser menos do que satisfatória.

a determinação do resultado. A produção segue as necessidades; é, por assim dizer, puxada por elas. Mas o mesmo é perfeitamente válido, *mutatis mutandis*, para uma economia de trocas.

Esse segundo “lado” da produção faz dela, desde o início, um problema econômico. Este deve ser distinguido do problema puramente tecnológico da produção. Há um contraste entre esses aspectos frequentemente testemunhado na vida econômica, na oposição pessoal entre o gerente comercial e o técnico de uma empresa. Muitas vezes, no processo produtivo, vemos mudanças recomendadas por um lado e rejeitadas pelo outro; por exemplo, o engenheiro pode recomendar um novo processo que o diretor comercial rejeita com o argumento de que não compensará. O engenheiro e o homem de negócios podem ambos expressar seus pontos de vista assim: seu objetivo é conduzir adequadamente o negócio e sua avaliação deriva de seu conhecimento dessa adequação. À parte os equívocos, a falta de conhecimento dos fatos e assim por diante, a diferença de avaliação só pode vir do fato de que cada um tem em vista um tipo diferente de adequação. O que o homem de negócios quer dizer quando fala em adequação é claro. Refere-se à vantagem comercial, e podemos expressar assim sua visão: os recursos que seriam requeridos para abastecer a máquina poderiam ser empregados em outro lugar com mais vantagem. O diretor comercial quer dizer que, numa economia que não fosse de trocas, a satisfação das necessidades não seria incrementada, mas pelo contrário reduzida, por tal alteração do processo produtivo. Se isso é verdade, qual pode ser o significado do ponto de vista do tecnólogo, que tipo de adequação tem ele em mente? Se a satisfação das necessidades é o único fim de toda a produção, então não há realmente nenhum sentido econômico em recorrer a uma medida que a prejudica. O homem de negócios está certo em não seguir o engenheiro, desde que sua objeção esteja correta objetivamente. Desdenhamos a alegria um tanto artística de aperfeiçoar tecnicamente o aparato produtivo. Efetivamente, na vida prática, observamos que o elemento técnico deve submeter-se quando colide com o econômico. Mas isso não é um argumento contra sua existência e seu significado independentes e contra a avaliação correta presente no ponto de vista do engenheiro. Pois, embora o objetivo econômico guie os métodos técnicos tal como usados na prática, é bem razoável aclarar a lógica interna dos métodos sem levar em conta as barreiras práticas. Vemos isso melhor num exemplo. Suponha-se que uma máquina a vapor e todas as suas partes componentes obedecem à adequação econômica. À luz dessa adequação faz-se o máximo com ela. Então não haveria sentido em tirar maior proveito na prática, aquecendo-a mais, contratando homens mais experientes para trabalhar nela e aperfeiçoando-a, se isso não se pagasse, ou seja, se fosse possível prever que o combustível, as pessoas mais talentosas, os melhoramentos e o aumento de matérias-primas custariam mais do que renderiam. Mas é

bem razoável considerar as condições sob as quais a máquina poderia fazer mais, e quanto a isso, quais melhoramentos são possíveis com o conhecimento atual e assim por diante. Pois então todas essas medidas já estarão elaboradas para o momento em que se tornarem vantajosas. Também é sempre útil pôr o ideal ao lado do real, de modo que as possibilidades sejam deixadas de lado, não por ignorância, mas por razões econômicas bem ponderadas. Em resumo, todo método de produção em uso num momento dado se curva diante da adequação econômica. Esses métodos consistem em idéias de conteúdo não somente econômico, mas também físico. As últimas têm seus problemas e uma lógica própria, e o papel da tecnologia é pensar neles sistematicamente até resolvê-los — sem considerar de início o fator econômico, decisivo ao final; e na medida em que o elemento econômico não exigir algo diferente, levar à prática essas soluções é produzir no sentido tecnológico.

Do mesmo modo que em última instância a conveniência regula a produção tecnológica, assim como a econômica, e a distinção entre as duas está na diferença do caráter dessa conveniência, assim também uma linha de pensamento um pouco diferente nos mostra a princípio uma analogia fundamental e depois a mesma distinção. A produção não “cria” nada no sentido físico, considerada tanto tecnológica quanto economicamente. Em ambos os casos só pode influenciar as coisas e os processos — ou “forças”. Ora, para o que se segue necessitamos de um conceito que abarque esse “utilizar” e esse “influenciar”. Eles incluem muitos métodos diferentes de usar e de se comportar em relação aos bens; todos os tipos de mudanças de localização e de processos mecânicos, químicos e outros. Mas trata-se sempre de mudar o estado existente de satisfação de nossas necessidades, de mudar a relação recíproca entre as coisas e forças, de unir algumas e separar outras. Considerando-se tanto econômica quanto tecnologicamente, produzir significa combinar as forças e coisas ao nosso alcance. Todos os métodos de produção significam algumas dessas combinações técnicas. Métodos de produção diferentes só podem ser diferenciados pela maneira com que se dão essas combinações, ou seja, pelos objetos combinados ou pela relação entre suas quantidades. Todo ato concreto de produção incorpora, a nosso ver, é, a nosso ver, certa combinação. Esse conceito pode ser estendido até aos transportes e outras áreas, em suma, a tudo que for produção no sentido mais amplo. Também consideraremos como “combinações” uma empresa como tal, e mesmo as condições produtivas de todo o sistema econômico. Esse conceito exerce um papel importante em nossa análise.

Mas não coincidem as combinações econômicas e as tecnológicas, as primeiras ligadas às necessidades e meios existentes, as últimas, à idéia básica dos métodos. O objetivo da produção tecnológica é na verdade determinado pelo sistema econômico; a tecnologia só desenvolve métodos produtivos para bens procurados. A realidade econômica

não executa necessariamente os métodos até que cheguem à sua conclusão lógica com inteireza tecnológica, mas subordina sua execução a pontos de vista econômicos. O ideal tecnológico, que não leva em conta as condições econômicas, é modificado. A lógica econômica prevalece sobre a tecnológica. E em conseqüência vemos na vida real por toda a parte à nossa volta cordas rotas em vez de cabos de aço, animais de tração defeituosos ao invés de linhagens de exposição, o trabalho manual mais primitivo ao invés de máquinas perfeitas, uma desajeitada economia baseada no dinheiro em vez de na circulação de cheques, e assim por diante. O ótimo econômico e o perfeito tecnologicamente não precisam divergir, no entanto o fazem com freqüência, não apenas por causa da ignorância e da indolência, mas porque métodos que são tecnologicamente inferiores ainda podem ser os que melhor se ajustam às condições econômicas dadas.

Os “coeficientes de produção” representam a relação quantitativa dos bens de produção numa unidade de produto, e portanto são uma característica essencial da combinação. Nesse ponto o elemento econômico contrasta agudamente com o tecnológico. Aqui o ponto de vista econômico não apenas decidirá entre dois métodos de produção diferentes, mas até mesmo atuará sobre os coeficientes no interior de qualquer método dado, já que cada um dos meios de produção podem ser, em certa medida, substituídos por um outro, ou seja, a falha de um pode ser compensada por incremento de outro, sem mudar o método de produção, por exemplo, um decréscimo da energia a vapor substituído por um aumento do trabalho manual e vice-versa.<sup>26</sup>

Caracterizamos o processo de produção mediante o conceito de combinações de forças produtivas. Os resultados dessas combinações são os produtos. Agora devemos definir precisamente o que é que deve ser combinado: falando de modo geral, todos os tipos possíveis de objetos e “forças”. Em parte consistem também em produtos e em parte em objetos ofertados pela natureza. Muitas “forças naturais” no sentido físico também assumirão para nós o caráter de produto, como é, por exemplo, o caso da corrente elétrica. Elas abrangem coisas parcialmente materiais, parcialmente imateriais. Além disso, é em geral uma questão de interpretação conceber um bem como um produto ou como um meio. O trabalho, por exemplo, é passível de ser visto como o produto dos bens consumidos pelo trabalhador ou como um meio original de produção. Decidimos pela última alternativa: a nosso ver o trabalho não é um produto. Muitas vezes a classificação de um bem nessa ou naquela categoria depende do ponto de vista do indivíduo, de modo que o mesmo bem pode ser bem de consumo para uma pessoa e meio de produção para outra. Da mesma maneira, o caráter de um dado bem muitas

26 Essas “variações” estão explicadas muito nítida e claramente por CARVER. *The Distribution of Wealth*.

vezes depende do uso que dele se faz. A literatura teórica está repleta da discussão dessas coisas, especialmente a dos primeiros tempos. Contentar-nos-emos com essa referência. A questão seguinte, todavia, é mais importante.

É comum classificar os bens em “ordens”, de acordo com sua distância do ato final de consumo.<sup>27</sup> Os bens de consumo são da primeira ordem, os bens de cuja combinação se originam imediatamente os bens de consumo são da segunda ordem, e assim por diante, com ordens cada vez mais altas ou mais remotas. Não se deve esquecer que só os bens prontos para o consumo, nas mãos dos consumidores, recaem na primeira ordem e que o pão na padaria, por exemplo, só se coloca na primeira ordem, estritamente falando, ao ser combinado com o trabalho do entregador. Os bens das ordens mais baixas, se não forem de modo imediato dádivas da natureza, sempre se originam de uma combinação de bens de ordens superiores. Embora o esquema possa ser construído de outra maneira, é melhor para os nossos propósitos classificar um bem na mais alta das ordens em que pode aparecer. De acordo com isso, o trabalho, por exemplo, é um bem da ordem mais alta, porque entra no início de toda produção, embora também seja encontrado em todos os outros estágios. Em combinações ou processos produtivos sucessivos cada bem amadurece para o consumo pela adição de outros bens pertencentes a um maior ou menor número de ordens; com o auxílio de tais adições abre seu caminho para o consumidor tal como um ribeirão, que, auxiliado pelo influxo de riachos, rompe seu curso através das pedras, penetrando sempre mais profundamente na terra.

Deve ser tomado em conta agora o fato de que, quando olhamos as ordens de baixo para cima, os bens se tornam crescentemente amorfo; perdem mais e mais aquela forma característica, aquelas qualidades precisas que os predestinam a um uso e os excluem de todos os outros. Quanto mais alto subimos nas ordens dos bens, mais eles perdem sua especialização, sua eficácia para um propósito particular; e mais amplos são seus usos potenciais, mais geral o seu sentido. Continuamente encontramos menos tipos distinguíveis de bens, e as categorias individuais tornam-se correspondentemente mais abrangentes, como quando nos elevamos a um sistema de conceitos lógicos e chegamos a um número cada vez menor deles, de conteúdo sempre mais diluído, mas com alcance cada vez mais amplo. A árvore genealógica dos bens torna-se progressivamente mais fina. Isso significa simplesmente que quanto mais longe dos bens de consumo escolhermos nosso ponto de vista, mais numerosos se tornam os bens de primeira ordem que descendem de bens similares de ordens superiores. Quando quaisquer bens forem inteira ou parcialmente combinações de meios de produção si-

27 Cf. Menger, C. *Grundsätze*. BÖHM-BAWERK. *Positive Theorie des Kapitals*.

milares, dizemos que são aparentados na produção. Portanto, podemos dizer que o parentesco produtivo dos bens aumenta com sua ordem.

Assim sendo, se subimos na hierarquia dos bens, chegamos finalmente aos que são, para os nossos objetivos, os últimos elementos da produção. Não é necessária maior argumentação para dizer que esses últimos elementos são o trabalho e as dádivas da natureza ou “terra”, os serviços do trabalho e da terra.<sup>28</sup> Todos os outros bens “consistem” pelo menos em um destes e a maioria em ambos. Podemos converter todos os bens em “terra e trabalho”, no sentido de que podemos conceber todos os bens como feixes dos serviços do trabalho e da terra. Por outro lado, os bens de consumo são uma classe especial caracterizada por sua capacidade de ser consumida. Mas os produtos remanescentes, ou seja, os “meios de produção produzidos”, são, por um lado, apenas a encarnação dos dois bens de produção originais, por outro lado, bens de consumo “potenciais”, ou melhor, partes de bens de consumo potenciais. Até agora não encontramos nenhuma razão, e ficará claro mais tarde que não há nenhuma razão, para que devêssemos ver neles um fator de produção independente. Nós “os convertemos em trabalho e terra”. Também podemos transformar os bens de consumo e, de modo inverso, conceber os fatores produtivos originais como bens de consumo em potencial. Ambas as perspectivas, todavia, são aplicáveis apenas aos meios de produção produzidos; pois não têm existência em separado.

Coloca-se agora a questão, em que relação os dois fatores produtivos originais se encontram, um diante do outro? Algum dos dois tem precedência sobre o outro, ou seus papéis são essencialmente diferentes? Não podemos responder a isso tendo um ponto de vista geral, seja filosófico, seja físico ou qualquer outro, mas somente do ângulo econômico. Para nós é uma questão apenas de como se representa a sua relação para os propósitos do sistema econômico. Todavia, a resposta, que deve ser válida no reino da doutrina econômica, não pode ser válida em geral, mas apenas com respeito a uma construção particular do sistema teórico. Assim, os fisiocratas, por exemplo, responderam afirmativamente à primeira questão e, na verdade, favoravelmente à terra — de forma perfeitamente correta em si mesma. Na medida em que em sua visão não expressavam nada além do fato de que o trabalho não pode criar nenhuma matéria física nova, nada há que se possa objetar-lhes. É apenas uma questão de quanto é fecunda — essa concepção no campo econômico. A concordância nesse ponto com os fisiocratas, por exemplo, não impede que neguemos nossa apro-

28 Isso foi enfatizado de modo particularmente eloquente por O. Effertz. Quando se reflete sobre o quanto os economistas clássicos enfatizaram unilateralmente o trabalho, como isso estava tão fortemente ligado a alguns de seus resultados, e que realmente só Böhm-Bawerk atingiu consistência completa nesse ponto, é preciso reconhecer a ênfase de Effertz sobre o assunto como um serviço efetivamente importante.

vação a seus argumentos posteriores. Adam Smith também respondeu afirmativamente à mesma questão, mas em favor do trabalho. Também isso não é falso em si mesmo; poderia até ser correto tomar essa concepção como ponto de partida. Expressa o fato de que o uso da terra não demanda de nós nenhum sacrifício sob forma de inutilidade, e se ganhássemos algo com isso, também poderíamos adotar essa concepção. É verdade que Adam Smith pensava claramente no potencial produtivo oferecido pela natureza como bens livres, e atribuiu o fato de não serem assim efetivamente considerados no sistema econômico à sua ocupação pelos donos da terra. Pensava claramente que, numa comunidade sem propriedade privada da terra, somente o trabalho seria um fator nos cálculos econômicos. Ora, isso é decididamente incorreto, mas o seu ponto de partida não é, em si mesmo, tão indefensável. A maior parte dos economistas clássicos — mais que todos Ricardo — põe o elemento trabalho em primeiro plano. Podiam fazê-lo, porque, por meio de sua teoria da renda, eliminavam a terra e a determinação de seu valor. Se a teoria da renda fosse defensável, então certamente poderíamos nos contentar com essa concepção. Mesmo um espírito tão independente como Rae contentou-se com ela, precisamente porque aceitou aquela teoria da renda. Finalmente, um terceiro grupo de escritores respondeu negativamente à nossa questão. Ao lado destes nos colocamos. Para nós, o ponto decisivo é que ambos os fatores produtivos originais são igualmente indispensáveis à produção, e, na verdade, pela mesma razão e da mesma maneira.

A segunda questão também pode ser respondida de vários modos, bastante independente da resposta à primeira. Assim, Effertz, por exemplo, atribui um papel ativo ao trabalho e um passivo à terra. O motivo por que o faz é muito claro. Pensa ele que o trabalho é o elemento motivador na produção, enquanto a terra representa o objeto em que o trabalho se manifesta. Nisso está certo, mas sua orientação não nos proporciona nenhum conhecimento novo. Pelo lado técnico, dificilmente pode-se adotar a concepção de Effertz, mas esse aspecto não é decisivo para nós. Só nos interessa o papel desempenhado pelos dois fatores produtivos originais nas deliberações e procedimentos econômicos dos indivíduos, e a esse respeito os dois se mostram bem capazes. O trabalho, assim como a terra, é “economizado”. O trabalho, como a terra, é avaliado, é usado segundo critérios econômicos e ambos recebem igual enfoque econômico. E nenhum dos casos envolve qualquer outra coisa. Como nada mais é relevante para nossos objetivos com relação aos dois fatores de produção originais, colocá-los-emos em termos de igualdade. Nessa interpretação concordamos com os outros teóricos da utilidade marginal.

Embora não tenhamos mais nada a dizer sobre o fator produtivo terra, é a nosso ver aconselhável examinar um pouco mais detidamente o outro fator, o trabalho. Passando por cima das diferenças entre tra-

balho produtivo e improdutivo, entre trabalho usado direta e indiretamente na produção, e ultrapassando as distinções, do mesmo modo irrelevantes, entre trabalho mental e manual e entre qualificado e não-qualificado, devemos analisar duas outras distinções que são significativas, na medida em que podemos partir delas para fazer uma observação que é essencial para nós. São as distinções entre dirigente e dirigido e entre trabalho assalariado e autônomo. O que distingue o trabalho dirigente do dirigido parece à primeira vista ser muito fundamental. Há duas características principais. Em primeiro lugar, o trabalho dirigente tem uma posição mais elevada na hierarquia do organismo produtivo. Essa direção e supervisão do trabalho “executor” parece erguer o trabalho dirigente acima e fora da classe do outro trabalho. Enquanto o trabalho executor está simplesmente no mesmo nível que os usos da terra, e do ponto de vista econômico tem absolutamente a mesma função que estes, o trabalho dirigente está claramente numa posição predominante tanto em contraste com o trabalho executor quanto com os usos da terra. É como se fosse um terceiro fator produtivo. A outra característica que o separa do trabalho dirigido parece constituir sua natureza: o trabalho dirigente tem algo criativo no sentido de que estabelece seus próprios fins. Podemos delinear a distinção entre trabalho autônomo e assalariado do mesmo modo que a existente entre trabalho dirigente e dirigido. O trabalho autônomo é algo peculiar precisamente na medida em que possui a função de trabalho dirigente, ao passo que de resto não difere em nada do trabalho assalariado. Se, portanto, um indivíduo autônomo produz por sua própria conta e também faz trabalho executor, então divide-se, por assim dizer, em dois indivíduos, a saber, um diretor e um trabalhador no sentido usual.

É fácil ver que a característica de estar num posto mais alto, a própria função de superintendência, não constitui nenhuma distinção econômica essencial. A simples circunstância que coloca um trabalhador num posto acima do de outro numa organização industrial, numa posição de direção e superintendência, não torna seu trabalho em nada distinto. Mesmo que o “líder” nesse sentido não mova um dedo nem contribua em nada diretamente para a produção, ainda assim realiza trabalho indireto, no sentido usual, exatamente como, digamos, o vigia. Muito mais importância parece ser atribuída ao outro elemento, que consiste na decisão sobre a direção, o método e a quantidade da produção. Mesmo que se admita que o referido posto mais elevado não significa muito economicamente — embora talvez bastante sociologicamente — ainda se verá um traço distintivo essencial nessa função de tomar decisões.

Mas vemos de imediato que a necessidade de tomar decisões ocorre em qualquer trabalho. Nenhum aprendiz de sapateiro pode consertar um sapato sem tomar algumas resoluções e sem decidir inde-

pendentemente algumas questões, por menores que sejam. O “que” e o “como” lhe são ensinados; mas isso não o isenta da necessidade de uma certa independência. Quando um trabalhador de uma empresa de eletricidade entra numa casa para consertar o sistema de iluminação, ele mesmo precisa decidir algo sobre o que e o como. Um vendedor pode até ter que participar nas decisões relativas aos preços; o estabelecimento do preço de um artigo pode ser, dentro de certos limites, deixado a cargo dele — apesar disso, ele não é nem “líder” nem necessariamente “autônomo”. Ora, o diretor ou o proprietário independente de um negócio certamente tem que decidir mais e tomar a maior parte das decisões. Mas o “quê” e o “porquê” também lhe são ensinados. Ele conhece antes de tudo o como: aprendeu sobre a produção técnica e sobre todos os dados econômicos pertinentes. O que ainda há para ser decidido difere apenas em grau das decisões do aprendiz de sapa-teiro. E o “que” lhe é prescrito pela demanda. Não estabelece ele nenhuma meta particular, mas as circunstâncias dadas o forçam a agir de uma maneira definida. Certamente os dados podem mudar, e então dependerá de sua capacidade o quão rapidamente reage e com quanto sucesso. Mas é assim sempre que leva a cabo qualquer trabalho. Ele age não com base nas condições normais das coisas, mas preferivelmente de acordo com certos sintomas, aos quais aprendeu a prestar atenção, especialmente as tendências que de imediato lhe mostram a demanda de seus fregueses. E a essas tendências ele se entrega, passo a passo, de modo que, normalmente, apenas elementos de menor significação podem ser-lhe desconhecidos. Dessa consideração, todavia, segue-se que, na medida em que os indivíduos, em seu comportamento econômico, tiram simplesmente conclusões de circunstâncias conhecidas — e é disso de fato que estamos tratando e que a economia sempre tratou —, não há nenhuma importância se são dirigidos ou dirigentes. O comportamento dos últimos está sujeito às mesmas regras que o dos primeiros, e é uma tarefa fundamental da teoria econômica estabelecer essa regularidade, mostrar que o aparentemente fortuito é na realidade estritamente determinado.

Portanto, em nossos pressupostos, os meios de produção e o processo produtivo não têm em geral nenhum líder real, ou melhor, o líder real é o consumidor. As pessoas que dirigem as empresas de negócios apenas executam o que lhes é prescrito pelas necessidades ou pela demanda e pelos meios e métodos de produção dados. Os indivíduos só têm influência na medida em que são consumidores, na medida em que expressam uma demanda. Nesse sentido, de fato todo indivíduo participa na direção da produção, não apenas aquele a quem coube o papel de diretor de um negócio, mas todos, especialmente o trabalhador em sentido mais estrito. Em nenhum outro sentido há uma direção pessoal da produção. Os dados que regularam o sistema econômico no passado são bem conhecidos e, se permanecerem inalterados, o sistema continuará no mesmo caminho. As mudanças pelas

quais os dados podem passar não são tão comuns; mas em princípio o indivíduo as segue do melhor modo que pode. Ele não altera nada espontaneamente; só altera o que as condições já estão alterando por sua própria conta; remove as discrepâncias que emergem entre os dados e o seu comportamento, se as condições dadas mudam e as pessoas tentam continuar a atuar do mesmo modo. Qualquer indivíduo pode agir, de fato, de maneira diferente ao nosso modo de ver; mas na medida em que as mudanças resultam simplesmente da pressão da necessidade objetiva, qualquer papel criativo fica ausente do sistema econômico. Se o indivíduo age diferentemente, então aparecem fenômenos essencialmente diferentes, como veremos. Mas aqui só estamos interessados em expor a lógica inerente aos fatos econômicos.

De nossos pressupostos também se segue que a quantidade de trabalho é determinada pelas circunstâncias dadas. Aqui agregamos a consideração de uma questão que ficou anteriormente em aberto, a saber, a amplitude da oferta de trabalho existente em qualquer momento. Obviamente não se determina rigorosamente desde o princípio quanto um dado número de homens trabalha. Se supomos, por enquanto, que são conhecidas as melhores possibilidades de emprego do trabalho de todos os indivíduos, que, portanto, há uma escala rigorosamente determinada de tais empregos, então, em qualquer ponto dessa escala, a utilidade esperada de todo emprego concreto de trabalho é comparada com a desutilidade que acompanha o emprego. Milhares de expressões da vida cotidiana nos lembram que o trabalho para obtenção do pão nosso de cada dia é um fardo pesado, só suportável porque necessário, e dele nos livramos quando podemos. Daí torna-se inequivocamente evidente o montante de trabalho que um trabalhador realizará. Ao início de cada dia de trabalho, naturalmente tal comparação é sempre favorável ao trabalho a ser empreendido. Todavia, à medida que se progride na satisfação das necessidades, mais declina o impulso para o trabalho e ao mesmo tempo mais cresce a quantidade com que é comparado, a saber, a desutilidade do trabalho; de modo que a comparação torna-se continuamente mais desfavorável à continuação do trabalho, até que para cada trabalhador chega o momento em que a utilidade crescente e a desutilidade crescente de trabalho se equilibram. Naturalmente a potência de ambas as forças varia de acordo com os indivíduos e segundo os países. Nessas variações repousa um fator explicativo fundamental da conformação da história pessoal e nacional. Mas a essência do princípio teórico não é perturbada por elas.<sup>29</sup>

Os serviços do trabalho e da terra são, portanto, simplesmente forças produtivas. A medida da quantidade de trabalho de qualquer

29 Para detalhes cf. *Wesen*. Livros Primeiro e Segundo. Obviamente o princípio é válido apenas para certo resultado do esforço, ou seja, um resultado inequívoco, tal como os salários reais por hora.

qualidade certamente apresenta dificuldades, mas pode ser efetuada, do mesmo modo que, em princípio, não haveria dificuldades para estabelecer alguma medida física dos serviços da terra, por mais complicada que a questão pudesse ser na prática. Então se houvesse apenas um fator de produção, se, por exemplo, o trabalho de uma qualidade pudesse produzir todos os bens — o que é concebível ao se supor que todas as dádivas da natureza são bens livres, de modo que não se levanta nenhuma questão sobre o comportamento econômico em relação a elas — ou se ambos os fatores de produção funcionassem separadamente, de modo que cada um produzisse bens distintos por si só, tal medida seria tudo o que o homem precisaria na prática para seus planos econômicos. Por exemplo, se a produção de um bem de consumo de valor definido requeresse três unidades de trabalho e outro do mesmo valor requeresse duas, então o seu comportamento estaria determinado. Todavia, na realidade não é assim. Os fatores produtivos sempre atuam praticamente juntos. Ora, se, digamos, fossem necessárias três unidades de trabalho e duas de terra para produzir um bem de determinado valor, e duas de trabalho e três de terra para produzir outro, qual a alternativa que o produtor deveria escolher? Obviamente é necessário um padrão para comparar as duas combinações: requer-se um denominador comum. Podemos chamar essa questão de problema de Petty.<sup>30</sup>

A teoria da imputação nos dá sua solução. O que o indivíduo deseja medir é o valor relativo das quantidades de seus meios de produção. Precisa de um padrão que o auxilie a regular seu comportamento econômico; precisa de catálogos, aos quais possa adaptar-se. Em suma, precisa de um padrão de valor. Mas só dispõe de tal coisa diretamente, apenas para seus bens de consumo; pois só estes satisfazem imediatamente suas necessidades, cuja intensidade é a base da importância que seus bens têm para ele. Em primeira instância não há tal padrão para o seu estoque de serviços do trabalho e da terra, e da mesma forma, podemos acrescentar, nenhum padrão para seus meios de produção produzidos.

Está claro que esses outros bens também devem sua importância simplesmente ao fato de que também servem para satisfazer necessidades. Contribuem para a satisfação de necessidades porque contribuem para a realização de bens de consumo. Portanto, recebem seu valor destes últimos. É como se o valor dos bens de consumo refletisse de volta sobre eles. É-lhes “imputado”, e, com base nesse valor imputado, recebem seu lugar na ordem econômica. Assim, nem sempre se mostrará possível uma expressão finita do valor total do estoque de meios de produção ou de um dos dois fatores produtivos originais, porque esse valor total muitas vezes será infinitamente grande. Toda-

30 Petty coloca incidentalmente esse problema em seu trabalho *Political Arithmetic*, que também contém, como se sabe, muitos outros germes da análise teórica posterior.

via, conhecer esse valor total não é necessário nem para o homem concreto nem para a teoria. Não se trata nunca de uma questão de abandonar qualquer possibilidade de produção, ou seja, de existência, mas simplesmente de alocar certas quantidades de meios produtivos para um fim ou outro. Um indivíduo isolado, por exemplo, que não pudesse de modo algum produzir (ou viver) sem qualquer um dos fatores produtivos originais, não poderia formular nenhuma expressão finita do valor de qualquer deles. Nessa medida, Mill tem bastante razão<sup>31</sup> quando diz que os serviços do trabalho e da terra são indeterminados e incomensuráveis. Mas está errado quando prossegue e diz também que num caso particular não se pode nunca dizer quais são as cotas da “natureza” e do trabalho presentes no produto. Fisicamente, de fato, as duas não admitem separação, mas isso não é necessário para os objetivos do sistema econômico. Todo indivíduo sabe muito bem o que é necessário para este último, a saber, que aumento da satisfação deve a todo pequeno incremento de cada meio de produção. Todavia, aqui não adentraremos mais o problema da teoria da imputação.<sup>32</sup>

Em contraste com o valor de uso dos bens de consumo, esse valor dos bens de produção é “valor de rendimento” (*Ertragswert*), ou, como também se poderia dizer, valor de produtividade (*Produktivitätswert*). À utilidade marginal dos primeiros corresponde o uso produtivo marginal (*Produktivitätsgrenznutzen*) dos últimos, ou, seguindo o termo usual, a produtividade marginal; a importância de uma unidade individual dos serviços do trabalho ou da terra é dada pela produtividade marginal do trabalho ou da terra, que, portanto, deve ser definida como o valor da unidade menos importante do produto gerada até agora com o auxílio de uma unidade de um dado estoque dos serviços do trabalho ou da terra. Esse valor indica a cota de cada serviço individual do trabalho ou da terra presente no valor do produto social total e por isso pode ser chamado, em certo sentido, de “produto” de um serviço do trabalho ou da terra. Essas poucas afirmações não transmitirão o que deveriam transmitir aos que não estejam completamente familiarizados com a teoria do valor. Remeto o leitor ao trabalho de J. B. Clark, *Distribution of Wealth*, em que a teoria está exposta com rigor e seu sentido é elucidado,<sup>33</sup> e simplesmente observo que é este o único significado preciso da expressão “produto do trabalho” para os objetivos de uma abordagem puramente econômica. Aqui nós só o usaremos

31 *Principles*, ed. Ashley, p. 26.

32 Cf. Carl Menger, Wieser e Böhm-Bawerk, que primeiro trataram do problema. Cf. também Wesen. Livro Segundo e o meu “Bemerkungen zum Zurechnungsproblem”. In: *Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung* (1909). Não estamos preocupados com os problemas mais difíceis que surgem da teoria da produtividade marginal e não precisamos, portanto, nos referir à sua forma atual, muito mais correta.

33 Os equívocos surgem especialmente de uma compreensão inadequada do conceito de marginal. Cf. a respeito do artigo de EDGEWORTH. “The Theory of Distribution”. In: *Quarterly Journal of Economics* (1904). Particularmente sua resposta aos argumentos de Hobson contra Clark.

nesse sentido. Também nesse sentido dizemos que os preços dos serviços da terra e do trabalho numa economia de trocas, ou seja, a renda e os salários, são determinados pela produtividade marginal da terra e do trabalho e, portanto, que sob a livre concorrência o senhor da terra e o trabalhador recebem o produto de seus meios de produção. Esse teorema, que na moderna teoria dificilmente pode ser controverso, é apenas apresentado aqui. Tornar-se-á mais claro com as explanações posteriores.

O ponto seguinte também é importante para nós. Na realidade, o indivíduo usa com certa presteza esse valor dos meios de produção porque os bens de consumo em que se convertem lhes são empiricamente familiares. Como o valor dos primeiros depende do dos últimos, os primeiros devem mudar quando se produzem bens de consumo diferentes dos até então produzidos. E como desejamos desconhecer a existência dessa experiência dada e permitir que ela surja diante de nossos olhos, para investigar sua natureza, devemos começar pelo ponto em que o indivíduo ainda não está certo quanto à escolha entre as possibilidades existentes de emprego. Então, antes de tudo, empregará seus meios de produção na produção dos bens que satisfazem suas necessidades mais prementes e depois prosseguirá na satisfação das necessidades sentidas progressivamente com menos urgência. Além disso considerará a cada passo que outras sensações de carência não devem ser satisfeitas em consequência do emprego dos meios de produção para as carências preferenciais do momento. Só se pode dar um passo econômico se ficar assegurado que a satisfação de necessidades mais intensas não se torna, com isso, impossível. Enquanto a escolha não for feita, os meios de produção não terão valor determinado. A cada possibilidade de emprego considerada corresponderá um valor particular de cada incremento. Então só pode ficar claro qual desses valores estará definitivamente associado com qualquer incremento depois de a escolha ter sido feita e de ter resistido ao teste da experiência. A condição fundamental de que uma necessidade não será satisfeita antes que as necessidades mais intensas o tenham sido leva finalmente à conclusão de que todos os bens devem se dividir entre os seus diferentes usos possíveis, de forma que a utilidade marginal de cada bem seja igual em todos os seus usos. Então com esse arranjo o indivíduo encontrou a melhor solução possível, sob condições dadas e segundo seu ponto de vista. Se agir assim, então pode dizer que, a seu ver, tirou o máximo proveito dessas circunstâncias. Esforçar-se-á em busca dessa distribuição de seus bens e modificará todo plano econômico concebido ou executado até alcançá-la. Se não houver nenhuma experiência disponível, então deve tentar o seu caminho passo a passo, no sentido dessa distribuição. Se já é disponível tal experiência dos períodos econômicos anteriores, procurará percorrer o mesmo caminho. E se mudarem as condições

que se expressam nessa experiência, então submeter-se-á à pressão das novas condições e a elas adaptará sua conduta e suas avaliações.

Em todos os casos há um método definido de empregar cada bem, por conseguinte, uma determinada satisfação das necessidades, e daí um índice de utilidade para os incrementos individuais dos bens, que é a expressão deles. Esse índice de utilidade caracteriza o lugar de cada incremento na economia do indivíduo. Se surge uma nova possibilidade de emprego, deve ser considerada à luz desse valor. Todavia, se retornarmos aos “atos de escolha” individuais que foram realizados e que resultam nesse índice de utilidade, verificamos que em cada caso a utilidade decisiva é outra e não essa utilidade determinada. Se eu tiver repartido um certo bem entre três possibilidades de seu emprego, quando surgir uma quarta possibilidade, eu a apreciarei conforme o estado de satisfação atingido com as três primeiras. Todavia, essa utilidade não é determinante para a divisão entre essas três, porque só passa a existir depois que a divisão tiver sido decidida. Mas finalmente emerge para cada bem uma escala definida de utilidades, que reflete as utilidades de todos os seus usos e que lhe dá uma utilidade marginal determinada. Para um meio de produção o mesmo é obtido, como dissemos, mediante seu “produto” ou, segundo a expressão de Wieser, mediante sua “contribuição produtiva”.

Como toda produção envolve uma escolha entre possibilidades concorrentes e sempre significa renúncia à produção de outros bens, o valor total do produto nunca é ganho líquido, mas apenas o seu excedente sobre o valor do produto que teria sido produzido de outra forma. O valor deste último representa um contra-argumento em relação ao produto escolhido e ao mesmo tempo mede a sua força. Aqui aparece o elemento custos. Os custos são um fenômeno do valor. Na análise final, o que a produção de um bem custa ao produtor são aqueles bens de consumo que de outro modo poderiam ser adquiridos com os mesmos meios de produção e que em consequência da escolha da produção não podem ser produzidos agora. Portanto, o gasto nos meios de produção envolve um sacrifício, tanto no caso do trabalho como no de outros meios de produção. Sem dúvida, no caso de trabalho há também outra condição que deve ser preenchida, a saber, que todo dispêndio de trabalho deve resultar numa utilidade que ao menos compense a desutilidade vinculada a esse dispêndio de trabalho. Isso, todavia, não altera de nenhum modo o fato de que, dentro dos limites dessa condição, o indivíduo se comporta em relação ao dispêndio de trabalho exatamente como em relação ao dispêndio de outros recursos produtivos.

Necessidades não satisfeitas, portanto, de jeito nenhum são desprovidas de significado. Sua marca é observável em todos os lugares, e toda decisão produtiva deve lutar com elas. E quanto mais longe o produtor leva a produção numa dada direção, mais dura se torna essa

luta; ou seja, quanto mais uma necessidade particular é satisfeita, menor a intensidade do desejo por mais satisfação desse tipo, por isso menor é o incremento da satisfação alcançado com a produção adicional. Ademais o sacrifício ligado à produção desse tipo também cresce simultaneamente. Pois os meios de produção desse produto devem ser retirados de categorias de necessidades cada vez mais importantes. O ganho em valor por meio de um tipo de produção torna-se portanto cada vez menor e finalmente desaparece. Quando isso acontece, essa produção particular chega ao fim. Assim sendo, podemos falar aqui de uma lei dos rendimentos decrescentes na produção. Esta, contudo, tem um significado completamente diferente do da lei do produto físico decrescente, da qual a validade de nossa proposição é independente.<sup>34</sup> É óbvio que a lei econômica dos custos crescentes terminaria por atuar, mesmo que a proposição física não fosse válida e mesmo que o seu contrário fosse o correto. Pois o valor do investimento a ser feito cresceria tanto eventualmente que o ganho em utilidade advindo da produção desapareceria, mesmo que caísse progressivamente o montante físico desse investimento. Se fosse esse o caso, obviamente a condição de satisfação das necessidades de todos estaria num nível mais alto, mas nem por isso os fenômenos essenciais seriam diferentes.

A consideração que os produtores efetivamente têm pelo elemento custo de produção, portanto, nada é além de uma maneira de levar em conta as outras possibilidades de emprego dos bens de produção. Essa consideração constitui um freio para todo emprego produtivo e um guia que todo produtor segue. Mas, na prática, muito logo o costume a cristaliza numa expressão curta e de fácil manejo, da qual todo indivíduo faz uso, sem construí-la de novo a cada vez. Com ela o produtor trabalha na prática, adaptando-a às circunstâncias em mudança, quando surge a necessidade; nela se expressam, em geral inconscientemente, todas as relações entre necessidades e meios presentes; todas as condições de sua vida e de seu horizonte econômico.

Enquanto expressão do valor dos outros empregos potenciais dos meios de produção, os custos constituem os itens de passivo na folha do balanço social. Esse é o significado mais profundo do fenômeno do custo. O valor dos bens de produção deve ser distinguido dessa expressão. Pois representa — *ex hypothesi* — o maior valor total do produto efetivamente criado. Mas na margem da produção, de acordo com o dito acima, ambas as quantidades são iguais, porque os custos se elevam até a altura da utilidade marginal do produto, e portanto também da combinação presente aos de meios de produção. Nesse ponto

34 Ao abandonar dessa maneira a lei do decréscimo físico, damos um passo decisivo no sentido de nos afastar do sistema dos economistas clássicos. Cf. meu ensaio, "Das Rentenprinzip in der Verteilungslehre". In: *Schmollers Jahrbuch* (1906 e 1907). Além deste: WEISS, P. X. "Abnehmender Ertrag". In: *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*.

surge aquela posição relativamente melhor, que é usualmente chamada de equilíbrio econômico<sup>35</sup> e que, enquanto os dados se mantiverem, tende a se repetir em todo período.

Isso tem uma conseqüência muito digna de nota. Antes de tudo, segue-se disso que o último incremento de todo produto será produzido sem um ganho em utilidade maior do que os custos. Entendido corretamente, sem dúvida, isso é claro e evidente por si mesmo. Mas, indo além, segue-se que em geral nenhum valor excedente acima do valor dos bens de produção pode ser obtido na produção. Esta realiza apenas os valores previstos no plano econômico, que existem previamente, em potencial nos valores dos meios de produção. Também nesse sentido, e não apenas no sentido físico supracitado, a produção não “cria” nenhum valor, ou seja, no processo produtivo não ocorre nenhum aumento do valor. A futura satisfação de necessidades, antes que a produção tenha feito o seu trabalho, é exatamente tão dependente da posse dos meios de produção necessários quanto o é depois, em relação à posse do produto. O indivíduo tentará evitar as perdas dos primeiros com a mesma energia que usou com as dos últimos, e só renunciará aos primeiros pela mesma compensação que teve pelos últimos.

Ora, o processo de imputação deve voltar aos elementos últimos da produção, os serviços do trabalho e da terra. Não pode se deter em nenhum meio de produção produzido, pois o mesmo argumento pode ser repetido para cada um deles. Assim, nenhum produto pode até aqui apresentar um valor excedente acima do valor dos serviços do trabalho e da terra nele contidos. Assim como anteriormente dividimos os meios de produção produzidos em trabalho e terra, vemos agora que são somente itens transitórios do processo de valorização.

Por isso, numa economia de trocas — no momento antecipamos um pouco — os preços de todos os produtos devem ser iguais aos preços dos serviços do trabalho e da natureza neles incorporados, em livre concorrência. Pois o mesmo preço que é obtido pelo produto depois da produção deve ter sido obtível antes pelo conjunto completo dos meios de produção necessários, pois depende deles exatamente tanto quanto do produto. Cada produtor deve ceder suas receitas totais àqueles que o abasteceram dos meios de produção e, na medida em que eles também foram produtores de um ou outro produto, devem por sua vez passar adiante suas receitas, até que finalmente todo o preço total original recaia sobre os fornecedores dos serviços do trabalho e da natureza. Todavia voltaremos a isso mais tarde.

Aqui deparamos com um segundo conceito de custo, o da economia de trocas. O homem de negócios considera como seus custos as somas de dinheiro que deve pagar a outros indivíduos para obter suas mer-

35 Cf. *Wesen*. Livro Segundo.

cadórias ou os meios de produzi-las, ou seja, suas despesas de produção. Completamos seu cálculo ao incluir também nos custos o valor em dinheiro de seus esforços pessoais.<sup>36</sup> Então os custos são em sua essência os totais dos preços dos serviços do trabalho e da natureza. E esses totais de preços devem sempre se igualar às receitas obtidas pelos produtos. Nessa medida, portanto, a produção deve fluir essencialmente sem lucro. É um paradoxo que o sistema econômico, em sua situação mais perfeita, deva operar sem lucro. Se recordarmos o significado de nossas afirmações, o paradoxo desaparece, ao menos em parte. É claro que nossa asserção não significa que, se o sistema econômico estiver perfeitamente equilibrado, produz sem resultado, mas apenas que os resultados fluem inteiramente para os fatores produtivos originais. Assim como o valor é um sintoma de nossa pobreza, o lucro é um sintoma de imperfeição. Todavia o paradoxo permanece parcialmente. Parece óbvio que os produtores, como por regra, recebem mais do que os salários pelo seu trabalho e pela renda da terra que eventualmente possuem. Não haverá uma taxa geral de lucro líquido no sentido de um excedente sobre os custos? A concorrência pode varrer o lucro excedente particular de uma indústria, mas não poderia destruir os lucros comuns a todos os ramos da produção. Mas, suponhamos que os produtores obtêm um tal lucro. Então devem valorizar correspondentemente os meios de produção aos quais os devem. Ora, estes são meios de produção originais, quer dizer, serviços pessoais ou agentes naturais, e nesse caso estamos onde estávamos antes; ou então são meios de produção produzidos, e nesse caso seus preços devem ser correspondentemente mais altos, ou seja, os serviços do trabalho e da terra incorporados neles devem ter preços mais altos do que outros serviços semelhantes. Isso, contudo, é impossível, uma vez que trabalhadores e senhores de terra podem competir de modo muito efetivo com aquelas quantidades de trabalho e de terra que foram previamente investidas. Conseqüentemente, o lucro puro não pode existir porque o valor e o preço dos serviços produtivos originais sempre absorverão o valor e o preço do produto, mesmo que o processo produtivo seja distribuído entre muitas empresas independentes. Não quero cansar demais o leitor e pus mais adiante uma continuação da análise cujo lugar adequado seria este.<sup>37</sup>

Isso não se opõe tanto à doutrina clássica, como pode parecer a alguns leitores. A teoria do valor baseado nos custos e especialmente a teoria ricardiana do trabalho sugerem claramente a mesma conclusão, e assim se explicam algumas tendências teóricas, tais como a tendência a chamar de salários todos os tipos de renda, às vezes até o juro. Se

36 Os serviços pessoais de trabalho são, por assim dizer, "despesas virtuais", como Seager apropriadamente afirmou; cf. sua *Introduction to Economics*, p. 55. Todo homem de negócios que calcula corretamente inclui agora a renda de sua própria terra nas suas despesas.

37 Cf. capítulo IV e especialmente capítulo V.

isso não foi colocado expressamente no tempo dos clássicos,<sup>38</sup> foi porque, primeiro, os economistas mais antigos não eram muito rigorosos no reconhecimento das conseqüências de seus próprios princípios, e, em segundo lugar, porque a nossa conclusão parece contradizer os fatos de maneira muito clara. De fato foi Böhm-Bawerk o primeiro que disse expressamente que todo o valor do produto deve, em princípio, ser dividido entre trabalho e terra, se o processo de produção desenrolar-se com perfeição ideal. Isso naturalmente requer que todo o sistema econômico esteja adaptado com precisão à produção empreendida e que todos os valores estejam ajustados apropriadamente aos dados; que todos os esquemas econômicos funcionem juntos harmoniosamente e que nada perturbe sua execução. Duas circunstâncias, todavia, assim prossegue Böhm-Bawerk, perturbam constantemente o equilíbrio entre os valores do produto e dos meios de produção. A primeira é conhecida com o nome de fricção. Por milhares de razões o organismo econômico não funciona com muita presteza. O erro, o contratempo, a indolência e coisas semelhantes, como sabemos, tornam-se fonte contínua de perda, mas também de lucro.<sup>39</sup>

Antes de passar à segunda circunstância aludida por Böhm-Bawerk, vamos inserir aqui algumas palavras sobre dois elementos que são de importância considerável. O primeiro é o elemento do risco. Podemos distinguir dois tipos de risco, o risco de falha técnica na produção, no qual podemos incluir o risco de perda por fatores que dependem de Deus, e o risco do fracasso comercial. Na proporção em que esses perigos são previstos, eles atuam de imediato sobre os planos econômicos. Os homens de negócios incluirão prêmios de risco em sua contabilidade de custos, realizarão gastos para se proteger contra certos perigos ou, finalmente, levarão em conta — e uniformizarão — as diferenças de risco entre os ramos da produção, evitando simplesmente os ramos mais arriscados até que a conseqüente elevação dos preços nos últimos ofereça uma compensação.<sup>40</sup> Nenhum desses métodos para equiparar os riscos econômicos cria um lucro, em princípio. Um produtor que tome precauções contra o risco, por quaisquer medidas — construção de represas, seguro das máquinas, e outras — tem certamente uma vantagem ao proteger o fruto de sua produção, mas ordinariamente tem também custos correspondentes. O prêmio de risco não é uma fonte de ganho para o produtor — mas, no máximo, para uma companhia de seguros, que pode tirar daí um lucro de intermediário, principalmente ao reunir muitos riscos —, pois no correr do tempo será o

38 Lotz, por exemplo, fez isso, apesar de se ter afastado da percepção de maneira muito débil; ver o seu *Handbuch der Staatswissenschaftslehre*. Pode-se encontrar sugestões muito claras em Smith.

39 Cf. a exposição de BÖHM-BAWERK. *Positive Theorie des Kapitalzinses*. 4ª ed., p. 219-316.

40 Cf. EMERY, citado em meu ensaio. "Die neuere Wirtschaftstheorie in den Vereinigten Staaten". In: *Schmollers Jahrbuch* (1910). FISHER. *Capital and Income*.

prêmio requerido para os casos das necessidades que surgirem. E a compensação pelo maior risco só aparentemente é um retorno maior: deve ser multiplicada por um coeficiente de probabilidade, por meio do qual seu valor real é reduzido novamente — e exatamente no montante do excedente. Quem simplesmente consumir esse excedente pagará por isso no curso dos acontecimentos. Portanto não existe o papel independente atribuído com freqüência ao elemento risco nem o retorno independente que às vezes é vinculado a ele. É claro que a questão é diferente se os riscos não forem previstos ou se nem ao menos forem tidos em conta no plano econômico. Então se tornam, por um lado, fonte de perdas temporárias e, por outro lado, fonte de ganhos temporários.

A fonte principal desses ganhos e perdas — e este é o segundo elemento que desejo considerar aqui — são as mudanças espontâneas dos dados com os quais o indivíduo está acostumado a contar. Elas criam novas situações, às quais é preciso tempo para se adaptar. E antes que isso possa acontecer, ocorrem no sistema econômico muitas discrepâncias positivas ou negativas entre custos e receitas. A adaptação sempre oferece dificuldades. Na maioria dos casos não se atinge com a presteza desejável o simples conhecimento do estado de coisas modificado. Tirar conclusões desse conhecimento é de novo um grande passo, que se defronta com muitos obstáculos na falta de preparação, de meios etc. Mas em geral é impossível a adaptação perfeita em relação aos produtos existentes anteriormente, especialmente, é claro, no caso dos bens de consumo duráveis. Durante o tempo que deve transcorrer até que se gastem inteiramente, aparecem inevitavelmente mudanças reais nas condições, e isso causa uma das peculiaridades na determinação de seu valor de que Ricardo tratou na seção IV de seu capítulo I. Os seus retornos perdem toda conexão com os seus custos e devem simplesmente ser aceitos; seus valores apropriados se alteram sem que haja a possibilidade de ser modificada a oferta correspondente. Tornam-se assim, num certo sentido, um tipo especial de retornos e podem elevar-se acima ou cair abaixo do total de preços dos serviços do trabalho e da terra neles contidos. Eles aparecem para o homem de negócios de modo semelhante ao aparecimento dos agentes naturais. Nós os chamamos, com Marshall, de quase-rendas.

Todavia, Böhm-Bawerk aponta para uma segunda circunstância que pode alterar o resultado da imputação e impedir que uma parte do valor do produto se reflita nos serviços do trabalho e da natureza. Esse é, como se sabe, o período de tempo<sup>41</sup> envolvido em toda produção, exceto a produção instantânea de esforços primitivos para manter a

41 Quanto ao elemento tempo na vida econômica, Böhm-Bawerk é a autoridade mais importante. W. S. Jevons e John Rae vêm em seguida. Para uma elaboração detalhada do elemento especial "preferência de tempo", é relevante *Rate of Interest*, de Fisher. Cf. também o tratamento do elemento tempo em A. Marshall.

vida. Por causa disso, os meios de produção não são meramente bens de consumo em potencial, mas se distinguem desses últimos por uma nova característica essencial, a distância no tempo que os separa dos bens capazes de ser consumidos. Os meios de produção são bens de consumo *futuros* e assim valem menos do que os bens de consumo. O seu valor não exaure o valor do produto.

Estamos tocando num problema extremamente delicado. Mas, como sua importância em relação ao objeto de discussão deste livro é limitada, apenas nos colocaremos uma questão aqui. No curso normal de um sistema econômico no qual, ano após ano, o processo de produção segue o mesmo caminho e todos os dados permanecem os mesmos, haveria uma subvalorização sistemática dos meios de produção, comparados aos produtos? Essa questão se subdivide em duas outras: abstraindo os coeficientes de risco objetivos e pessoais, num tal sistema econômico as satisfações futuras podem ser sistemática e generalizadamente valorizadas em menos do que as satisfações atuais iguais? E num tal sistema econômico, deixando-se à parte a influência do *próprio transcurso do tempo* sobre as valorizações, o *que acontece* no correr do tempo pode estabelecer essas diferenças no valor?

Uma resposta afirmativa à primeira questão parece bastante plausível. Certamente é mais agradável a entrega imediata de um presente do que sua promessa para o futuro.<sup>42</sup> Essa, todavia, não é a questão aqui, mas sim a valorização de um fluxo regular de renda. Se possível, imaginemos o seguinte caso. Alguém desfruta de uma renda anual vitalícia. Suas necessidades permanecem absolutamente constantes tanto em qualidade como em intensidade, pelo resto de sua vida. A renda anual é grande e segura o suficiente para desobrigá-lo da necessidade de criar fundos para emergências especiais ou para a possibilidade de perda. Sabe-se livre de responsabilidades que possam surgir em relação a outros e tem garantidos seus desejos repentinos. Não existe nenhuma possibilidade de investir poupanças a juros — pois se o admitíssemos, estaríamos assumindo de antemão o elemento do juro e chegaríamos perigosamente perto do raciocínio circular. Ora, um homem em tal posição estimará menos as parcelas futuras de sua renda do que as mais próximas no tempo? Desistiria das parcelas futuras mais facilmente do que das presentes? — abstraindo sempre os danos na vida pessoal. Obviamente que não, pois se o fizesse, ou seja, se cedesse uma parcela futura por uma compensação menor do que para uma mais próxima no tempo, descobriria, no momento devido, que tinha obtido uma satisfação total menor do que poderia ter obtido. Seu comportamento, portanto, o induziria à perda; seria não-econômico. No entanto, os fatos poderiam ter tal curso, já que freqüentemente

42 Todavia pode-se mencionar que mesmo esse fato também não é tão claro e simples; pelo contrário, as suas razões requerem uma análise, que brevemente será feita abaixo.

ocorrem transgressões das regras da razão econômica. Mas não é essencial a essas próprias regras que tais transgressões devam ocorrer.<sup>43</sup> É claro que a maioria das exceções com que nos defrontamos na vida prática não são “transgressões”, mas devem ser explicadas pelo fato de as nossas suposições não se adequarem aos fatos. Todavia, quando verificamos uma estima excessiva dos prazeres presentes, como particularmente no caso das crianças e selvagens, o que temos diante de nós é meramente uma discrepância entre o problema econômico a ser resolvido e a perspectiva econômica do sujeito: crianças e homens primitivos só conhecem a produção imediata. As necessidades futuras não lhes parecem menores; eles simplesmente não as vêem. Portanto, não resistirão ao teste de decisões que requer um horizonte mais amplo. Isso é óbvio, e ordinariamente eles não precisam tomar tais decisões. Aquele que capta a cadência dupla das necessidades e dos meios de satisfação talvez possa, num caso particular, desdenhar a conclusão de que o deslocamento unilateral de qualquer deles significa perda de satisfação, mas não pode rejeitá-la por princípio.

Mas, e a nossa segunda questão? O processo de produção não pode se dar de uma forma à qual não se possam adequar as suposições de nosso caso típico? O fluxo contínuo dos bens não pode mover-se de modo ora mais fraco, ora mais forte? Mas, em especial, o fato de que um método mais fértil de produção demanda mais tempo não deve afetar o valor dos bens presentes, cuja simples posse torna possível a sua escolha, constituindo o tempo assim um fator do fluxo circular? A resposta negativa que damos a essa questão pode facilmente ser mal compreendida e só posteriormente adquirirá sua plena significação. Não nego a importância do elemento tempo para a vida econômica, mas apenas o vejo sob um prisma diferente. A questão da *introdução* de processos mais produtivos, que consomem, porém, mais tempo, e a questão de como o elemento tempo a afeta são problemas bem distintos. Não estamos falando agora da *introdução* de novos processos, mas do fluxo circular que consiste em processos dados e já em funcionamento. E aqui o método mais frutífero de produção gera seus resultados tão prontamente quanto qualquer outro, não importando qual a extensão de sua duração. Um método de produção obviamente só será chamado de “mais frutífero” se gerar mais produtos do que a soma dos processos menos frutíferos que podem ser executados no mesmo tempo, por meio da mesma quantidade de fatores produtivos. Dadas as quantidades necessárias de trabalho e agentes naturais, a produção por esse método será repetida indefinidamente, sem nenhum exercício da escolha, e a

43 Minha objeção está bem expressa pelo mais eminente intérprete vivo da subestimação das satisfações futuras, Professor Fisher, quando introduz o termo “impaciência” para designá-la. A impaciência irracional, como o erro etc., indubitavelmente existe. Mas não é um elemento do curso normal das coisas.

corrente de produtos será contínua. Mas, mesmo se não fosse esse o caso, não haveria subestima dos futuros produtos. Pois, se o processo produtivo entregasse seus resultados em intervalos periódicos, ainda assim não haveria espera, porque o consumo poderia se adaptar e prosseguir continuamente e a uma taxa igual por unidade de tempo, de modo que não haveria motivo para subestimar os produtos futuros.<sup>44</sup> Posso muito bem ter um maior apreço pelos bens presentes do que pelos futuros, se a sua posse me assegura *mais* bens no futuro. Porém não o farei mais, e as minhas valorizações presentes e futuras deverão ser iguais quando eu estiver seguro de que o fluxo de bens é mais rico e quando meu comportamento se adaptar a ele. Ter “mais” bens no futuro não dependerá mais, então, da posse de bens presentes. Podemos estender também o exemplo de nosso pensionista para esse caso. Suponhamos que ele recebeu até aqui 1 000 dólares por mês. Então lhe oferecem, em vez disso, 20 mil dólares ao fim do ano. Ora, até que vença o prazo da primeira anuidade, o elemento tempo pode fazer-se sentir de modo desagradável. Desde o momento em que vence o prazo, todavia, verá sua posição melhorar e, na verdade, avaliará essa melhora pela adição total de 8 mil dólares por ano e não por uma parte dessa soma.

Igual argumento se aplica ao elemento abstinência,<sup>45</sup> necessidade de esperar e outros. E aqui remeto o leitor especialmente à exposição de Böhm-Bawerk. Para nós é necessário apenas formular com exatidão nossa posição. Esse fenômeno também não pode simplesmente ser negado, como não existente. Mas é muito mais complicado do que aparenta ser e é digno de nota que sua natureza e suas manifestações ainda não encontraram nenhuma análise profunda. Aqui também se deve distinguir o processo de criação de um aparato produtivo do processo de fazê-lo funcionar, uma vez criado. Qualquer que seja o papel da abstinência no primeiro — teremos que falar disso repetidamente, e, para começar, na discussão sobre poupança, no próximo capítulo —, certamente no último processo a necessidade de espera não ressurgem toda vez que um processo de produção for repetido. Não é preciso “esperar” pelos retornos regulares, uma vez que são habitualmente recebidos exatamente quando deles necessitamos. No fluxo circular normal não é preciso resistir periodicamente à tentação da produção ime-

44 É claro que, imediatamente após a colheita, o trigo é mais barato do que mais tarde. Esse fato é todavia explicável pelos custos de armazenagem, pela existência efetiva do juro e por muitas outras circunstâncias, nenhuma das quais muda nada em nossos princípios.

45 Os autores principais são Senior e — do outro lado — Böhm-Bawerk, em seu *Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien*; e mais recentemente o escritor americano McVane. Cf. também o artigo “Abstinência” no *Palgrave's Dictionary* e a literatura ali especificada. Quanto à falta de cuidado com que esse elemento é freqüentemente tratado, é exemplar o trabalho de CASSEL. *The Nature and Necessity of Interest*. Nossa posição está próxima à da obra de WIESER. *Natürlicher Wert*. E à de CLARK, John B. *Distribution of Wealth*. Cf. também *Wesen*. Livro Terceiro.

diata, pelo fato de que quem sucumbisse estaria pior *imediatamente*. Portanto não pode entrar em questão a abstinência, no sentido de não-consumo das fontes de rendimentos, porque, pelas nossas pressuposições, não há outra fonte de recursos além do trabalho e da terra. Será que, por fim, o elemento abstinência não poderia exercer um papel no fluxo circular normal porque, se é necessário à criação inicial do aparato produtivo, deve ser posteriormente pago a partir da produção regular? Em primeiro lugar ficará claro ao longo de nossa investigação que a abstinência tem apenas um papel muito secundário na provisão dos fatores necessários; que, falando concretamente, a introdução de novos métodos de produção não requer no total nenhuma acumulação prévia de bens. E, em segundo lugar, considerar a abstinência como um elemento independente dos custos acarreta nesse caso contar duas vezes o mesmo item, como mostrou Böhm-Bawerk.<sup>46</sup> Qualquer que seja a natureza da espera, ela certamente não é um elemento do processo econômico de que estamos tratando aqui, porque o fluxo circular, uma vez estabelecido, não deixa defasagens entre o dispêndio ou o esforço produtivo e a satisfação de necessidades. Ambos, seguindo expressão conclusiva do Professor Clark, são automaticamente sincronizados.<sup>47</sup>

A teoria da imputação explica os valores de todos os bens individuais. Só resta acrescentar que os valores individuais não são independentes, mas se condicionam mutuamente. A única exceção à regra é o caso de uma mercadoria que não pode ser substituída por outra, que tem somente meios de produção que não sejam passíveis de substituição e além disso não sejam empregáveis em mais nenhum lugar. Tais exemplos são imagináveis; podem ocorrer, por exemplo, no caso de bens de consumo ofertados imediatamente pela natureza; mas constituem uma exceção que pode ser desprezada. Todas as outras quantidades de bens e seus valores mantêm uma estrita relação mútua. Isso se expressa pela sua relação enquanto complementares, pela possibilidade de emprego alternativo e pela relação enquanto substitutos. Mesmo se dois bens têm em comum apenas um único agente de produção, seus valores ainda estão relacionados; pois as quantidades e, por conseguinte, os valores de ambos os bens dependentes da cooperação desse agente seguirão a regra da utilidade marginal igual em relação ao agente de produção comum aos dois. Quase nem é necessário mostrar que a relação produtiva resultante em particular do fator produtivo trabalho abrange praticamente todos os bens. A determinação da quan-

46 O tratamento dado por Fisher para o mesmo tema (*Rate of Interest*, p. 43-51) é viciado por considerar o desconto de tempo como o fato primário cuja existência é quase evidente por si mesma.

47 Clark, é verdade, atribui ao capital o mérito de efetuar essa "sincronização". Como ficará claro não o acompanhamos nisso. Enfatizo mais uma vez: o gasto e o retorno são *automaticamente* sincronizados um com o outro sob a influência aceleradora ou retardadora do lucro e da perda.

tidade de cada bem e, com isso, de seu valor está sob a influência dos valores de todos os outros bens e só é completamente explicável se estes forem levados em consideração. Portanto, podemos dizer que os valores dos bens individuais formam um sistema de valores para cada pessoa, cujos elementos separados são mutuamente dependentes.

Nesse sistema de valores está expressa toda a economia de uma pessoa, todas as relações de sua vida, seus pontos de vista, seu método de produção, suas necessidades, todas as suas ligações econômicas. O indivíduo nunca é igualmente consciente de todas as partes desse sistema de valores; antes pelo contrário, em qualquer momento a maior parte deste permanece abaixo do limiar de sua consciência. Além disso, quando ele toma decisões concernentes a seu comportamento econômico, não presta atenção a todos os fatos expressos nesse sistema de valores, mas apenas a certos dados que estão à mão. Na rotina cotidiana ele age de acordo com o costume geral e a experiência, e em todo uso de determinado bem, parte de seu valor, que lhe é dado pela experiência. Mas a estrutura e a natureza dessa experiência estão dadas no sistema de valores. Os valores, do modo como se ajustam um ao outro, são realizados pelo indivíduo ano após ano. Ora, esse sistema de valores, como já dissemos, mostra uma estabilidade notável. Em qualquer período econômico existe a tendência a voltar ao caminho já percorrido e a obter uma vez mais os mesmos valores. E mesmo quando essa regularidade é interrompida, sempre permanece alguma continuidade; pois mesmo que as condições externas mudem, não se trata nunca de fazer algo completamente novo, mas apenas de adaptar às novas condições o que já vinha sendo feito. O sistema de valores que for estabelecido e as combinações que forem dadas serão sempre ponto de partida para cada novo período econômico e têm, por assim dizer, um pressuposto a seu favor.

Essa estabilidade é indispensável para o comportamento econômico dos indivíduos. Na prática eles não poderiam, na grande maioria dos casos, fazer o trabalho mental necessário para criar de novo essa experiência. Também vemos, de fato, que a quantidade e o valor dos bens nos períodos passados determinam parcialmente as quantidades e os valores dos bens nos seguintes, mas isso por si só não explica a estabilidade. Obviamente o fato notável é que essas regras de comportamento resistiram ao teste da experiência e que os indivíduos são de opinião que, em geral, não podem fazer nada melhor do que continuar a agir de acordo com elas. E nossa análise do sistema de valores, a geologia, por assim dizer, dessa montanha de experiência, também nos mostrou que efetivamente essas quantidades e esses valores dos bens são explicáveis, dadas as necessidades e os horizontes das pessoas, como conseqüências das condições dadas no mundo que as cerca.

Essa maneira empírica de atuar do indivíduo não é portanto um acidente, mas tem uma base racional. Há um tipo de comportamento

econômico que, sob condições dadas, estabelece da melhor forma possível o equilíbrio entre os meios disponíveis e as necessidades a serem satisfeitas. O sistema de valores que descrevemos corresponde a uma posição de equilíbrio econômico cujas partes constituintes não podem ser alteradas (se todos os dados permanecerem os mesmos) sem que o indivíduo tenha a sensação de estar pior do que antes. Portanto, na medida em que é uma questão de se adaptar às condições e simplesmente agir de acordo com as necessidades objetivas do sistema econômico sem desejar modificá-las, só se recomenda ao indivíduo uma e apenas uma maneira particular de agir,<sup>48</sup> e os resultados dessa ação continuarão os mesmos enquanto as condições dadas permanecerem as mesmas.

Supondo que o leitor esteja familiarizado com a teoria geral da troca e dos preços tanto concorrentes quanto monopolísticos, podemos mencionar de passagem que a possibilidade ubíqua da troca naturalmente alterará o sistema de valores de todos. É claro que ainda será válido o teorema fundamental, pelo qual as unidades de recursos são distribuídas entre os usos possíveis de forma a render satisfações marginais iguais. Numa economia de trocas podemos expressá-lo dizendo que para todas as famílias os preços devem ser proporcionais às utilidades marginais dos bens de consumo e para todas as empresas os preços dos bens de produção devem ser proporcionais às suas produtividades marginais. Mas um novo fenômeno se apresenta no fato de que os produtos não mais serão avaliados por seus produtores segundo qualquer “valor de uso” que possam ter para eles, mas de acordo com a utilidade daquelas mercadorias que os produtores, afinal, adquirem em troca deles.<sup>49</sup> A escala pela qual cada um avalia seus produtos, e assim a escala pela qual cada um avalia os meios de produção que porventura possa ter será composta da escala de avaliações dos bens recebidos em sua troca ou comprados com a renda derivada da venda dos serviços desses meios de produção. A maneira mais vantajosa de executar essas operações será encontrada com a experiência, e toda mercadoria ou serviço produtivo será avaliado de modo correspondente.

Todas as inumeráveis trocas que podemos observar numa economia de trocas em cada período constituem em sua totalidade a forma externa do fluxo circular da vida econômica. As leis da troca nos mos-

48 De fato, isso só é universalmente reconhecido nos casos da livre concorrência e do monopólio unilateral no sentido técnico de ambas as palavras. No entanto, é suficiente para nossos propósitos. E demonstrou-se ultimamente que Cournot não estava errado, afinal, ao sustentar que há importantes casos de determinação (*determinateness*) mesmo no campo da “concorrência monopolística”.

49 Isso é o que os austríacos chamavam de “valor de troca subjetivo”. Os leitores que estiverem familiarizados com a história das discussões teóricas dos últimos cinquenta anos recordar-se-ão de como esse fenômeno ocasionou uma acusação de que havia um raciocínio circular implícito, como sustentavam muitos oponentes da teoria austríaca, em qualquer argumento que tente explicar os preços dos bens de produção pela “utilidade”. Hoje, entretanto, dificilmente valeria a pena sair de nosso caminho para mostrar por que essa objeção é falha.

tram como se explica esse fluxo circular a partir de condições dadas, e também nos ensina por que ele não se altera enquanto essas condições permanecerem as mesmas, e por que e como muda ao adaptar-se a mudanças dessas condições. Sob a suposição de condições constantes, bens de consumo e de produção do mesmo tipo e quantidade seriam produzidos e consumidos em todos os períodos sucessivos pelo fato de que na prática as pessoas agem em conformidade com a experiência bem-sucedida, e que em teoria nós as consideramos como agindo em conformidade com um conhecimento da melhor combinação dos meios presentes sob as condições dadas. Mas também há outra conexão entre os períodos sucessivos porque todo período funciona com bens que um período anterior preparou para ele e em todo período se produzem bens para uso no próximo. Agora, para simplificar a exposição, expressaremos esse fato pela suposição de que em todo período só são consumidos produtos que foram produzidos no período anterior e que só são produzidos os que serão consumidos no período seguinte. Esse modo de encaixar os períodos econômicos não muda em nada de essencial, como se pode ver facilmente. De acordo com ele, todo bem de consumo requer dois períodos econômicos para seu acabamento, nem mais nem menos.

Agora classificaremos as trocas que são necessárias para efetivar em cada período esse processo econômico simplificado. Primeiro descartaremos aquelas executadas meramente para passar adiante qualquer coisa que seja assim recebida. A teoria demonstra que tais trocas devem existir em grande número em toda economia mercantil; no entanto, essas transações puramente técnicas não nos interessam aqui.<sup>50</sup> Então resta a troca dos serviços do trabalho e da terra por bens de consumo, que ocorre em toda economia mercantil. Sem dúvida essa espécie de troca incorpora o grosso da corrente de bens do sistema econômico e liga sua fonte à sua desembocadura. Mas trabalhador e proprietário de terra vendem seus serviços produtivos, que somente geram seu produto ao fim de cada período, por bens de consumo que já estão disponíveis. Mais ainda, vendem seus serviços produtivos por bens de consumo, mesmo que alguns de seus serviços se dirijam à produção de bens de produção. Em cada período os serviços do trabalho e da terra que ainda não estão incorporados aos meios de produção a serem empregados no período em consideração são trocados por bens de consumo que foram terminados no período anterior. Tudo que seja contrário aos fatos nessa asserção serve meramente para simplificar a exposição e não afeta o princípio. Sabemos quem possui os serviços do trabalho e da terra antes dessa troca. Mas quem constitui a outra parte da transação? Quem tem nas mãos, antes da troca, os bens de consumo para pagar pelos serviços? A resposta é, simplesmente, as

50 Cf. *Wesen*. Livro Segundo.

pessoas que precisam dos serviços do trabalho e da terra nesse período, ou seja, aqueles que desejam transformar os meios de produção produzidos no período anterior em bens de consumo pela adição de mais serviços do trabalho e da terra, ou que desejam produzir novos meios de produção. Suponhamos, em nome da simplicidade, que ambas as categorias fazem a mesma coisa em todos os períodos considerados, ou seja, continuam a produzir bens de consumo ou bens de produção — o que se adapta ao princípio de uma economia mercantil com divisão do trabalho. Então podemos dizer que aqueles indivíduos que produziram bens de consumo no período precedente cedem parte deles no período atual aos trabalhadores e aos proprietários de terra, de cujos serviços precisam para a produção de novos bens de consumo para o período seguinte. Aqueles indivíduos que produziram bens de produção no período precedente, e que desejam agir da mesma forma no presente, cederão esses bens de produção aos produtores de bens de consumo em troca daqueles bens de consumo que querem para adquirir novos serviços produtivos.

Portanto, trabalhadores e proprietários de terra sempre trocam seus serviços produtivos apenas por bens de consumo presentes, mesmo se os primeiros sejam empregados direta ou apenas indiretamente na produção de bens de consumo. Não é necessário que eles troquem seus serviços do trabalho e da terra por bens futuros ou por promessas de bens de consumo futuros, ou solicitem quaisquer “adiantamentos” de bens de consumo presentes. É simplesmente uma questão de troca e não de transações a crédito. O elemento tempo não cumpre nenhum papel. Todos os produtos são *apenas* produtos e nada mais. Para cada empresa é completamente indiferente produzir meios de produção ou bens de consumo. Em ambos os casos o produto é pago imediatamente e pelo seu valor total. O indivíduo não precisa olhar além do período em curso, mesmo que sempre trabalhe para o próximo. Simplesmente segue os ditames da demanda, e o mecanismo do processo econômico se encarrega de fazê-lo ao mesmo tempo preparar-se também para o futuro. Não está interessado com o que acontece mais tarde aos seus produtos, e provavelmente não começaria nunca o processo de produção se tivesse que segui-lo até o fim. Bens de consumo são também apenas produtos e nada mais, produtos aos quais nada acontece além da sua venda aos consumidores. Não formam nas mãos de ninguém um “fundo” para a manutenção dos trabalhadores e assim por diante; não servem direta nem indiretamente para fins produtivos posteriores. Assim desaparecem todas as questões referentes à acumulação de seus estoques. Como se inicia esse mecanismo, que, uma vez ajustado, mantém-se continuamente, é outra questão. Como se desenvolve é um problema diferente de como funciona.

Segue-se, de novo, que em toda parte, mesmo numa economia mercantil, meios de produção produzidos não são nada mais do que

itens transitórios. Não encontramos em nenhum lugar um estoque deles preenchendo quaisquer funções, por assim dizer, por sua própria conta. Nenhuma parte do dividendo nacional é reivindicada por eles, além dos salários e da renda pelos serviços do trabalho e da terra neles contidos. Não se lhes atribui, enfim, nenhum elemento de renda líquida. Nenhuma demanda independente parte deles. Pelo contrário, em cada período todos os bens de consumo disponíveis irão para os serviços do trabalho e da terra empregados nesse período; por isso todos os rendimentos são absorvidos a título de salário ou renda dos agentes naturais.<sup>51</sup> Assim chegamos à conclusão de que o processo de troca entre o trabalho e a terra, de um lado, e os bens de consumo, de outro, não apenas fornece a direção principal do curso da vida econômica, mas, sob nossos pressupostos, seria o único. O trabalho e a terra compartilham todo o dividendo nacional, e há tantos bens de consumo quantos são necessários para satisfazer sua demanda efetiva e não mais. E isso está de acordo com o par de dados fundamentais da economia: as necessidades e os meios para sua satisfação. Também é um quadro fiel daquela parte da realidade econômica que estivemos considerando até agora. Isso foi mutilado pela teoria e daí um grande número de ficções e falsos problemas foram artificialmente criados — inclusive o problema do que é o “fundo”, pelo qual são remunerados os serviços do trabalho e da terra.

A organização de uma economia de troca, portanto, se nos apresenta da seguinte maneira. Negócios individuais nos aparecem agora como locais de produção para necessidades alheias, e o resultado de toda a produção de uma nação será em primeiro lugar “distribuído” entre essas unidades. Dentre estas últimas, contudo, não há nenhuma outra função além da de combinar os dois fatores originais de produção, e essa função é executada mecanicamente em cada período, por assim dizer, por iniciativa própria, sem requerer um elemento pessoal distinto da superintendência e coisas similares. Assim, se supomos que os serviços de terra estão em mãos privadas, então, abstraindo os monopolistas, não há nenhuma pessoa com qualquer direito sobre o produto, exceto os que executam algum tipo de trabalho ou colocam os serviços da terra à disposição da produção. Sob essas condições não há nenhuma outra classe de pessoas no sistema econômico, em particular não há nenhuma classe cuja característica é a de *possuir* meios de produção produzidos ou bens de consumo. Já vimos que a idéia de que em algum lugar há um estoque acumulado de tais bens é absolutamente falsa. Ela é evocada principalmente pelo fato de que muitos meios de produção produzidos perduram por uma série de períodos econômicos. Entretanto, esse não é um elemento essencial e não fazemos nenhuma alteração

51 O primeiro teorema fundamental da teoria da distribuição repousa nessa afirmação.

fundamental se limitarmos o uso de tais meios de produção a um período econômico. A idéia de um estoque de bens de consumo não tem nem mesmo esse suporte; pelo contrário, os bens de consumo geralmente estão apenas nas mãos dos varejistas e dos consumidores, e na quantidade necessária para fazer frente às exigências do momento. Encontramos um fluxo contínuo de bens e um processo econômico que se move continuamente, mas não encontramos estoques que sejam constantes em suas partes componentes ou que sejam renovados constantemente. Também não faz nenhuma diferença para uma determinada empresa produzir bens de consumo ou de produção. Em ambos os casos ela dispõe dos seus produtos da mesma forma, recebe, sob a hipótese da concorrência completamente livre, um pagamento correspondente ao valor dos seus serviços do trabalho e da terra e nada mais. Se preferimos chamar o gerente ou o dono de um negócio de “empresário”, ele então seria um *entrepreneur faisant ni bénéfice ni perte*,<sup>52</sup> sem função especial e sem rendimento de tipo especial. Se os possuidores dos meios de produção produzidos fossem chamados de “capitalistas”, então só poderiam ser produtores, em nada diferindo de outros produtores, e, como os outros, não poderiam vender seus produtos acima dos custos dados pelo total de salários e da renda da terra.

Do ponto de vista dessa interpretação, portanto, vemos uma corrente de bens sendo continuamente renovada.<sup>53</sup> Só por um momento há qualquer coisa como um estoque de certos bens individuais; e, mais ainda, só se pode falar realmente de “estoque” em sentido abstrato, a saber, no sentido de que os bens de um certo tipo e quantidade sempre aparecem por meio do mecanismo da produção e da troca em lugares definidos do sistema econômico. Os estoques nesse sentido são mais comparáveis ao leito de um rio do que à água que nele corre. A corrente é alimentada pelo fluir contínuo de mananciais de força de trabalho e terra e corre em cada período econômico para os reservatórios que chamamos de renda, para ser transformada em satisfação de necessidades. Não nos alongaremos nisso, mas apenas observaremos brevemente que isso envolve a aceitação de um conceito definido de renda, nomeadamente o de Fetter, e a exclusão do seu alcance de todos os bens que não forem regularmente consumidos. Num sentido o fluxo circular termina nesse ponto. Noutro sentido, todavia, não o faz, pois o consumo gera o desejo de repetição e esse desejo gera, por sua vez, a atividade econômica. Seremos perdoados por não termos falado de quase-rendas, em conexão com esse problema, como deveríamos ter

52 Uma construção de Walras. É verdade, contudo, que o juro existe como um rendimento em seu sistema de equilíbrio.

53 A nítida separação entre “fundos” e “fluxos” e o fato de torná-la frutífera é um dos méritos do livro tão pouco apreciado de NEWCOMB, S. *Principles of Political Economy*. Na literatura contemporânea a questão é particularmente enfatizada por Fisher. O fluxo circular do dinheiro não está descrito em nenhum lugar mais claramente do que em Newcomb, p. 316 *et seq.*

feito. À primeira vista parece ser mais séria a ausência de qualquer menção à poupança. No entanto, esse ponto também será explicado. De qualquer modo, a poupança não teria um grande papel nos sistemas econômicos que não apresentem mudanças.

O valor de troca de qualquer quantidade de uma mercadoria para cada indivíduo depende do valor dos bens que ele pode obter e que realmente tenciona obter com ela. Enquanto isso não for decidido, esse valor de troca flutuará indubitavelmente segundo as possibilidades concebidas no momento e, do mesmo modo, sofrerá alteração se o indivíduo alterar a direção de sua demanda. No entanto, quando for encontrado o melhor emprego na troca de qualquer bem, o valor de troca permanece em um e somente em um nível, sendo constantes as condições. Obviamente, tomado nesse sentido, o valor de troca de qualquer unidade da mesma mercadoria é diferente para indivíduos diferentes e não apenas em consequência das diferenças, primeiramente, de seus gostos, e, em segundo lugar, de suas situações econômicas como um todo, mas também, em terceiro lugar, de modo bastante independente desses fatos, em consequência de diferenças nos bens que o indivíduo troca.<sup>54</sup> Mas a relação entre as quantidades em que dois bens quaisquer são trocados no mercado, ou os seus recíprocos, o preço de cada bem, é a mesma para todos os indivíduos, ricos ou pobres — como dissemos antes. Só ficará bastante claro que o preço de qualquer bem está vinculado aos preços de todos os outros bens se os reduzirmos todos a um denominador comum.<sup>55</sup>

Apresentemos agora esse denominador do preço e do meio de troca e escolhamos o ouro para o papel de “mercadoria dinheiro”. Enquanto para os nossos propósitos requeremos muito pouco da teoria familiar da troca e assim pudemos tratá-la bem brevemente, devemos ir um pouco além na teoria do dinheiro. Mas também aqui nos limitaremos àqueles pontos que mais tarde serão significativos para nós, e mesmo eles só serão considerados na medida em que forem necessários para o que se segue. Portanto, deixaremos de lado os problemas que não aflorarão de novo neste livro, por exemplo, o problema do bimetalismo ou do valor internacional do dinheiro. E substituiremos sem receio as teorias, cujos méritos residam em direções que não teremos oportunidade de seguir, por outras mais simples ou mais bem conhecidas, desde que igualmente nos sirvam, mesmo que sejam muito mais incompletas em outros aspectos.<sup>56</sup>

54 Quero dizer: em consequência das diferenças de gostos e das situações econômicas totais, cada indivíduo valora diferentemente até os mesmos bens que outros indivíduos trocam do mesmo modo. Mas os indivíduos também trocam bens diferentes.

55 Cf. *Wesen*. Livro Segundo.

56 O leitor encontrará as características principais das minhas idéias sobre o dinheiro e o seu valor em “Das Sozialprodukt und die Rechenpfennige”. In: *Archiv für Sozialwissenschaft*. t. XLIV (1918). O conceito de dinheiro ali empregado é inteiramente diferente.

A experiência nos mostra que todo indivíduo avalia seu estoque de dinheiro. E no mercado todas essas estimativas individuais de valor levam ao estabelecimento de uma relação de troca definida entre a unidade de dinheiro e as quantidades de todos os outros bens, em princípio exatamente como declaramos anteriormente a respeito dos outros bens. Da concorrência entre indivíduos e entre possibilidades de emprego resultam, sob condições dadas, tantos “preços” definidos do dinheiro quantos outros bens houver. Esses preços do dinheiro — uma expressão que é completamente definida pelas afirmações precedentes e que usaremos freqüentemente no que se segue — baseiam-se, portanto, como qualquer outro preço, nas estimativas individuais de valor. Mas em que se baseiam estas? A questão se coloca, porque aqui, no caso do dinheiro, não temos a explicação simples que para qualquer outra mercadoria reside na satisfação de necessidades obtida pelo indivíduo mediante seu consumo. Respondemos à questão seguindo Wieser:<sup>57</sup> o valor de uso da mercadoria material obviamente proporciona o fundamento histórico pelo qual o dinheiro adquire uma relação de troca definida com os outros bens, mas seu valor para cada indivíduo e seu preço de mercado podem deslocar-se em relação a essa base e efetivamente o fazem. Certamente é óbvio que nem a utilidade marginal individual nem o preço de ouro enquanto dinheiro podem desviar-se da sua utilidade marginal individual e de seu preço de mercado enquanto mercadoria. Pois se isso acontecesse, existiria uma tendência contínua a se remover a diferença amoadando o ouro dos objetos de arte ou fundindo moedas de ouro. Isso é correto. Só que não prova nada. Pelo fato de uma mercadoria alcançar o mesmo preço em dois usos diferentes, não se pode concluir que um uso determina o preço e que o outro simplesmente o segue. Pelo contrário, é evidente que ambos os empregos formam juntos a escala de valor do bem, e que seu preço seria diferente se um deles deixasse de existir. A mercadoria dinheiro está nessa condição. Serve a duas possibilidades diferentes de emprego e, embora as utilidades marginais e os preços devam certamente ser iguais em ambas se o bem puder se mover livremente de uma para a outra, seu valor nunca é explicável pelo seu emprego apenas na ourivesaria. Isso se torna especialmente claro se imaginarmos que todo o estoque da mercadoria dinheiro for amoadado, o que de fato seria pos-

57 *Schriften des Vereins für Sozialpolitik*. Relatórios da Sessão de 1909. Sobre isso, ver MISES. *Theorie des Geldes und der Umlaufsmittel*. 2ª ed., e anteriormente, WEISS. “Die moderne Tendenz in der Lehre von Geldwert”. In: *Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung* (1910). O leitor também pode ser remetido ao livro do Professor Von Mises, caso suspeite de que a colocação acima implique em raciocínio circular. Embora não implique, o autor deseja declarar que agora não consideraria satisfatória essa maneira de introduzir o elemento dinheiro, mesmo dentro dos limites dos propósitos deste capítulo.

sível. Mesmo assim o dinheiro teria um valor e um preço, mas a explicação acima obviamente seria anulada. A suspensão da cunhagem, por um lado, e a proibição de fundir, por outro, oferecem-nos do mesmo modo exemplos dados pela experiência do caráter independente do valor do dinheiro.

Portanto, o valor do dinheiro, enquanto dinheiro, teoricamente pode ser completamente separado do valor do material. Sem dúvida, este último é a fonte histórica do primeiro. Mas, em princípio, podemos desprezar o valor do material ao explicar o processo concreto do valor do dinheiro, exatamente como podemos desprezar, ao considerar o baixo curso de um grande rio, a contribuição ao seu volume dada pela sua fonte. Podemos imaginar que os indivíduos recebem em proporção à sua posse de bens, ou, mais de acordo com a expressão em preços desta última, uma porção distribuída em unidades de algum meio de troca sem valor de uso, pelo qual todos os bens devem ser vendidos em cada período econômico. Então esse meio seria avaliado apenas como um meio de troca. Seu valor *ex hypothesi* só pode ser apenas valor de troca.<sup>58</sup> Cada indivíduo, como afirmamos antes em relação a todos os bens produzidos para o mercado, avaliará esse meio de troca de acordo com o valor dos bens que com ele pode obter. Cada indivíduo, portanto, avaliará diferentemente seu dinheiro, e mesmo que cada um expresse suas estimativas dos valores dos outros bens em dinheiro, essas estimativas terão um significado diferente de indivíduo para indivíduo, mesmo que sejam numericamente equivalentes. No mercado, em verdade, cada bem terá apenas um preço em dinheiro e também só pode haver apenas um preço em dinheiro no mercado em qualquer momento. Todos os indivíduos calculam com esses preços e nesse ponto encontram um terreno comum. Mas apenas superficialmente, pois, embora iguais para todos, os preços têm implicações diferentes para cada um; significam para cada um diferentes limites para a aquisição de bens.

Como então é formado esse valor de troca pessoal do dinheiro? Nesse ponto ligaremos a teoria do dinheiro com o que acabamos de dizer sobre o fluxo do processo econômico. Vemos de imediato que, segundo nossa concepção, o valor de troca pessoal deve retroceder até os bens de produção. Dissemos que os bens de produção são itens transitórios e que não envolvem nenhuma formação de valor independente numa economia de troca. Dissemos também que não há nenhum fluxo de renda para aqueles que os possuem em certo momento. Portanto, não há aqui nenhuma oportunidade para a construção de um valor de troca pessoal do dinheiro independente. Assim como no pro-

58 O dinheiro será avaliado pela sua função de troca. E essa é obviamente análoga à função de meio de produção. Se se concebe o dinheiro simplesmente como *bene strumentale* (como o fazem muitos italianos), a questão fica mais clara.

cesso econômico, nos cálculos em dinheiro do homem de negócios, os meios de produção produzidos são itens transitórios, segundo nossas proposições. Esses indivíduos não avaliarão o dinheiro de acordo com o seu valor pessoal de troca, uma vez que não obtêm nenhum bem para seu consumo próprio por meio deste, mas simplesmente passam-no adiante. Assim não podemos buscar aqui a determinação do valor pessoal de troca do dinheiro; pelo contrário, o valor de troca que está refletido nessas transações deve originar-se em outro lugar. Assim, só permanece o fluxo primário de bens, a troca entre serviços do trabalho e da terra, por um lado, e os bens de consumo, por outro. Só se valora o estoque próprio de dinheiro de acordo com os valores dos bens de consumo que podem ser obtidos com dinheiro. Portanto, a troca entre a renda monetária e a renda real é o ponto importante, é o ponto do processo econômico em que se forma o valor pessoal de troca e consequentemente o preço do dinheiro. O resultado é agora fácil de se estabelecer: o valor de troca do dinheiro para cada um depende do valor de uso dos bens de consumo que se pode obter com a renda própria. A demanda efetiva total em termos de bens em dado período serve de escala de valor para as unidades de renda disponíveis nesse processo econômico. Portanto, sob dadas condições, há para cada indivíduo uma escala de valor inequivocamente determinada e uma utilidade marginal definida de seu estoque de dinheiro.<sup>59</sup> A magnitude absoluta desse estoque de dinheiro no sistema econômico é irrelevante. Em princípio um estoque menor executa o mesmo serviço que um maior. Se supusermos que a quantidade de dinheiro existente é constante, então haverá a mesma demanda de dinheiro ano após ano e estabelecer-se-á o mesmo valor do dinheiro para cada indivíduo. O dinheiro estará distribuído de tal forma no sistema econômico que surgirá um preço uniforme do dinheiro. Isso se dará quando forem vendidos todos os bens de consumo e pagos todos os serviços do trabalho e da terra. A troca entre serviços do trabalho e da terra, por um lado, e entre bens de consumo, por outro, é dividida em duas partes: a troca entre serviços do trabalho e da terra e dinheiro e entre dinheiro e bens de consumo. Uma vez que os valores e preços do dinheiro devem ser iguais, por um lado, aos valores e preços dos bens de consumo e, por outro, aos valores e preços dos serviços do trabalho e da terra<sup>60</sup>, é claro que as

59 Com uma determinada técnica da troca no mercado e determinados hábitos de pagamento. Cf. a respeito a obra de MARSHALL. *Money, Credit and Commerce*. Ou a de KEYNES. *Tract on Monetary Reform*. E também SCHLESINGER. *Theorie der Geld- und Kreditwirtschaft*.

60 Para simplificar consideramos aqui, repito, um sistema econômico isolado, já que a inclusão de relações internacionais complicaria a exposição, sem contribuir com nada de essencial. Similarmente, estamos considerando um sistema econômico em que todos os indivíduos calculam perfeitamente em dinheiro e estão ligados uns aos outros.

linhas essenciais de nosso quadro não são alteradas pela inserção de elos intermediários, que o dinheiro só tem a função de um instrumento técnico, mas não acrescenta nada de novo aos fenômenos. Para empregar uma expressão usual, podemos dizer que o dinheiro representa nessa medida apenas o disfarce das coisas econômicas e nada de essencial é deixado de lado ao fazermos abstração dele.

À primeira vista o dinheiro aparece como um comando geral sobre diferentes quantidades de bens<sup>61</sup> ou, como poderíamos dizer, “um poder de compra em geral”. Todo indivíduo considera o dinheiro antes de tudo como meio de obtenção de bens em geral; se vender seus serviços do trabalho ou da terra, os vende não por bens definidos, mas, por assim dizer, por bens em geral. Se se olhar mais de perto, porém, as coisas tomam um aspecto diferente. Pois todo indivíduo avalia realmente a sua renda em dinheiro conforme os bens que efetivamente obtiver com ela e não conforme os bens em geral. Quando ele fala do valor do dinheiro, o rol de bens que costumeiramente compra flutua mais ou menos claramente diante de seus olhos. Se grupos inteiros de compradores subitamente mudassem o dispêndio de suas rendas, então obviamente o preço do dinheiro e também o valor de troca pessoal do dinheiro teriam indubitavelmente que mudar. Ordinariamente, porém, isso não acontece. Em geral, um plano definido de gastos é assumido como sendo o melhor, e não muda rapidamente. É por isso que, na prática, todos podem normalmente contar com valor e um preço do dinheiro constantes e só se precisa ajustá-los gradualmente às condições modificadas. Portanto, pode-se também dizer do dinheiro o que dissemos anteriormente de todos os outros bens, a saber, que para cada parte do poder de compra existente há uma demanda pronta em algum lugar do sistema econômico, uma oferta de bens, e que a maior parte do dinheiro, como a maior parte dos meios de produção e dos bens de consumo vai pelo mesmo caminho, ano após ano. Aqui também podemos afirmar que não mudamos nada de essencial, se imaginarmos que toda peça de dinheiro individual passa exatamente pela mesma rota em cada período econômico. Essa relação entre a renda real e a renda monetária também determina as mudanças no valor do dinheiro.<sup>62</sup>

Até aqui consideramos o dinheiro apenas como um meio de circulação. Tivemos em vista a determinação do valor apenas daquelas quantidades de dinheiro que efetivamente são usadas para movimentar periodicamente a massa de mercadorias. Obviamente também há em

61 Essa concepção já pode ser encontrada em Berkeley. Nunca se perdeu e J. S. Mill, mais recentemente, tornou-a idéia corrente. Na literatura alemã contemporânea é encontrada principalmente em Bendixen. Não contradiz a teoria quantitativa, a do custo de produção nem a do “equilíbrio”.

62 Cf. WIESER. *Loc. cit.*

todo sistema econômico, por razões bem conhecidas, quantidades de dinheiro não-circulantes e a determinação de seu valor ainda não foi explicada. Pois até agora não tomamos conhecimento de nenhum emprego do dinheiro que necessite de uma acumulação maior do que a medida que capacita o indivíduo a pagar suas compras atuais. Devemos retornar mais tarde a esse ponto. Não penetraremos mais a fundo nele aqui, mas contentar-nos-emos com o fato de ter explicado a circulação e a determinação do valor daquelas quantidades de dinheiro que correspondem às principais transações de troca que descrevemos. De qualquer modo, no fluxo circular normal que temos em vista aqui, não seria necessária nenhuma manutenção de importantes estoques de dinheiro para outros propósitos.

Também desprezamos outro elemento. O poder de compra é empregado não apenas para levar a cabo a troca de bens de consumo pelos serviços do trabalho e da terra, mas também para transferir a posse da própria propriedade fundiária e além disso o próprio poder de compra é transferido. Poderíamos facilmente levar em conta todos esses elementos, mas eles têm para nós um significado essencialmente diferente do daqueles que podemos analisar dentro do quadro de nossa presente discussão. Podemos apenas apontar brevemente que dentro do processo econômico continuamente recorrente que estivemos descrevendo não haveria muito lugar para essas coisas. Transferências de poder de compra enquanto tais não são elementos necessários desse processo. Este, ao contrário, continua a fluir como se fosse por iniciativa própria e em essência não torna necessária nenhuma transação a crédito. Já salientamos que não é feito nenhum adiantamento para os trabalhadores e proprietários de terra, mas que simplesmente os seus meios de produção são comprados deles. Isso não se altera pela intervenção do dinheiro, e um pagamento adiantado de dinheiro não é mais necessário do que um adiantamento de bens de consumo ou de meios de produção. Obviamente não precisamos excluir o caso em que os indivíduos obtêm poder de compra de outros e em trocas transferem uma parte de suas forças produtivas originais, a terra, por exemplo. Tal é o caso de empréstimos com o propósito de consumo, ao qual não se atribui nenhum interesse especial. Similar, como mostraremos abaixo, é o caso das transferências de trabalho e terra em geral e portanto podemos dizer que o dinheiro não tem nenhum outro papel no fluxo circular do que o de facilitar a circulação de mercadorias.

Pode-se acrescentar também que, por uma razão similar, não falamos dos instrumentos de crédito. É claro que não apenas uma parte, mas todo o processo de troca pode ser saldado por esses recursos creditícios. Não é sem interesse imaginar que só circulam, digamos,

letras de câmbio, ao invés de dinheiro metálico de verdade. Isso, por exemplo, nos ensina que a asserção sobre uma necessidade *original* de ter o dinheiro um valor de mercadoria não significa que a mercadoria dinheiro particular deva efetivamente circular. Pois, de fato, nada mais é necessário para pôr o dinheiro numa relação fixa com os valores dos outros bens do que o fato de que ele deve estar *vinculado* a algo de valor definido. O processo econômico, portanto, poderia ser levado a cabo sem a intervenção do dinheiro metálico. Quem quer que fornecesse serviços do trabalho e da terra receberia uma letra por um determinado montante de unidades monetárias, e então compraria com ela bens de consumo, para receber de novo no período seguinte — se nos mantivermos fiéis à nossa concepção da identidade das rotas percorridas pelo dinheiro periodicamente — o mesmo montante de unidades sob a forma de outra letra de câmbio. Supondo um funcionamento regular e uma aceitabilidade geral, tal meio de troca preenche perfeitamente o papel do dinheiro e, porque o faz, será valorizado pelos indivíduos exatamente como o dinheiro metálico, e mudará de mãos pelos mesmos “preços” expressos nas mercadorias. Isso é verdade, mesmo que nunca entre em questão o resgate, mas haja simplesmente um processo contínuo de compensação recíproca de direitos à moeda legal. Haverá portanto uma demanda desse meio de troca, que, segundo nossas proposições, sempre encontrará uma oferta correspondente. Mas como vimos que o preço da unidade de dinheiro metálico simplesmente espelha o preço dos bens de consumo e, por conseguinte, dos bens de produção, segue-se que o preço de nossas letras de câmbio hipotéticas fará o mesmo. Assim elas serão negociadas pelo seu valor nominal total, ou, em outras palavras, estarão sempre ao par. Pois não existe nenhum motivo para se conceder um desconto. Esse argumento nos ensina, de um modo um tanto mais prático do que anteriormente o fizera, que não apareceria nenhum juro no sistema econômico segundo nossas proposições, e que, portanto, a lógica das coisas econômicas, como foi aqui descrito, não explica o fenômeno do juro.

Mas, à parte esta, não há nenhuma razão para que aqui nos ocupemos ainda dos meios creditícios de pagamento. Se os instrumentos de crédito apenas substituem um dinheiro metálico já existente, então o seu uso não produzirá por si mesmo nenhum fenômeno novo. Se ano após ano é estabelecida uma transação de troca particular por meio de tais instrumentos de crédito, então estes últimos cumprem o mesmo papel que o montante correspondente de dinheiro metálico teria e até agora não há nenhum incentivo para uma súbita introdução do crédito no fluxo circular que devêssemos levar em consideração. Por essa razão, mas também porque o elemento crédito mais tarde se tornará muito

importante para nós e porque queremos muito contrastá-lo rapidamente com a função do dinheiro aqui descrita, suporemos que nossa circulação monetária consiste até agora apenas em dinheiro metálico,<sup>63</sup> na verdade, para simplificar as coisas, em ouro. Para manter a separação entre os dois elementos, entenderemos de modo geral por dinheiro apenas o dinheiro metálico. E incluímos esse conceito no de meios de pagamento, juntamente com instrumentos de crédito que não substituem simplesmente quantidades de dinheiro previamente existentes. O problema de saber se os “meios de pagamento creditícios” são dinheiro será tratado mais tarde.<sup>64</sup>

Assim, correspondendo à corrente de bens, há uma corrente de dinheiro cujo sentido é oposto ao da corrente de bens e cujos movimentos são apenas reflexos dos movimentos dos bens, supondo-se que não ocorra nenhum aumento de ouro ou qualquer outra mudança unilateral. Com isso concluímos a descrição do fluxo circular. Para uma economia de trocas como um todo há a mesma continuidade e, dadas as mesmas suposições, a mesma invariabilidade que existe para uma economia que não seja de trocas — continuidade e constância não apenas dos processos, mas também dos valores. Seria de fato uma deturpação dos fatos falar em valorações sociais. Os valores psíquicos devem viver numa consciência e, por isso, se se espera que a palavra tenha qualquer significado, devem por natureza ser individuais. Os valores que aqui têm interesse para nós têm sentido não em referência ao ponto de vista de todo o sistema econômico, mas apenas ao do indivíduo. O fato social, aqui como em todas as valorações, está na circunstância de que os valores individuais são inter-relacionados e não são independentes um do outro. A totalidade das relações econômicas constitui o sistema econômico, justamente como a totalidade das relações sociais constitui a sociedade. Se não se pode falar em valores sociais, há no entanto um sistema social de valores, um sistema social de valores individuais. Esses valores estão inter-relacionados de modo similar aos valores na economia do indivíduo. Eles atuam um sobre o outro mediante a relação

63 A quantidade de “dinheiro metálico” num tal sistema econômico não corresponde apenas a um nível de preços definido, mas também a uma determinada velocidade de circulação do dinheiro. Se todos os rendimentos fossem pagos anualmente, então obviamente requer-se-ia um maior montante de dinheiro, ou todos os preços deveriam ser mais baixos do que se fossem pagos semanalmente. Supomos que essa velocidade de circulação é constante, uma vez que, dentro dos limites dessa discussão, concordamos com Wieser quando diz (*loc. cit.*, p. 522 *et seq.*) que as modificações na velocidade de circulação, como a quantidade dos meios de pagamento creditícios, não são causas independentes de modificações do nível de preços, já que — de nosso ponto de vista é melhor dizer “na medida em que” — são induzidas pelos movimentos das mercadorias. Cf. também AUPÉTIT. *Théorie de la Monnaie*. DEL VECCHIO. “Teoria della Moneta”. In: *Giornale degli Economisti* (1909).

64 Cf. a respeito do conceito de “poder de compra”, entre outros, DAVENPORT. *Value and Distribution*.

de troca, de modo que influenciam e são influenciados por todos os valores dos outros indivíduos.<sup>65</sup> Nesse sistema social de valores se refletem todas as condições de vida de um país, nele são expressas em particular todas as “combinações”. O sedimento do sistema social de valores é o sistema de preços. É uma unidade no mesmo sentido. Seguramente os preços não expressam uma espécie de estimativa do valor social de um bem. Na verdade, eles não são de modo algum a expressão imediata de um valor definido, mas apenas o resultado de processos que atuam sob a pressão de muitas valorações individuais.

65 Há uma interdependência geral entre eles. Cf. *Wesen*. Livro Segundo, para maiores detalhes sobre esse ponto.