

# Teoria Positiva do Capital

Escrito por  
Eugen von Böhm-Bawerk

Com prefácio de  
Friedrich von Wieser

Tradução de  
Luiz João Baraúna

Volume 1  
Livros I - IV

### Ficha Catalográfica

---

BÖHM-BAWERK, Eugen von, 1851-1914.  
Teoria Positiva do Capital; tradução de Luiz João Baraúna.  
2ª Edição, São Paulo: Nova Cultural, 1988.

Conteúdo: Volume 1 (Livros I - IV), Volume 2 (Excursos)

1. Capital, 2. Juros, 3. Valor, 4. Preço, I. Título, II. Série.

CDD: 332.041  
332.082  
330.157  
338.521

---

ISBN 85-13-00040-X

# Sumário

Resumo do Volume 1.....	7
Biografia do Autor.....	9
Prefácio para a Quarta Edição.....	11
Prefácio para a Terceira Edição.....	13
Prefácio para o Segundo Tomo.....	25
Prefácio para a Primeira Edição.....	27
Introdução.....	33
Livro Primeiro: Conceito e Natureza do Capital.....	37
Seção I – O Homem e a Natureza. As Condições Básicas da Produção de Bens Materiais.....	37
Seção II – A Natureza do Capital.....	47
Seção III – A Controvérsia em Torno do Conceito de Capital...56	
1. Visão histórica de conjunto.....	56
2. Minha proposta positiva.....	84
3. Crítica das propostas concorrentes.....	90
4. Resumo.....	143
Seção IV – Capital Social e Capital Privado.....	152
Livro Segundo: O Capital Como Instrumento de Produção.....	169
Seção I – O Processo de Produção Capitalista.....	172
Seção II – Um Importante Fenômeno Paralelo da Produção Capitalista Indireta.....	190
Seção III – A Função do Capital na Produção.....	200
Seção IV – A Teoria da Formação do Capital.....	209
Livro Terceiro: O Valor e o Preço.....	241
Seção I – O Valor.....	241

I. Os dois conceitos de valor.....	241
II. Natureza e origem do valor subjetivo.....	250
III. A grandeza do valor. O princípio geral. A lei da utilidade marginal.....	261
IV. A grandeza do valor de bens comparáveis em qualquer quantidade desejada.....	289
V. Análise específica da grandeza do valor no caso da possibilidade de tipos diferentes de uso dos bens. Valor de uso e valor de troca subjetivo.....	297
VI. O valor de bens complementares.....	304
VII. O valor dos bens de produção e, de modo geral, dos bens de “ordens mais remotas”. Relação entre valor e custos.....	314
VIII. O valor e o sofrimento do trabalho.....	327
IX. Resumo.....	333
X. Considerações psicológicas complementares à teoria do valor.....	337
1. Hedonismo e teoria do valor.....	337
2. Grandeza do valor e grandezas do sentimento.....	357
3. A exigência de raciocínio na práxis da avaliação.....	367
Seção II – O Preço.....	372
I. As funções da teoria do preço.....	372
II. A lei básica da formação do preço.....	383
a) Formação do preço na troca isolada.....	386
b) Formação do preço em caso de concorrência somente entre os interessados na compra.....	388
c) Formação do preço em caso de concorrência somente entre os vendedores.....	390
d) Formação do preço com concorrência dos dois lados.....	391
III. Os diversos motivos determinantes do preço.....	419
IV. A lei dos custos.....	439
Livro Quarto: O Juro.....	453
Seção I – O Presente e o Futuro na Economia.....	453
Primeira Causa.....	466
Segunda Causa.....	471
Terceira Causa.....	480
Seção II – A Origem do Juro.....	513
Primeiro caso principal – O empréstimo e o juro por empréstimo.....	513

Segundo caso principal – A compra e o emprego produtivo de bens de ordens mais remotas: o ganho de capital auferido pelos empresários.....	528
a) Elementos básicos da explicação.....	528
b) Complicações.....	533
c) O mercado de trabalho.....	543
d) O mercado geral de meios de subsistência.....	551
Terceiro caso principal – O juro proveniente de bens duráveis .....	576
Resultados.....	598
O juro no Estado socialista.....	605
Seção III – A Taxa de Juro do Capital.....	614
I. A taxa de juros nas transações individuais.....	614
II. A taxa de juros no comércio do mercado. A hipótese mais simples.....	621
III. O mercado de capitais em pleno desenvolvimento.....	650



## Resumo do Volume 1

Böhm-Bawerk pretende demonstrar neste primeiro volume da *Teoria Positiva do Capital* que todo capital que serve como meio de produção é também capaz de produzir juros de capital, mas o inverso não é verdadeiro. Isso indica que o simples fato de render juros meramente não pode ser considerado uma manifestação da força produtiva do capital. Nessas condições, a teoria do capital como *meio de produção* e da teoria dos *juros de capital* devem ser tratadas de forma totalmente independente.

Para Böhm-Bawerk, os juros são o resultado de mecanismos psicológicos que levam o indivíduo a depreciar o futuro e a valorizar o presente. O juro seria, assim, a diferença entre o maior valor que um indivíduo confere a um bem presente e menor valor que atribui a um bem futuro. A isso se acrescentam uma razão de ordem econômica (um capital imediatamente disponível vale mais que um não imediatamente disponível) e uma razão de ordem técnica (o tempo exigido pelo processo de produção capitalista).

Com essa teoria, Böhm-Bawerk pretendeu provar que o sistema capitalista repousa sobre leis naturais que não podem ser transgredidas quando se quer utilizar eficazmente as forças produtivas. Ao mesmo tempo, pretendeu rejeitar as teorias socialistas sobre a exploração da força de trabalho pelo capital, alegando que a teoria do valor-trabalho somente teria validade em condições de concorrência perfeita, se o mercado de trabalho se apresentasse completamente homogêneo.





## Biografia do Autor

Economista e político austríaco, Eugen von Böhm-Bawerk (1851-1914) foi um dos expoentes da Escola Austríaca e do marginalismo, especializando-se na teoria do capital e dos juros. Ministro das Finanças do seu país por duas vezes (1895-1898 e 1900-1904), iniciou um projeto de reforma tributária que iria alterar a contribuição do imposto direto. No intervalo entre os seus dois períodos ministeriais, foi presidente do Tribunal de Administração. Nesse cargo, colaborou na reformulação do direito público da Áustria. Em 1904, por não concordar com o pedido de novos fundos para o Exército, demitiu-se do ministério, abandonando definitivamente a vida pública e voltando ao ensino.

Böhm-Bawerk formou-se em Direito pela Universidade de Viena, onde foi aluno de Carl Menger, um dos criadores da Escola Marginalista. Aliás, as ideias de Menger influenciariam o seu futuro pensamento econômico.

Para Böhm-Bawerk, apenas a terra e o trabalho constituíam fatores de produção; o capital tinha utilidade indireta, pois servia somente para tornar mais produtiva a conjugação dos outros fatores.

Severo crítico do marxismo, suas formulações contribuíram substancialmente para o desenvolvimento das teorias socialistas não-marxistas, advindas depois de 1918. Negou a teoria do valor-trabalho, que apenas considerava admissível se o mercado de trabalho se apresentasse completamente homogêneo, com condições generalizadas de concorrência perfeita.

Professor pelas universidades de Viena e Innsbruck, Böhm-Bawerk foi o autor de uma vasta obra. Entre seus livros publicados podem ser destacados *Grundzüge der Theorie des Wirtschaftlichen Güterwertes*, 1886 (*Elementos da Teoria do Valor Econômico dos Bens*), *Kapital und Kapitalzins*, 1884 (*Capital e Juros*) e *Positive Theorie des Kapitals*, 1889 (*Teoria Positiva do Capital*). Com esses trabalhos procurou demonstrar que o sistema capitalista repousa sobre leis naturais que não podem ser alteradas quando se pretende utilizar com eficiência todas as forças produtivas.



## Prefácio para a Quarta Edição

p. 9

A quarta edição da Parte Segunda de *Kapital und Kapitalzins* é editada como reimpressão sem alterações da terceira edição, o mesmo acontecendo com a quarta edição da Parte Primeira, se bem que a razão seja diferente num caso e no outro. A *História e Crítica das Teorias do Juro sobre o Capital* logrou impor-se sem contestação; é uma obra que o autor pôde considerar como conclusiva e que, portanto, o editor tem que considerar como intocável. Ao contrário, embora Böhm-Bawerk tenha conseguido aceitação geral para a colocação do problema dos juros como se encontra exposta na Parte Primeira de sua obra, não logrou o mesmo êxito no tocante à solução positiva que apresenta na Parte Segunda. Além de adeptos incondicionais, encontrou também opositores incondicionais. Eu, que pude acompanhar de perto e como amigo seu trabalho científico desde o início; que sei como já seu primeiro trabalho no seminário incorporou a ideia básica da sua exposição sobre os juros; que fui testemunha de como todo o seu empenho científico foi dedicado ao desenvolvimento lógico e fecundo dessa concepção básica; que pude observar os esforços que fez nesse sentido, carregando pesado ônus do cargo público que ocupava, bem como a alegria com que se concentrou nesse trabalho até os últimos anos de vida tão logo conseguiu libertar-se por completo para a sua atividade científica, não tenho dúvida alguma de que, se tivesse vivido mais tempo, teria continuado a trabalhar incansavelmente no sentido de desenvolver sob todos os aspectos suas ideias acerca dos juros do capital e de comprová-las respondendo às críticas que lhe foram feitas, qualquer que fosse a direção de onde elas viessem. Se ele mesmo ainda tivesse podido editar a quarta edição, esta provavelmente estaria acrescida de muitas ideias novas. Mas quem poderia assumir a tarefa de encontrar as ideias que ele mesmo não pôde exprimir por ter sido colhido pela morte? O tema dos juros do capital é, em toda a economia teórica, o que contém os germes das mais profundas dissidências ideológicas; a própria Escola Austríaca, que aliás se mantém unida em quase todos os itens principais da teoria, dividiu-

se nesse ponto, a partir da base. Não nos resta outra coisa senão aceitar como seu legado a última redação tal como no-la pôde oferecer Böhm-Bawerk, e reproduzi-la sem alterações, em que pese nossa convicção de que o próprio autor teria ido além desse texto.

p. 10

Mesmo editada dessa forma, a *Teoria Positiva* de Böhm-Bawerk ainda será durante muito tempo objeto de estudo por parte dos que pesquisam a teoria econômica. Se abstrairmos de *O Capital*, de Marx, esta obra constitui, desde a época clássica dessa ciência, a obra teórica que mais tem ocupado a mente dos pesquisadores da matéria. Ainda se precisará de muito tempo e de muita reflexão para chegar a um juízo uniforme de todos acerca do seu valor. Todavia, mesmo no caso de esse juízo ser de que a concepção básica do autor não tem aquela importância decisiva, para explicar os juros do capital, que ele mesmo lhe atribui, ficar-se-á surpreso com o extraordinário enriquecimento que a teoria econômica hauriu dessa ideia; em parte pelo vasto campo de aplicação que, em qualquer hipótese, o conceito tem; em parte pela riqueza de relações fecundas que o autor explicitou, a partir desse conceito, em todas as direções; em parte, finalmente, pela clareza de conhecimento com que se passou a enxergar tantas dessas relações no encadeamento que as une entre si. Mesmo que a *Teoria Positiva* de Böhm-Bawerk não constitua o ponto final da teoria sobre os juros, ela conduz a uma visão culminante de todo o campo da teoria econômica, visão de rara plenitude e clareza de imagens; nosso conhecimento teórico, ainda que devesse aspirar a píncaros mais altos, sempre encontrará seu caminho seguindo a trilha de Böhm-Bawerk.

Viena, julho de 1921  
Friedrich von Wieser

## Prefácio para a Terceira Edição

p. 11 Faz exatamente vinte anos que apresentei pela primeira vez minha *Teoria Positiva do Capital*. Quando posteriormente se impôs a necessidade de uma nova edição de minha obra, as obrigações inerentes a um cargo cheio de compromissos me absorviam tão exaustivamente que tive de renunciar a qualquer tentativa de aperfeiçoar minha obra; assim sendo, a segunda edição teve de reduzir-se a uma reprodução totalmente inalterada da primeira. Somente esta terceira edição me dá – pela primeira vez depois de vinte longos anos – a oportunidade de empreender um reexame crítico de minha doutrina em sua estrutura global e de também responder, face a mim mesmo e face ao público, à pergunta de se e como ela tem condições de impor-se apesar da evolução progressiva e contínua da ciência.

Todo conhecedor da Ciência Econômica sabe que riqueza de evolução tem havido nessa área, precisamente nos últimos vinte anos. Em toda parte o renascimento do interesse pela pesquisa teórica tem levado uma plêiade de investigadores capacitados e ativos a se ocuparem com essa pesquisa. Ora, o que continuamente mais tem atraído a atenção foram exatamente os dois grandes problemas que constituíram o ponto de partida do mais recente movimento de renovação teórica e que haviam constituído o conteúdo quase total também da minha obra, a saber, os problemas do *valor* e do *capital*. Um número quase incalculável de livros, artigos e brochuras, escritos em todos os idiomas possíveis do mundo, têm tratado dos mesmos temas aos quais também eu dedicara minha atenção, e uma parte não pequena dessas publicações reportou-se diretamente à minha exposição. Desses autores, uns referiam-se a mim com amizade, outros com inimizade; uns reportaram-se a mim para um confronto crítico com meus pontos de vista, outros o fizeram para apoiá-los, outros, finalmente, para desenvolver ulteriormente minhas concepções, aperfeiçoando-as.

Esforcei-me, sempre dentro da possibilidade externa, no sentido de tomar conhecimento de tudo e analisar tudo, e para,

dentre as centenas de estímulos e ideias construtivas e críticas contidas na enorme massa da literatura, deixar que cada uma delas, que pudesse conter qualquer conteúdo, agisse sobre meu espírito com o mínimo possível de prejulgamento. Além disso, procurei submeter à crítica minha própria posição. Procurei – o que de certo modo se me tornou mais fácil pelo fato de ter sido longo o período intermediário que passei exercendo atividades profissionais completamente diferentes da pesquisa – colocar-me como um estranho à sua própria teoria, investigando, com desconfiança fria, a fundamentação da mesma, um passo após o outro.

p. 12        Depois de um intenso trabalho intelectual de cinco anos, que dediquei com exclusividade total ao reexame crítico da obra inteira, e particularmente ao reexame autocrítico, trabalho este em que acredito não ter deixado de lado nenhuma faceta de minha doutrina, apresento-a aqui ao público pela terceira vez, e, aliás também desta vez sem alterações profundas que afetem a essência da mesma. Pareceu-me que a situação exigia muitos esclarecimentos sobre minha velha doutrina, vários acréscimos de complementação e desenvolvimento, formulações melhores em vários pontos sendo, porém, relativamente pequeno o número de modificações propriamente ditas.

Em especial, não me pareceu necessária nenhuma modificação nas ideias básicas e diretrizes. Salvo engano total de minha parte, a evolução do pensamento não me leva a abandonar essas concepções fundamentais. Ao contrário, parece-me que elas já começaram a exercer influência sobre a evolução dessa parte da teoria, à guisa de um impulso eficaz, e considero pouco provável que se consiga eliminar de novo totalmente esse impulso.

Contudo, ainda que, mesmo nos detalhes, me tenha tornado mais conservador do que muitos talvez esperassem, certamente isso não se deve a uma tendência a agarrar-me obstinadamente às minhas posições. Ninguém sabe melhor do que eu quão improvável seria ter eu logo de saída encontrado a formulação mais feliz para uma ideia básica em cuja consistência talvez possa confiar, e quão improvável seria ter eu encontrado logo a simetria mais feliz que se possa imaginar para a ordenação de um conjunto tão diversificado e

muitas vezes tão novo de fatos e fenômenos. Pelo contrário, estou inteiramente consciente de que muitas coisas terão de ser enunciadas de maneira mais correta, muitas coisas terão de ser ditas de modo mais claro e, sobretudo, muita coisa terá de ser formulada de maneira mais simples e com uma generalização mais feliz do que eu o fiz, e é com a máxima benevolência que acolherei todos os aperfeiçoamentos desse gênero, que certamente não deixarão de ser propostos.

Mas nem toda modificação sugerida significa necessariamente uma melhoria; e exatamente quanto menos queremos sentir-nos já definitivamente satisfeitos com o até agora atingido, tanto mais funesto e irritante seria se, embarcando precipitadamente na esteira de uma proposta, inspirada mais pelo temperamento do que pela reflexão paciente, abrissemos mão também de coisas sustentáveis e trocássemos uma concepção talvez imperfeita, mas suscetível de aprimoramento por uma concepção insustentável e errônea. Por isso, assim como tive de cuidar-me para não cair no extremo de aferrar-me com obstinação aos meus pontos de vista, exatamente na mesma intensidade tinha todos os motivos de prevenir-me contra o oposto, que não seria menos prejudicial à descoberta da verdade e, além disso, não teria ocorrido sem certo traço de comicidade; isto é, contra o perigo oposto de abandonar sem necessidade pontos de vista sustentáveis, enunciados por mim mesmo, trocando-os por propostas renovadoras que podem até ter sido menos bem fundamentadas do que aqueles meus pontos de vista anteriores.

Um exame minucioso nessa linha, pesando bem os prós e os contras, advertiu-me no sentido de precaver-me cuidadosamente contra inúmeras ideias renovadoras que surgiram. Nesse setor da reflexão teórica muitas coisas flutuam e fermentam. Com efeito, faz relativamente pouco tempo que nos dedicamos de corpo e alma à tarefa de elaborar sistematicamente todas as relações temporais, multifacetárias e complexas, de toda a nossa vida no tocante a necessidades e bens. Nesse estágio é perfeitamente natural que o p. 13 fervor pioneiro e brioso dos concorrentes se adiante, lançando ideias precipitadas e brilhantes – de caráter construtivo e crítico –,

mas sem que caminhe no mesmo ritmo a elaboração paciente e a verificação crítica dessas ideias. Por isso, é relativamente pouco aquilo que hoje já pode ser considerado adquirido de modo definitivo e ser acrescentado com segurança ao velho, ou ser colocado no lugar do antigo. Devemos deixar tempo para que as outras coisas se esclareçam, e entretamos de fazer tudo o que possa estimular esse processo de aclaramento. Nessa linha, mais importante do que qualquer outra coisa, pareceu-me ser uma grande quantidade de explicações de minha parte, com as quais pudemos eliminar os equívocos que ainda persistiam em grande quantidade, e mostrar com maior clareza o sentido e o alcance dos enunciados que queremos competitivamente ensinar ou impugnar; eis por que nesta edição tive de dar muitas explicações a respeito de minha teoria, sendo, porém, relativamente poucas as modificações introduzidas na própria teoria.

Acredito que mereçam um comentário especial algumas medidas no tocante à forma que adotei nesta edição, em particular quanto à forma externa que adotei no tocante ao tratamento da bibliografia. Por um lado, tinha de reconhecer como um dever evidente de minha parte dispensar atenção material, na medida maior possível, a toda a literatura pertinente – ainda que esta tenha aumentado enormemente – e em especial aos autores que combateram minha teoria – no sentido de que tinha de tomar conhecimento dessa literatura, analisá-la conscienciosamente e deixar que ela influísse objetivamente no processo de formação das minhas convicções definitivas. Por outro lado, convenci-me também de imediato de que teria sido inviável uma análise formal na forma de uma discussão literária explícita em extensão semelhante, mesmo que só aproximativamente. Qualquer tentativa nesse sentido teria necessariamente de fazer explodir os limites de minha obra. Talvez tivesse tido o que responder a uma centena de autores, e a não poucos deles com a devida extensão: com efeito, para citar um exemplo, um único autor, Stolzmann, deu-me a honra de encher mais de 250 páginas de sua obra sobre o *Objetivo na Economia Política (Zweck in der Volkswirtschaft)* com crítica polêmica detalhada contra minhas colocações!



Por essa razão decidi-me por um procedimento diferente. De antemão renunciei tanto a ser completo quanto, em particular, à uniformidade na análise externa de opiniões discordantes. Forçado pela necessidade, nem sequer mencionei individualmente a maior parte dessas opiniões, nem lhes dei resposta. Uma minoria de autores foi por mim analisada dentro do costumeiro espaço disponível, aliás pequeno. Restou finalmente uma minoria muito pequena de autores. Estes sim, analisei-os para efeito de uma discussão plenamente exaustiva que seguisse a controvérsia até as suas raízes mais profundas, e aqui não tive medo de, nos casos em que tal me pareceu necessário, permitir que essa discussão ocupasse um grande espaço, quase o de uma monografia.

Agi assim por dois motivos. Por um lado, a seleção adequada dos pontos controversos tratados dessa forma permitiu-me colocar com êxito a polêmica a serviço do conhecimento objetivo; com esse processo foi possível acompanhar, com a profundidade desejável, pontos da teoria do capital que são particularmente difíceis ou especialmente instrutivos, e em especial foi assim possível desenvolver muitos esclarecimentos que desejava acrescentar à minha própria teoria na linha do que já expusera anteriormente, e isso da maneira mais eficiente e natural, partindo do confronto com pontos de vista opostos. Finalmente, ao agir assim, visei ainda a um outro objetivo, de ordem mais geral, relacionado com a metodologia a ser seguida na teoria do capital.

p. 14 Com efeito, parece-me pertinente observar que uma grande parte dos erros e confusões, que infelizmente ainda se impõe registrar com tanta abundância neste campo de pesquisa, provém de se subestimar certo tipo de dificuldades com que se costuma aqui deparar, e do fato de, em consequência desse menosprezo, se dispensar muito pouca atenção a essas dificuldades. Não é possível encontrar uma solução para os problemas relativos ao capital – como aliás teve de comprová-lo de imediato e instintivamente todo aquele que tenha tentado solucioná-los – sem uma forte dose de trabalho dedutivo, sem operar com um conjunto de fatos preexistentes, fornecidos pela realidade. Além disso, pelo fato de muitas coisas estarem concatenadas entre si, os encadeamentos do

pensamento dedutivo devem obrigatoriamente atingir aquele grau de extensão consideravelmente grande, para cujos perigos já Marshall chamou a atenção com muita propriedade, ainda que, em parte, por outros motivos.

Nessas longas cadeias de pensamento dedutivo, considero que nosso inimigo mais perigoso é a *palavra*. Esta deve ser um traje linguístico, um invólucro para concepções vitais, com a única função de despertá-las. Mas o problema é este: com que grau de criatividade obedecemos, em cada caso, a esse estímulo? Com que grau de vivacidade e fidelidade tornamos presente ao nosso espírito a representação das coisas inerente à palavra? Se, de uma forma ou de outra, nos descuidarmos neste trabalho de representação plástica, se – como tão facilmente acontece – com confiança ingênua nos apoiarmos mais na palavra que nos é confiada do que construirmos em nós o conteúdo dela, neste caso, com excessiva facilidade a palavra se transforma em “invólucro” num sentido diferente, indesejado: este então acaba nos escondendo os contornos nítidos e verdadeiros do conteúdo real, e não mais conseguimos chegar até ele através da palavra, pois nos satisfazemos com os contornos acidentais da representação linguística. E quando então tais palavras, que escondem a realidade, percorrem essas longas cadeias de raciocínio, inexistente qualquer garantia de que os conteúdos veiculados pelas palavras se ajustem uns aos outros, com seus ângulos e contornos; chega-se então a conclusões dialéticas, extraídas de palavras justapostas umas às outras, e com elas chega-se àqueles agourentos descarrilamentos dialéticos com que se costuma deparar em todas as deduções complexas e longas, fato que em lugar nenhum se encontra com maior frequência do que em cadeias de raciocínio construídas despreocupadamente no âmbito da teoria do capital.

Temo que muitos dos colegas que operam em nosso ramo ainda não estejam suficientemente prevenidos contra esse perigo. Ainda não estão suficientemente escaldados para entender que não bastam inteligência e perspicácia para evitar esses perigos, e que os melhores resultados se obtêm fazendo uso de certas virtudes secundárias, e talvez até um tanto subestimadas: um cuidado pelos

detalhes, que raia pelo pedantismo, além de uma paciência infinita, que nunca cessa de questionar as coisas. A experiência nos mostra que exortações abstratas costumam lograr pouco resultado. Eis por que me propus ilustrar tudo isso como que na experiência viva. Para esse fim podiam e deviam servir-me também aqueles casos-padrão concretos, aproveitados para uma reflexão extremamente cuidadosa. Baseado neles, como que em um tipo de ensino visual, quis ilustrar toda a periculosidade e a dificuldade – via de regra muito subestimada – inerentes às elaborações como estas; quis mostrar quanto e até que profundidade se deve pensar em cada frase que se pronuncia, mesmo na mais simples, e quão enganosas e insuficientes são, nesse campo, as reflexões de fôlego curto, interrompidas precipitadamente pela impaciência ou pela ingênua credulidade – e isso, tanto quando se trata de construir como de criticar.

p. 15 Sei muito bem que com isso me impus uma tarefa digna de reconhecimento. Em verdade, não se pode esperar colher lauréis literários com tais investigações trabalhosas e sutis, que pesquisam o detalhe mais remoto. De antemão dou razão a quem quiser queixar-se da vastidão da larga via de tais investigações. Elas encerram, também em minha própria opinião, muitas coisas que o autor, sem dúvida, antes de tomar a pena, deve ter refletido consigo mesmo, mas como expositor em circunstâncias normais faria melhor omitindo. Tal era também a minha opinião quando fiz a exposição original da minha doutrina; somente a experiência de que o texto mais condensado, oferecido então por mim aos leitores, não tinha condições de proporcionar garantia suficiente contra desvios, pode, juntamente com o objetivo metodológico acima apontado, ter justificado o fato de, nesta edição, eu me atrever a apresentar vários casos-teste, onerados com toda a matéria bruta que caracteriza o processo de reflexão. Para uma grande parte dos leitores esses casos-teste podem constituir, sem dúvida, uma preciosidade literária indigerível. Apesar disso, penso que, na conjuntura atual, sirvo melhor desse modo aos interesses da teoria, do que se tivesse em toda parte conduzido a discussão literária apenas na forma tradicional de notas remissivas ou notas de

refutação – as quais tantas vezes são convincentes apenas para aquele que está de antemão convencido, mas não são decisivas para o oponente.

Não obstante, acreditei que devia fazer uma concessão no tocante às exigências de natureza literária. Para que minha obra inteira não se ressentisse sob o peso de um tempero pouco agradável, decidi-me a eliminar do texto de meu livro as discussões mais longas desse tipo, anexando-as apenas externamente ao texto, em uma série de “Excursos” independentes. Dessa maneira o texto deve, mais ou menos como nas edições anteriores, oferecer ao leitor uma exposição compacta de minha teoria do capital – e uma parte dos leitores talvez se satisfaça só com isso. Em contrapartida, os “Excursos” visam antes de tudo a oferecer aos colegas de especialidade, que participam com interesse de pesquisas na investigação dos problemas relativos ao capital, considerações e esclarecimentos que vão além, e para cuja necessidade só despertaram mediante o conteúdo concreto da literatura contemporânea, até certo ponto mediante a fermentação intelectual desenvolvida a partir do contato com minha teoria; trata-se de considerações e esclarecimentos que hoje são sem dúvida necessárias, mas a sua oportunidade é casual e efêmera a tal ponto que ainda não é possível prever com clareza se e quanto delas será incorporado à própria doutrina em caráter permanente, mesmo independentemente da sua oportunidade momentânea. Em minha intenção, os “Excursos” têm por função fazer de maneira provisória aquilo que no caso normalmente costuma ser feito pela discussão nas revistas especializadas do respectivo período; com a diferença de que, tanto para mim como para meus leitores, faço questão de colocar nas mãos deles todo o material necessário, devidamente ordenado.

Somente uma vez fui obrigado a desviar-me – aliás, bem contra minha vontade – desse modo de proceder. Explico-me. Já em sua estrutura original o texto continha um capítulo de conteúdo prevalentemente polêmico, dedicado à “luta pelo conceito de capital”. É natural que fui obrigado a fundir as discussões polêmicas pertinentes – mesmo quando eram extensas e de

natureza sutil – com a estrutura antiga do texto. Fiz isso muito a contragosto, já que não posso considerar sequer particularmente importante ou especialmente interessante a controvérsia em torno do conceito de capital, que nesta edição ocupa uma extensão extraordinariamente grande no texto do meu livro; essa controvérsia é infelizmente ainda necessária, mas só no momento; é um sacrifício doloroso, que se é obrigado a fazer devido ao estado das opiniões, divididas até ao limite do curioso.

p. 16 Com base no que expus, entende-se automaticamente que tenho o direito de fazer um pedido aos meus leitores: que não deem uma interpretação diferente, contrária ao sentido do meu comentário, ao fato de haver deixado de ocupar-me explicitamente com tantos autores e com suas objeções. De modo especial gostaria de pedir, *primeiramente*, que de um eventual silêncio de minha parte não concluam que “esqueci” ou deixei de valorizar objetivamente aquilo que não foi explicitamente salientado por mim; em *segundo lugar*, que muito menos concluam a partir daí que dei menos valor ao que deixei de mencionar, pois – repito-o com toda a ênfase – teria sido simplesmente impossível mencionar de modo explícito tudo aquilo que merecia menção; além disso, na escolha dos poucos autores e elementos que pude aproveitar para uma discussão mais explícita, o que para mim é decisivo é muito menos – e com certeza não exclusivamente – a ordem de procedência de minha avaliação pessoal de valor do que a aptidão que o material utilizado tinha para propiciar discussões e demonstrações fecundas, na linha do meu comentário supra. Finalmente, em *terceiro lugar*, peço que não julguem as omissões que cometi pelo princípio do *Qui tacet consentire videtur* (“Quem cala parece consentir”).

A despeito do caráter conservador dessa terceira edição, espero que ela apresente vários aperfeiçoamentos não irrelevantes para minha doutrina. Devo reconhecimento a numerosos colegas de especialidade que batalham no mesmo campo, pelos estímulos que me deram. Particularmente consciente estou do muito que devo ao Prof. Wicksell no que tange ao acabamento da minha doutrina, e ao Prof. Edgeworth por diversas correções da mesma. Além disso,

recebi um estímulo extraordinariamente forte dos escritos, ricos de conteúdo, do Prof. J. Fisher; aliás, não raro isso só teve como consequência levar-me a pesquisas mais profundas acerca dos interessantes problemas levantados nos escritos dele, sem que no resultado final eu adotasse as teses de Fisher; mais ou menos o mesmo ocorre, em grande parte, em relação às obras de Landry, Cassel, Carver e outros, escritas com vivacidade e brilhantismo.

Em razão dos muitos aditamentos acolhidos, o volume dessa nova edição cresceu consideravelmente. Por isso, e para não adiar a publicação das partes que ficaram prontas primeiro, decidi-me a dividir a obra em dois tomos. No primeiro, que chega às mãos do leitor acompanhado deste Prefácio, coloquei, além da primeira metade – a menor – do texto da minha *Teoria Positiva*, também os “Excursos” particularmente extensos que pertencem, quanto ao conteúdo, a essa metade, se bem que o projeto final é que essa parte figure como um anexo independente do todo. Entretanto, adotei uma disposição tipográfica tal que, após a publicação do segundo tomo, as duas metades do texto, por um lado, e todos os “Excursos”, por outro lado, possam ser colocados cada um em um volume.<sup>1</sup>

De bom grado teria, nesta oportunidade, ampliado também do ponto de vista do conteúdo a minha *Teoria Positiva*, tratando de alguns problemas novos, até agora ainda não discutidos na obra. Em especial teria gostado de preencher uma lacuna, cuja existência já senti e lamentei há muitos anos, em relação à obra mais antiga de Stolzmann sobre a *Categoria Social na Doutrina da Economia Política*. Para falar em termos das palavras-chaves costumeiras no caso, ainda de forma alguma elas sejam particularmente felizes: trata-se de pesquisar o que significam as influências da assim chamada “categoria social”, o que significam as relações de poder e

---

1 Observação relativa à quarta edição: A terceira edição da *Teoria Positiva do Capital* foi publicada em dois tomos, sendo que o primeiro deles continha o Livro Primeiro e o Livro Segundo, bem como os “Excursos” relativos aos mesmos, enquanto a parte restante da obra constituía o conteúdo do Segundo Tomo. Na quarta edição, a *Teoria Positiva do Capital* está dividida em dois volumes, sendo que o primeiro deles contém o texto (do Livro Primeiro ao Livro Quarto) e o segundo os “Excursos”.

de força derivadas das instituições sociais, em relação à assim chamada “categoria puramente econômica”. Já na época escrevi o seguinte:<sup>2</sup>

p. 17

“O grande problema ainda não satisfatoriamente solucionado consiste em expor o tipo e o grau de influência que provém de cada um dos dois lados: expor quanto uma dessas duas influências pode atuar juntamente com a outra e eventualmente contra a outra. Este capítulo da Economia Social ainda não foi escrito de maneira satisfatória. (...) Também não o foi ainda pela teoria do valor marginal (...)”

Teria gostado de preencher aqui essa lacuna. Todavia, à luz de uma análise mais precisa pareceu-me que esse tema, devido ao seu caráter geral, ultrapassa demais os quadros de uma “Teoria do Capital”; em todo caso, a incorporação desse tema teria exigido um dispêndio considerável de tempo e não quis que esse ônus adiasse ainda mais uma reelaboração do velho conteúdo da minha doutrina, reelaboração esta já de *per si* retardada por tanto tempo. Por isso, reservo-me tratar desse problema em um estudo posterior independente, para a qual espero ainda encontrar tempo e forças. De momento limito-me aqui a dizer que os meus pontos de vista sobre esse tema estão muito longe de coincidir com os que Stolzmann expressa em seu próprio nome em suas duas volumosas obras dedicadas ao mesmo tema, sobre a *Categoria Social* e sobre o *Objetivo na Economia Política*, bem como estão igualmente longe de coincidir com aquelas posições que Stolzmann, na segunda de suas obras citadas, me atribui como sendo meus supostos pontos de vista, baseado em uma série de suposições artificialmente combinadas.

Para orientação dos leitores que já conhecem a minha obra de edições anteriores, acrescento, finalmente, que o presente tomo apresenta, além dos “Excursos”, alterações essenciais em dois

---

2 *Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung*. v. VII (1898). p. 425 et seq.

lugares, em relação ao texto velho: a extensão da Seção Terceira do Livro Primeiro, que trata da “Controvérsia em Torno do Conceito de Capital”, aumentou mais que o dobro em relação ao texto anterior, devido à grande atenção que dispensei à nova literatura sobre o assunto; além disso, introduzi nesta edição, com a Seção Segunda do Livro Segundo, um capítulo completamente novo, intitulado “Um Importante Fenômeno da Produção Capitalista Indireta”. As demais alterações do texto, na medida em que este foi reimpresso no primeiro tomo, são relativamente pequenas.

*Badgastein, julho de 1909*  
*Eugen von Böhm-Bawerk*

p. 18 (Página em branco)



p. 19

## Prefácio para o Segundo Tomo<sup>1</sup>

No texto do Tomo II a teoria sobre o valor e o preço – que nesta edição está resumida em um Livro especial, o Terceiro – acusa em relação à segunda edição, várias ampliações e acréscimos. Chamo atenção especialmente para os novos incisos “Resumo” e “Considerações Psicológicas Complementares à Teoria do Valor”, e também, dentro da teoria do preço, a alguns acréscimos menores constantes nas páginas 286 *et seqs.*, 295 *et seqs.* e 304 *et seqs.*

Os “Excursos” anexados – em um número e com extensão consideráveis – também ao Tomo II foram redigidos com a mesma intenção e no mesmo espírito que os “Excursos” anexados ao Tomo I. Quem desejar um trabalho de reflexão teórica apenas pela metade há de encarar esses “Excursos” antes como um incômodo. Isso não me preocupa.

A longa duração do trabalho de impressão – que começou já no outono de 1911 – explica que me foi impossível fazer referência aos estudos publicados depois do verão de 1911.

*Viena, junho de 1912*  
*Eugen von Böhm-Bawerk*

p. 20 (Página em branco)

---

1 Ver observação da p. 16, nota 1.



## Prefácio para a Primeira Edição

p. 21 Com atraso em relação ao cronograma planejado, publico aqui minha *Teoria Positiva do Capital*, em sequência à *História e Crítica das Teorias do Juro sobre o Capital*. O cerne da obra está na teoria dos juros do capital. Enquanto nas demais partes desta obra pude caminhar, ao menos grosso modo, na esteira da teoria vigente, para o fenômeno dos juros do capital tenho que apresentar uma explicação que se move por vias completamente diferentes.

Posso efetivamente dizer: por vias completamente diferentes. Sem dúvida, algumas ideias individuais importantes, sobre as quais fundamento minha explicação dos juros do capital, já foram expressas antes de mim por Jevons. Entretanto, Jevons ainda não chegou a extrair delas aqueles elementos decisivos pelos quais, em conjunto com algumas outras séries de conceitos – com os quais Jevons ainda não estava familiarizado –, essas ideias poderiam ter sido aproveitadas a serviço de uma explicação dos juros; eis por que Jevons, a despeito desses conhecimentos novos, que apresentou em outro contexto e aplicou em função de outros objetivos, no tocante à sua teoria dos juros, permaneceu ainda preso aos encantos das antigas colocações da Escola. Além disso, já que não tirei de Jevons os elos da cadeia de ideias a nós comuns, senão que os descobri, independentemente dele – aliás, há muito tempo, antes de conhecer os escritos de Jevons – sinto-me chamado – tanto para o melhor como para o pior, conforme o destino me reservar – a assumir a plena e indivisa responsabilidade pela teoria dos juros por mim proposta.

Quanto ao modo de tratar o meu tema, gostaria de observar aqui duas coisas.

Encontraremos neste livro predominantemente uma forma de exposição – muitas vezes não sem certos laivos de reprovação – que se costuma qualificar de “abstrata”. No entanto, afirmo que minha doutrina não contém um único traço que não seja tirado de uma base autenticamente *empírica*. Pode-se, com efeito, ser empírico de várias maneiras. Podemos extrair os fatos da experiência, sobre os quais nos apoiamos, ou da história da

Economia, ou então podemos fazer com que eles nos sejam mostrados pela Estatística, como também auscultá-los diretamente na vida diária comum, tal como ela se apresenta a cada um de nós, por uma observação singela e não formal. Nenhum desses três modos possui monopólio, senão que cada um deles tem sua esfera própria e característica de ação. É manifesto que a pesquisa histórica e estatística nos fornecem o material da experiência em

p. 22 uma dimensão muito maior e a partir de campos de observação muito mais amplos; em contrapartida, porém, em toda parte elas só podem abranger os fatos mais visíveis e mais externos; elas como que peneiram os eventos econômicos com uma peneira grossa, através da qual escapa desapercivelmente uma multidão de traços finos, pouco visíveis e, sobretudo, mais de ordem interna da vida econômica. Ora, se quisermos utilizar, também esses elementos para fins de investigação – e não podemos em absoluto prescindir do conhecimento deles para muitíssimas tarefas científicas – não há outro meio senão recorrer a essa observação pessoal da vida concreta, que é relativamente mais restrita, mas em contrapartida é mais penetrante.

Pessoalmente procurei aproveitar igualmente as três fontes de pesquisa. Acolhi com reconhecimento, e em toda parte valorizei conscienciosamente aquilo que a história da economia e a Estatística podiam oferecer para o estudo do meu tema, mesmo quando não me foi possível citar explicitamente no meu texto o próprio material original. Mas o material recolhido por essa via nem de longe foi suficiente para minha tarefa. Precisamente a teoria do capital tem de contar com grande número de fatos que a História e a Estatística não registraram, em parte porque pela sua natureza não têm condição de fazê-lo, em parte porque a atenção dessas ciências até agora ainda não foi dirigida para a importância desses fatos. Que podem, por exemplo, a História e a Estatística dizer sobre o problema – tão importante para a explicação dos juros do capital – se existe uma utilidade durável e autônoma nos bens consumíveis? Ou então, quão pouco podemos esperar saber dessas ciências sobre os motivos reais que levam a uma avaliação subjetiva de tipo diferente dos bens presentes e dos bens futuros?

Ou então, quão pouco aprendemos – ao menos até agora – sobre a relação real entre a grandeza do “Fundo Nacional para a Subsistência” e a duração média do período de produção em um país? – Nesses pontos, querendo ou não, tive que recorrer a outras fontes e vias de conhecimento que não à História e à Estatística.

Que agi corretamente aqui, digo mais, que não *pude* agir de outra forma, para isso posso invocar testemunhas que são até clássicas para essa questão: os cabeças e adeptos da própria “Escola Histórica”. A orientação histórico-estatística é, desde uns bons 30 anos para cá, dominante na Economia Política alemã. Ora, durante todo esse longo período não se fez sequer uma vez pelo menos a tentativa de solucionar o grande problema dos juros do capital – embora ele tenha estado constantemente no primeiro plano da discussão – com os instrumentos do método histórica. Talvez o autor que mais se tenha aproximado de uma abordagem histórica do problema ainda tenha sido Rodbertus com a sua grande confrontação histórica das várias formas pelas quais as classes economicamente dominantes nas diversas épocas se apropriam da parte melhor do produto do trabalho nacional; a rigor, porém, mesmo Rodbertus, com essas análises históricas, apenas cria ambiente para a sua “teoria da exploração”, cuja execução propriamente dita é feita inteiramente com o instrumental abstrato-dedutivo da Escola Clássica, com a teoria do valor do trabalho de Ricardo. E no que concerne aos líderes reconhecidos da linha histórica, Roscher compôs sua teoria dos juros com elementos tirados em parte de Jean-Baptiste Say, em parte de Senior – portanto, totalmente da teoria “pré-histórica” –, ao passo que Knies, apoiado em Hermann, arquitetou uma teoria da “utilidade dos bens” que não somente não tem o mínimo a ver com a História e Estatística, mas que, ao menos assim me parece, é destituída de qualquer base indutiva e constitui fruto de uma pura especulação, aliás não muito feliz.

Se, pois, nem os próprios historicistas, no tocante ao problemas do capital, confiaram no método que lhes é próprio e adotaram uma forma de pesquisa que normalmente lhes é estranha, não se fará objeções a mim se também eu proceder como eles.

p. 23 Estou isento de qualquer unilateralismo metodológico, ou pelo menos esforço-me para isso. Estou convicto de que não existe nenhum método de pesquisa que se possa canonizar com exclusividade, senão que é bom todo método que no concreto leve a atingir o objeto do conhecimento. Ora, de acordo com a natureza diversa dos problemas individuais com que nos deparamos, o método bom pode ser ora este, ora aquele. De minha parte, acredito ter utilizado aquele método de pesquisa que é o mais adequado à natureza especial dos problemas teóricos relativos ao capital: abstrato na forma, porém empírico na sua natureza; aliás, assim me parece, empírico em sentido mais verdadeiro do que pretendem vê-lo as investigações da Escola Histórica orientadas para atingir o mesmo objetivo.

E agora uma segunda observação.

As ideias básicas de minha teoria sobre os juros parecem-me ser extraordinariamente simples e naturais. Se me tivesse limitado a expor de forma concentrada apenas estes conceitos básicos, uns ao lado dos outros, evitando todas as explicações casuísticas de detalhe, teria apresentado uma teoria que, por ser pouco extensa, teria dado a impressão de uma grande simplicidade, beirando a evidência. Sem dúvida, isso representaria uma vantagem para efeito de convencer os leitores. Renunciei a essa vantagem a contragosto, mas após madura reflexão. Precisamente na teoria do capital, com relação à qual já foram apresentadas tantas opiniões com grande aparência de verdade – e que no entanto posteriormente se demonstraram falsas –, tenho de esperar encontrar um público muito crítico; diria até que os meus leitores melhores e mais cuidadosos serão provavelmente os mais críticos. Em tais condições, pareceu-me ainda mais importante construir o edifício da minha doutrina de modo que ele seja antes seguro, e depois fácil e agradável. Eis por que decididamente preferi onerar o meu texto com numerosas demonstrações que descem aos detalhes, com um grande número de exposições exatas de números e similares, a deixar margem a dúvidas e equívocos em pontos críticos.

Há sobretudo *uma* circunstância que me fez optar por esta via. Em toda teoria de certo porte e de certo grau de dificuldade existem pontos cuja explicação, devido a certas peculiaridades casuística, não é muito fácil dar nem mesmo quando já é conhecido o princípio geral que leva à sua solução. Ora, casualmente são bastante numerosos tais pontos nas teorias do *valor* e do *capital*, tão aparentadas entre si. Exatamente na teoria do valor eu havia feito a experiência para saber até que ponto questões não esclarecidas desse gênero podem interpor-se como obstáculos à aceitação da teoria geral mais bem fundamentada; com efeito, estou convencido de que se deixou de aceitar por tanto tempo as opiniões corretas sobre a natureza e as leis do valor dos bens somente porque se deparou com vários fatos salientes que pareciam, a uma análise sumária, contradizer essas opiniões, quando na verdade estas eram apenas casuisticamente complexas. Para não expor à mesma sorte a minha teoria do capital, procurei responder de antemão a objeções desse gênero, recorrendo a excursos apropriados. Obviamente não fiz isso com todas as objeções imagináveis, mas somente com aquelas cujo aparecimento me parece provável em se tratando de leitores críticos, e que ao mesmo tempo se me afiguravam suficientemente difíceis, a ponto de postularem um esclarecimento especial; de qualquer forma, esta oportunidade de desviar a atenção para os detalhes se me apresentou mais rica do que gostaria para a exposição corrente da minha teoria.

Por tudo isso minha teoria teve que aceitar uma consequência que soa tão paradoxal quanto é natural: precisamente devido ao esforço que fiz para eliminar as dificuldades, minha teoria acabou apresentando-se com certa aparência de complexidade. Muitos dos meus leitores de certo teriam passado despercebidamente e, portanto, sem preocupação ao lado de tantas escolhas difíceis; na medida, porém, em que eu mesmo assinalo essas escolhas e procuro contorná-las por um caminho seguro mas trabalhoso, inegavelmente todo o meu itinerário de conhecimento se tornou mais longo, mais difícil e mais trabalhoso. Sem dúvida, espero que os leitores tenham certa compreensão para comigo, pois

em última análise dificilmente alguém terá esperado outra coisa que o caminho para a solução de um problema de complexidade reconhecidamente tão grande passe por uma reflexão séria e rigorosa. De qualquer forma, gostaria de aproveitar a oportunidade para fazer um pedido especial aos meus leitores. Gostaria de pedir-lhes que, depois de terem lido uma vez minha teoria *com* todas as explicitações casuísticas de detalhe, a encarem globalmente uma segunda vez *sem* esse aparato. Quando então as ideias diretrizes, liberadas de todos os acessórios que atrapalham, forem de novo diretamente conjugadas entre si, espero que se recomponha novamente aquela impressão de simplicidade e naturalidade que minha teoria está chamada a suscitar, em razão da simplicidade das ideias utilizadas para sua estruturação, embora reconheça que eu mesmo contribuí para que o leitor não tivesse de imediato essa impressão de simplicidade, tendo-a sacrificado a uma preocupação crítica talvez exagerada, mas dificilmente de todo injustificada.

Este meu livro já havia sido impresso quando a contribuição de Carl Menger para a teoria do capital apareceu. Eu lamento muito que fosse tarde demais para que eu fizesse pleno uso dessa obra tão interessante e sugestiva e, em particular, que não pudesse fazer mais justiça a seu autor em meu aviso crítico do desenvolvimento histórico da concepção de capital. Infelizmente, quando apareceu, a primeira parte do meu livro – que trata da concepção e natureza do capital, e se aproxima mais desse trabalho de Menger – já estava impressa.

Pela mesma razão, não pude notar o importante trabalho de Wieser sobre valor natural, que só chegou às minhas mãos durante a impressão do meu último capítulo.

*Innsbruck, novembro de 1888*  
*Eugen von Böhm-Bawerk*



## Introdução

p. 25        Nos sistemas de Economia Política costuma-se encontrar o termo e a teoria do capital duas vezes, em duas seções distintas. A primeira vez, na parte sobre a produção, e a segunda, na parte que diz respeito à distribuição dos bens. Na primeira, o capital nos é apresentado como um fator ou instrumento da produção, como uma alavanca da qual os homens se servem para retirar da natureza, trabalhosamente e com êxito tanto maior, produtos em forma de bens. Na segunda, o capital aparece como fonte de rendimentos ou fundos de renda; mostramos aqui de que maneira o capital, na discussão social sobre o produto resultante do trabalho comum, atua como um ímã que atrai para si uma parte do produto nacional e a entrega ao seu proprietário como renda; em uma palavra, o capital aparece aqui como fonte dos juros do capital.

Quando se ouve que o capital ajuda a produzir bens, e depois se ouve que ele ajuda a carrear bens para seu proprietário, é muito normal a ideia de que os dois fenômenos coincidiriam em sua essência mais íntima, e que um é o efeito imediato do outro: o capital pode carrear bens ao seu proprietário, porque ajuda a produzir bens. Na realidade, a ciência endossou essa ideia de forma mais ou menos total e com excessiva facilidade. Vítima da simetria ilusória existente entre os três grandes fatores de produção – a natureza, o trabalho e o capital – e os três grandes tipos de renda – renda da terra, salário do trabalhado e juros do capital, a ciência –, ensinou, desde Say até os nossos dias, que os três tipos de renda mencionados não são outra coisa que o pagamento dos três fatores de produção, e que, em especial, os juros do capital não são outra coisa que a remuneração conseguida pelos serviços produtivos do fator capital na distribuição social dos produtos. Apresentada por diferentes teorias sobre os juros, em variantes diferentes, essa ideia encontrou sua expressão mais concisa e ao mesmo tempo mais simplista nas conhecidas “teorias da produtividade”, que

interpretam os juros do capital como sendo diretamente o fruto natural de uma força produtiva peculiar inerente ao capital.<sup>1</sup>

p. 26 Estando na iminência de desenvolver a teoria do capital, acho não ser intempestivo nem enfático demais afirmar que essa ideia, por mais simples e natural que possa parecer, encerra um preconceito que impede, a todo aquele que o endossar, de analisar com objetividade os problemas do capital. Se não outra coisa, ao menos o fato de que a palavra capital nem sequer é empregada exatamente na mesma acepção nas duas séries de fenômenos deveria pôr-nos de sobreaviso. Sem dúvida, todo “capital” que serve como meio de produção é também capaz de produzir juros de capital, mas não é verdadeiro o inverso. Uma casa residencial, um cavalo para aluguel, uma biblioteca cuja finalidade é emprestar romances para leitura, rendem juros de capital ao proprietário, e no entanto nada têm a ver com a produção de novos bens. Se, pois, o conceito de capital da doutrina sobre os rendimentos abrange objetos que de forma alguma constituem capital no sentido de fator de produção, isso já indica que o fato de render juros não pode sem mais nem menos ser uma manifestação da força produtiva do capital. Num caso e no outro, não nos defrontamos aqui com *uma única* força motriz que apenas produziria seus efeitos em direções diferentes; nem sequer podemos falar, no caso, de dois grupos de fenômenos que estariam tão intimamente unidos entre si que a explicação de um passaria plena e totalmente pela explicação do outro; o que há são duas séries de fenômenos distintos, sendo que no ponto médio entre eles estão duas coisas que diferem consideravelmente entre si, e que fornecem material para problemas científicos igualmente distintos, cuja solução final se deve buscar da mesma forma por vias distintas; o que acontece é apenas que os problemas, objetivamente diferentes por casualidades, estão ligados ao mesmo termo, capital. Possivelmente, além da identidade do termo, haja ainda várias relações internas entre as duas séries de fenômenos e de problemas: nossa pesquisa deve ressaltá-las e fá-lo-á mais adiante. Acontece

---

1 Ver minha obra *Geschichte und Kritik der Kapitalzins-Theorien*. 2ª ed. Innsbruck. 1900. p. 128 et seqs.; e 4ª ed., Jena, 1921. p. 96 et seqs.

que precisamos primeiro *detectar* essas relações e não *supô-las*; e se não quisermos renunciar de antemão a pesquisar e descobrir de modo imparcial, temos de começar nossa investigação livres de qualquer opinião preconcebida sobre a questão de se deve ou não haver uma identidade, ou ao menos um paralelismo exato entre a atividade produtiva do capital, de um lado, e sua força produtiva de juros, de outro.

Já que os dois problemas são objetivamente independentes, também devem ser tratados em separado nesta obra. Um livro desta obra desenvolverá a teoria do capital como *meio de produção*, outro desenvolverá a teoria dos *juros do capital*. Antes disso, porém, queremos – e também isso será feito em uma parte própria e independente – procurar entender o conceito e a natureza deste algo a que se costuma dar o nome polivalente de capital, e que, devido a uma abundância por demais pródiga de explicações e interpretações, em torno dele tecidas por várias gerações científicas, hoje está quase mais obscurecido do que esclarecido.



p. 27

## **Livro Primeiro: Conceito e Natureza do Capital**

p. 28 (Página em branco)

p. 29

### **Seção I – O Homem e a Natureza. As Condições Básicas da Produção de Bens Materiais**

Difícilmente existe um sistema ou um manual de Economia Política que em alguma parte não apresente exposições de conteúdo pertinente às Ciências Naturais. Costumeiramente é no capítulo da produção que se encontram exposições desse gênero. Ali nos é ensinado que gerar novos bens não significa gerar matérias novas, pois a matéria nos é dada e não é multiplicável; é nos ensinado que matérias e forças a natureza oferece para o nosso trabalho de produção; o que realizam as forças da natureza: as mecânicas, as químicas, as orgânicas; aprendemos que importância têm, para o desenvolvimento da produção, o clima, o calor, a umidade; em que pressupostos físicos e técnicos se baseia o funcionamento das máquinas; e muitas outras coisas semelhantes.

Nenhum entendido há de censurar o princípio desse costume. Ele representa a forma de, consciente ou inconscientemente, reconhecer um dos princípios mais importantes do nosso conhecimento, o da unidade de toda a ciência. Como sabemos desde Baco, não há nem uma única disciplina que, isolada, aplique até o fim os fatos com os quais se ocupa, senão que cada uma para no meio da explicação, deixando que esta seja levada avante por outra ciência irmã, de sorte que a explicação total só se consegue mediante o conjunto de todas as ciências. Se, portanto, se quiser apresentar aos leitores não simples fragmentos estéreis, é mister apresentar à exposição estritamente científica, no mínimo, engrenagens capazes de engrenar com o mecanismo de explicação das ciências complementares, indicando dessa forma o caminho pelo qual se possa chegar a uma conclusão para as explicações obtidas.

Contudo, seria orgulho muito fora de propósito pensarmos, nós os teóricos, que a introdução de tais verdades-limite – como se pode denominá-las com propriedade – serve somente aos fins da exposição e dos leitores: se bem manejado, esse costume beneficia em grau ainda maior nossa própria pesquisa. Ele pode e deve, sim, servir para um autocontrole eficaz no sentido de que não construamos com leviandade, no ar, o nosso edifício doutrinal inteiro ou partes dele, no sentido de que não afirmemos inopinadamente, em nome da Economia Política, o que seria um absurdo do ponto de vista das Ciências Naturais ou da Psicologia. Quero ser bem entendido: não sou absolutamente da opinião de que p. 30 a Economia Política deva assumir uma identidade que lhe é estranha, e que se transforme em uma Ciência Natural ou em Psicologia; afirmo apenas que o que ela nunca pode é tornar-se anti-ciência natural ou antipsicologia. Pois o que é falso para a Ciência da Natureza ou para a Psicologia, permanece pura e simplesmente falso, mesmo dentro da unidade de todo o conhecimento. E para isso, a saber, para não atentar inopinada e implicitamente contra certas verdade fundamentais, nada é mais útil do que uma vez todas colocar explicitamente essas verdades diante dos próprios olhos, preto no branco.

O tema que me cabe tratar nesta obra é de tal espécie que demanda em grau particularmente elevado apoio em fundamentos sadios e naturais, e onde uma negação desses fundamentos pode levar a cometer muitos erros. Tenho, portanto, uma razão particularmente válida para seguir o velho e bom costume, colocando no início da minha teoria algumas verdades básicas pertinentes ao campo vizinho das Ciências Naturais. Não haja preocupações de que eu abuse dessa oportunidade para acumular detalhes eruditos do âmbito das Ciências Naturais. As poucas verdades que tenciono apresentar, embora em uma classificação exclusivista possam ser atribuídas ao campo das Ciências Naturais, são de natureza tão geral que praticamente não fazem parte de nenhuma ciência específica e se tornaram patrimônio comum de todas. Elas são conhecidas de todos e reconhecidas por todos e, de uma forma ou de outra, já foram há muito tempo expressas na

literatura sobre Economia Política. O que propriamente deve distinguir minha exposição das costumeiras é apenas uma coisa: quero dizer as coisas de forma tal que elas permaneçam presentes não só nos parágrafos, mas também no espírito da teoria. Via de regra, os excursos relativos aos dados das Ciências Naturais figuram em algum canto dos livros de Economia Política, mais para efeito de decoração do que para fecundar a pesquisa. Em um capítulo, são apresentados com aparato; no seguinte, são esquecidos e contraditos. Quero simplesmente tentar não esquecê-los de novo, mas em toda parte onde eles são de interesse – o que ocorre em grande extensão precisamente com o tema do capital – manter contato discreto mas firme com tais verdades. Com isso, minha teoria não deve de modo algum adquirir o caráter de uma teoria científico-natural, mas simplesmente o caráter de uma teoria de Economia Política que não contrarie a Natureza.

Os homens aspiram à felicidade. Esta é a expressão mais geral, se bem que também a mais vaga, para um grande número de esforços, todos eles orientados no sentido de produzir acontecimentos e situações que sejam o mais possível agradáveis a nós, e, em contrapartida, no sentido de afastar os que são desagradáveis. Se quisermos trocar as palavras, podemos, ao invés de “aspirar à felicidade”, dizer também “aspirar à autoconservação e ao autodesenvolvimento”, ou “aspirar a mais intensa possível promoção da vida”, ou, finalmente, com a mesma propriedade “aspira à satisfação mais completa possível das necessidades”; com efeito, as expressões necessidade e satisfação das necessidades, tão usuais na terminologia da Economia Política, em última análise não significam outra coisa que de um lado a aspiração, ainda insatisfeita, de chegar a uma situação desejável ou mais desejável e de outro, a consecução de tal estado de coisas.

A totalidade do mundo real está sujeita à lei da causalidade. Esta exige que não aconteça nenhum efeito sem uma causa suficiente. Diante dela, nem mesmo o homem, com suas situações, ocupa posição de exceção: nenhuma dessas benfazejas mudanças de situação, que denominamos satisfação de necessidades, pode ocorrer de outra forma que não a de efeito de uma causa suficiente

de mudança; cada satisfação de necessidades exige a atenção de um meio de satisfação adequado. Ora, os meios adequados de satisfação de necessidades humanas ou, o que dá no mesmo, as causas de mudanças benfazejas de situação, denominamo-los *bens*.<sup>1</sup>

p. 31

Quanto aos bens, o homem que precisa deles os encontra em esferas diferentes do mundo em que vive: tanto no mundo pessoal como fora dele. Por motivos manifestos, que não precisam ser aqui discutidos, empregamos o termo “bem”, em relação aos meios de satisfação do bem-estar, provenientes das duas esferas, de uma forma um pouco diferente. Se, por um lado, designamos como bens não as próprias pessoas que nos são úteis, mas apenas as ações pelas quais elas exercem sobre nós um efeito benéfico, por outro lado, designamos com o nome de bens as próprias coisas materiais não pessoais: denominamo-los *bens materiais* (*Sachgüter*), em contraposição aos meios pessoais que servem ao bem-estar. A seguir só nos ocuparemos dos bens materiais, deixando de lado os bens pessoais.

Os bens materiais são partes do mundo exterior natural, são objetos naturais. Como tais, são coisas que, pela sua natureza e modo de operar, fazem parte, do início até o fim, do natural e daquilo que está sujeito às leis da Natureza. O fato de os bens do homem serem meios para o “rei da criação” lograr seus objetivos pessoais não lhe pode garantir nenhuma espécie de alforria em relação à total sujeição à ordem natural, tão pouco como o próprio homem tem condições de libertar desse tributo às leis naturais a dimensão natural da sua existência. Por conseguinte, bens materiais só ocorrem quando as leis da Natureza permitem e estimulam que uma configuração de matéria surja exatamente com essa forma, e não com outra; eles desaparecem quando uma nova combinação de forças naturais em ação tem como consequência compulsória, por lei natural, a cessação da configuração da matéria até então existente; eles não podem exercer em relação aos homens o menor efeito útil, prejudicial ou indiferente, se não sobreviesse, pela lei da Natureza, justamente este quadro causal, sob a respectiva

---

1 Ver Menger. *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*. Viena, 1871 p. 1 et seq.



constelação de matérias e forças. Estamos aqui diante de princípios que em si mesmos são propriamente triviais; suficientemente triviais, em dois sentidos: primeiro, porque não necessitam de uma demonstração formal; segundo, porque a ninguém é lícito pô-los em dúvida com seriedade. Não são, porém, triviais ao ponto de ninguém tê-los perdido de vista, em certas circunstâncias enganadoras, e ter colocado em circulação teorias que implicitamente contrariam a essas verdades fundamentais simples, que certamente ninguém ousou negar explicitamente. O teórico tem, pois, boas razões para destacar essas verdades com ênfase, e também para acompanhar as suas consequências um pouco mais adiante, aplicando-as naqueles campos em que elas são precisamente chamadas a constituir os pilares da teoria da Economia Política. É o caso dos campos de ação dos bens e da origem dos bens: a teoria do *uso dos bens*, de um lado, e a teoria da *produção dos bens*, de outro.

A teoria da utilidade dos bens, já a desenvolvi em outra parte de minha obra.<sup>2</sup> Ali mostrei que os bens materiais não são outra coisa que configurações tão exímias da matéria que permitem orientar as forças naturais nela existentes em proveito do homem; ali mostrei que a utilidade derivante dessas matérias é propiciada por ativação concreta das forças naturais e dirigíveis nelas existentes, portanto por verdadeira atuação de forças; mostrei como uma utilização ou uma utilidade nelas não pode deixar de ocorrer na medida em que o homem libera a atuação de forças úteis dos bens no momento apropriado e faz a ligação adequada delas com o objeto no qual o efeito útil deve ocorrer. Sobre essas considerações construí o conceito de “prestação de serviço” – o único que responde à natureza dos objetos materiais – e, em contrapartida, refutei certas noções místicas que a teoria até agora vigente gostava de ligar à expressão de “uso dos bens”. Resta-nos aqui apresentar, de maneira análoga, conceitos básicos sobre a origem dos bens materiais.

---

2 *Geschichte und Kritik der Kapitalzins-Theorien*. 2ª ed., p 269 et seqs.; e 4ª ed. p. 197 et seqs. Ver também meu estudo mais antigo sobre *Rechte und Verhältnisse vom Standpunkte der volkswirtschaftlichen Güterlehre*. Innsbruck, 1881. p 51 et seqs.

p. 32

Já foi dito que o surgimento dos bens materiais está totalmente sujeito às leis da Natureza. Nenhum bem material pode originar-se a não ser quando uma constelação existente de matérias e forças torna necessário, por lei natural, que se forme exatamente essa configuração da matéria: considerada do ponto de vista da Natureza, toda formação de bens é um puro processo natural. O mesmo não ocorre do ponto de vista puramente histórico-natural. Efetivamente, uma parte de formas úteis da matéria origina-se sem qualquer intervenção do homem, ou seja, como produto casual – do ponto de vista teleológico do homem – de constelações favoráveis dos materiais e das forças da Natureza. Assim surgem ilhas férteis no curso dos rios, assim germina o capim num solo natural de pastagem, assim crescem os bagos e as árvores do mato, assim se formaram as reservas naturais de minerais úteis. Entretanto, embora o acaso muito faça em favor do homem dessa maneira, nem de longe faz o suficiente. Na Natureza, se abandonada a si mesma, acontece em grande escala o que ocorreria em pequena escala, se alguém, desejando conseguir tirar uma imagem bem determinada de pedrinhas de cor, ao invés de compor as mesmas com intencionalidade, quisesse colocá-las em um caleidoscópio e esperar até que as pedrinhas, ali misturadas sem plano, um dia produzissem por acaso a imagem desejada: sendo incalculável a variedade em que os materiais e as forças em ação podem combinar-se, tanto num caso como no outro as imagens efetivas possíveis são inúmeras, ao passo que as favoráveis são poucas; e essas poucas, se as coisas forem deixadas ao seu livre curso, ocorrem com frequência excessivamente baixa para que o homem, que depende da ocorrência delas para satisfazer às suas necessidades, possa ficar tranquilo. Por isso ele intervém como fator nos processos da Natureza, com seus próprios esforços orientados para o fim visado – ele começa a *produzir* os bens de que necessita.

*Produzir!* Que significa isso? – Que a produção de bens não é criação de matérias anteriormente não existentes, não é a criação no verdadeiro sentido da palavra, mas só é e só pode ser transformação da matéria imperecível em formas mais vantajosas,

o que já foi dito tantas vezes que seria totalmente supérfluo voltar novamente a esse ponto. Mais correta, embora também exposta a má interpretação, é a expressão tantas vezes ouvida de que o homem, na produção, “domina” as forças da Natureza e as “dirige” para vantagem sua. Se quiséssemos dar e essa expressão o sentido de que o homem em qualquer partícula de matéria pode por sua vontade soberana em lugar das leis da natureza normalmente imperantes, pode a seu arbítrio criar qualquer exceção a essas leis, seria totalmente errôneo: queira ou não o rei de criação, nenhum átomo da matéria, em momento algum, em virtude de suas próprias forças, agirá, por mínimo que seja, de uma forma diferente daquela exigida dele pelas leis inalteráveis da Natureza. O papel que cabe ao homem na produção é, na realidade, muito mais modesto. Consiste simplesmente no seguinte: ele, que também é uma peça do mundo da Natureza, combina suas forças naturais com as forças não pessoais da natureza e as combina de tal maneira que da ação conjunta das forças unidas deva, por forças das leis naturais, ocorrer a formação de determinada coisa material que se deseja. Assim sendo, a formação de bens permanece um processo puramente natural, não obstante o homem; esse processo não é perturbado pelo homem, mas é por ele executado, na medida em que, inserindo habilmente suas próprias forças naturais, sabe preencher as lacunas que até agora persistem nas condições de lei natural para a formação de um bem material.

p. 33 Se examinarmos ainda com mais precisão de que maneira o homem ajuda os processos naturais, descobriremos que a única, porém plenamente suficiente, receita de que dispõe é o deslocamento das coisas no espaço. Os *deslocamentos da matéria no espaço* constituem a chave para todos os resultados obtidos na produção por parte do homem, para todo seu domínio sobre a Natureza e as forças desta.<sup>3</sup> Isso ocorre simplesmente assim: as forças residem na matéria. Pois bem, na medida em que o homem, por meio de suas forças físicas, consegue exercer uma influência sobre o lugar em que se encontra a matéria, consegue também um

---

3 Ver MILL. *Grundsätze der politischen Ökonomie*. Tradução alemã de SOETBEER (1869), e tradução alemã de Gehrig (Jena, 1913), v. I, §2.

poder sobre o lugar em que uma força natural deve atuar, o que significa, por sua vez, em grande extensão, também uma força sobre como e quando ela deve atuar.

Primeiro, o homem tem uma força sobre *como* a força natural deverá atuar. Evidentemente, um peso de meio quilo sempre atua da mesma forma, no tocante ao modo, quer se encontre sobre uma escrivaninha como peso, quer como peso no prato da balança, quer como fecho de válvula em uma máquina a vapor: exerce precisa e invariavelmente as forças de gravitação com as quais sua massa está dotada. Mas, precisamente porque a manifestação de uma e mesma força natural permanece sempre igual, pode-se obter efeitos resultantes extraordinariamente diversificados, fazendo-se atuar em combinações diferentes, exatamente da mesma forma que, somando-se a uma quantidade igual quantidades desiguais, cada vez se obtém uma soma diferente. Assim é que o nosso peso de meio quilo, ainda que constantemente atue de maneira igual, no meio ambiente diferente para o qual o deslocarmos, ajuda ora a prender um maço de papéis sobre a escrivaninha, ora ajuda a indicar o peso de um outro objeto, ora a regular a tensão do vapor na máquina.

Além disso, o homem tem o poder de decidir *em que momento* uma força natural entrará em ação. Certamente, também não podemos entender essa proposição em sentido excessivamente literal. Não podemos imaginar que as forças naturais atuem, digamos assim, intermitentemente, e que pela intervenção do homem possam ora ser anuladas, ora possam, em outro momento, ser novamente postas em ação. Pelo contrário, as forças naturais atuam sempre; uma força natural que não atuasse seria uma *contradictio in adiecto*. Mas é possível que, por uma combinação de várias forças, a atuação destas se tolha reciprocamente em caráter provisório, de maneira que o efeito resultante seja o repouso, ou, se não repouso completo, algum movimento indiferente para os objetivos do homem; ao mesmo tempo, é possível que, para poder ocorrer um efeito resultante que interesse aos homens, seja preciso que antes ocorra outra combinação, diferente e bem determinada de matérias e forças. Isso indica o

caminho pelo qual o homem pode ter domínio sobre o momento da concorrência de um determinado efeito resultante da ação humana. Ele só precisa, mediante uso hábil do poder que tem de deslocar matérias, conjugar, à guisa de preparação, as causas que geram um quadro causal desejado, *incluindo uma delas* – enquanto esta faltar, as condições para obtenção desse efeito não estão preenchidas e este ainda não ocorrerá. No momento oportuno o homem acrescenta ainda essa causa parcial: com isso o movimento adiado é desencadeado de uma só vez e se pode obter, no momento oportuno, o efeito desejado. Assim, o caçador coloca antecipadamente pólvora e chumbo no cano da espingarda, prepara a espoleta, arma o gatilho. Cada uma dessas coisas possui e manifesta há muito tempo suas forças peculiares: na pólvora estão há muito tempo as forças moleculares cuja energia há de disparar posteriormente a bala do cano; o cano exerce, tão bem agora como depois, sua força de coesão e de resistência; a mola, que posteriormente fará o gatilho disparar, já agora pressiona e empurra. Somente que o ordenamento das forças conjugadas ainda é tal que a resultante da ação de umas e outras ainda é o repouso. Uma leve pressão no gatilho, um leve deslocamento da constelação e eis que o tiro sai da espingarda, no momento em que o caçador vê a caça fugitiva diante do cano.<sup>4</sup>

---

4 Se quisermos levar ainda mais longe a análise daquilo que o homem faz na produção, é conveniente distinguir três formas básicas em que o homem que produz executa deslocamentos espaciais. A primeira consiste em deslocamentos espaciais que, por falta de uma expressão melhor, gostaria de denominar *deslocamentos espaciais simples*. Consistem em o homem transferir objetos na totalidade, de um campo espacial para outro. Assim, o mineiro transfere o minério das profundezas da mina para a luz do dia, o comerciante transfere as mercadorias de um país para outro, do local de produção para o da demanda ou uso. A segunda forma engloba aqueles deslocamentos, transferências e separações espaciais das partes de um e mesmo objeto, por meio das quais é feita uma *mudança de forma*. Isto ocorre quando do ferro se fazem pregos, do mármore estátuas, do barro cachimbos, do marfim mostradores, da borracha pentes, do vidro vasos, da madeira móveis. A terceira forma básica, praticada com mais frequência, consiste, finalmente, em juntar espacialmente objetos – em *combinações de matérias*. Estas, por sua vez, podem ser transitórias ou permanentes. A primeira ocorre, por exemplo, quando se leva o martinete à moeda a cunhar,

p. 34

As mesmas considerações que nos instruem sobre a maneira como o homem tem domínio sobre a Natureza, instruem-nos também acerca da medida dos limites próximos de tal domínio. Sem dúvida, como vimos, o homem tem certo poder de ativar a força da Natureza, onde, quando e como quiser; todavia, só tem esse poder na medida em que tiver condições de dominar a matéria na qual estão contidas tais forças. Ora, as massas de matéria, e portanto as massas de resistência inerte, cuja superação é necessária para que nos advenha vantagem, são muitas vezes monstruosas, ao passo que a força física de que dispomos é apenas modesta, comparativamente insignificante. Além disso, muitas vezes a matéria é por demais fina para deixar-se agarrar pela nossa mão grosseira. Quantas vezes a nossa utilidade exige deslocamentos infinitamente delicados de partículas infinitamente pequenas, e quão desajeitada é nossa mão pesada para lidar com moléculas e átomos! Quão impotente é a mão humana para imitar sequer um único desses tecidos de células maravilhosamente delicados, que a

---

o cinzel ao mármore ou à madeira, o minério ao alto-forno, o fio ao tear, o papel ao prelo, a tesoura ao pano, o arado ao solo. A segunda ocorre quando, com madeira e pedra, cal, terra e ferro construímos uma casa; ou quando, com pequenas rodas, molas pêndulos, escapos ou travões e muitas outras coisas montamos um relógio; ou então na fabricação de máquinas, móveis, roupas etc. – Quero observar expressamente que a distinção das três formas básicas acima citadas não tem nem pretende ter o caráter de uma classificação científica rigorosa. Muitas vezes as formas mencionadas transpõem os limites umas das outras. Combinações passageiras, por exemplo, são, com muita frequência, o caminho para mudanças de forma; por outro lado, o que chamei de deslocamento espacial simples é também sempre, sob certo aspecto, uma combinação de matérias, uma reunião de coisa deslocada com o objeto (pessoal ou não-pessoal) de sua utilização. Em contrapartida, essa distinção facilitará a orientação externa e, quando necessário, também o teste de que esta cometa a caracterização geral dos casos de produção, indicada no texto: com efeito, na medida em que a pessoa pode convencer-se facilmente de que toda atividade de produção que se possa imaginar se enquadra em uma das diversas formas básicas mais específicas que acabamos de mencionar, tem ao mesmo tempo a prova de que tanto mais ela deve enquadrar-se também na fórmula desenvolvida no texto, fórmula segundo a qual a natureza e o caminho da produção de bens materiais consistem no domínio das forças da Natureza pelo deslocamento da matéria no espaço.

Natureza produz diariamente aos milhares, em cada folha de planta! A deficiência é ao mesmo tempo dupla: a nossa força é por demais pequena em relação à massa, e rude demais em relação à delicada estrutura da matéria, que ela deve dominar. Nessas condições, estaríamos necessariamente em muito má situação com as nossas potencialidades produtivas se por detrás desse poder, duplamente insuficiente, não houvesse aliados eficientes. Um desses aliados é a inteligência humana. Na medida em que ela consegue pesquisar as relações causais inerentes às coisas, chega ao conhecimento das condições naturais sob as quais se pode chegar a produzir os bens almejados; a partir deles, a inteligência humana aprende onde a força humana deve intervir com proveito e onde não, e nos ensina então a evitar os esforços estéreis e a escolher os mais fecundos. Portanto, a força humana, guiada pela inteligência, assemelha-se a um exército pequeno mas bem conduzido que, pela sua mobilidade e coesão inteligente, e pelo aproveitamento pleno da oportunidade, sabe compensar o que lhe falta em termos de força. Um segundo aliado poderoso na luta contra a Natureza é a própria Natureza. Permaneceria sempre precário e restrito o conjunto daquilo que podemos conseguir na produção, se não lográssemos encontrar no próprio acampamento das forças da Natureza uma ajuda, e depois dirigir as forças naturais que nos favorecem contra aquelas a superar. Só que com isto toco em um ponto que é em si mesmo por demais significativo, e sobretudo por demais importante para a nossa pesquisa, para poder contentar-me com uma ligeira menção a respeito dele.

p. 35

## Seção II – A Natureza do Capital

O objetivo final de toda produção é a fabricação das coisas com as quais podemos atender a nossas necessidades, portanto, de bens de uso ou “bens de primeira ordem”, como os denominamos alhures.<sup>1</sup> No geral, já conhecemos o caminho que leva à produção desses bens. Juntamos nossas próprias forças naturais com as forças

---

1 “Rechte und Verhältnisse vom Standpunkte der volkswirtschaftlichen Güterlehre”, p. 101. segundo o método de Menger (*Grundsätze*. p. 8 *et seqs.*)

da Natureza física em tal combinação que disso resulte necessariamente por lei natural o bem real desejado. Mas dentro dessa maneira de proceder extremamente geral deparamos com uma diversidade importante, para a qual ainda não atentamos. Ela se refere à distância que há entre a utilização do trabalho humano empregado e o surgimento do bem real desejado. Explicando melhor: ou intervimos com nosso trabalho imediatamente antes do objetivo, de sorte que, colocado esse trabalho, se encerra completamente e de imediato o conjunto das condições de produção do bem desejado, e conseqüentemente a produção do bem desejado segue *imediatamente* à intervenção de nosso trabalho, ou então tomamos deliberadamente outro caminho, mais longo, ou seja: associamos primeiro nosso trabalho apenas a causas mais remotas de produção do bem desejado, sendo que dessa associação conseguimos, não ainda o próprio bem desejado, mas apenas, por ora, uma causa mais próxima de produção desse bem, a qual então deve ser novamente associada a matérias e forças apropriadas, até que, finalmente – talvez somente depois de vários elos intermediários – surja disso tudo o bem desejado, como meio de satisfação de nossas necessidades.

A melhor maneira de ilustrar a natureza e o alcance dessa distinção é recorrer a alguns exemplos. Na apresentação deles posso e preciso delongar-me um tanto, pois eles ocupam, em boa parte, o lugar de uma demonstração dos princípios mais fundamentais de nossa teoria.

Um camponês precisa e deseja obter água potável. A fonte jorra a alguma distância de sua casa. Para atender à sua demanda de água, pode percorrer vários caminhos. O primeiro é ir cada vez pessoalmente à fonte e beber água recolhida na mão. É o caminho mais direto; ao emprego do trabalho segue imediatamente o atendimento de sua necessidade. Mas esse caminho é incômodo, pois nosso homem é obrigado a percorrer o caminho até a fonte tantas vezes por dia quantas sentir sede. Além disso, esse caminho é insuficiente, pois dessa forma nunca se consegue juntar e conservar uma quantidade maior de água, tal como a que se precisa



p. 36 para muitas finalidades. Ou então – eis o segundo caminho – o camponês escava um tronco de madeira e obtém um balde e nele leva água da fonte para casa, de uma só vez, na quantidade de que precisa diariamente. A vantagem é evidente; todavia, para conseguir essa vantagem, foi preciso fazer um caminho bem mais longo: talvez o camponês tenha sido obrigado a trabalhar um dia inteiro para escavar o tronco de madeira e fazer o balde. Para tirar da madeira esse balde, precisou, ainda antes disso, derrubar uma árvore no mato. E para poder fazer isso, teve que fazer antes um machado, e assim por diante. Finalmente, existe ainda um terceiro caminho para nosso camponês: em vez de cortar uma só árvore, corta uma porção delas, cava no meio de todas elas, e faz uma tubulação em forma de calha, e com esta conduz até a frente de sua casa um rico caudal de água da fonte. Obviamente se tornou ainda bem mais longo o caminho que vai desde o emprego do trabalho até a consecução da água. Em compensação, porém, esse caminho mais longo levou a um resultado muito mais rico: nosso homem já não precisa nem sequer percorrer com o balde na mão o duro caminho entre sua casa e a fonte, e apesar disso tem em casa, a cada momento, uma abundante quantidade de água mais fresca.

Outro exemplo. Preciso de pedra para construir uma casa para mim. Uma pedreira localizada nas proximidades contém pedras de excelente qualidade. Mas, como extraí-las? Primeiro caminho: escavo simplesmente com as mãos e retiro assim as pedras que é possível extrair. É o caminho mais curto, mas também o menos compensador. Segundo caminho: procuro conseguir ferro, faço com ele um cinzel e um martelo, e com eles trabalho a pedra dura; um caminho mais longo, que reconhecidamente leva a um resultado consideravelmente maior. Terceiro caminho: consigo ferro, cinzel e martelo, porém os utilizo apenas para cavar buracos na pedreira; depois disso, dirijo meu trabalho no sentido de primeiro conseguir carvão, enxofre e salitre, e então misturo esses elementos para fazer pólvora. Depois disso, encho com pólvora os buracos cavados e provooco uma explosão na pedreira. Um caminho ainda mais longo, o qual, porém, como demonstra a experiência,

supera o segundo em eficácia, no mínimo tanto quanto este supera o primeiro.

E agora um terceiro exemplo. Sou míope e desejo um par de óculos. Para isso preciso de lentes polidas e de uma armação de aço. Mas a Natureza como tal só me oferece silício e minério de ferro. Como transformar esses materiais em um par de óculos? Posso esforçar-me quanto quiser, mas tirar diretamente lente de óculos de silício me será tão pouco possível quanto fabricar a armação de aço diretamente do minério de ferro; no caso, está excluído o caminho direto para a produção. Não resta outra coisa senão percorrer o caminho mais indireto, mais longo, que passa por muitas etapas. Tenho de conseguir silício e combustível, construir uma fábrica para produzir o vidro a partir do silício, polir, dar forma e resfriar cuidadosamente esse vidro por meio de uma série de equipamentos. Finalmente, posso graduar o vidro resfriado naquela forma de lente que serve para o olho que sofre de miopia – e para isso, por sua vez, devo ter preparado com todo cuidado instrumentos de precisão. Da mesma forma, tenho de fundir no alto-forno o minério obtido, transformar o ferro bruto em aço e, a partir deste, fabricar a armação – processos que não podem ser executados sem o auxílio de uma longa série de instrumentos e instalações que, por sua vez, também demandam grande quantidade de trabalho. É assim que ao final chego, por um caminho longo e complexo, ao objetivo desejado.

p. 37 A conclusão que com unanimidade se deve tirar desses exemplos é clara: obtém-se mais êxito produzindo bens de uso indiretamente do que por via direta. Mais: o êxito maior pode revelar-se em duas modalidades: nos casos em que se pode conseguir um bem de uso tanto por via direta como por via indireta, o êxito maior manifesta-se em que, utilizando a via indireta, se pode conseguir mais produto com trabalho igual, ou o mesmo produto com menos trabalho. Além disso, manifesta-se no sentido de que certos bens de uso só podem ser conseguidos pela via indireta: esta é, no caso, tanto melhor, que muitas vezes é até o único caminho para se chegar ao objetivo visado.

A adoção de vias indiretas de produção que levam a resultados melhores na produção é um dos princípios mais importantes e mais fundamentais de toda a teoria produção. É preciso dizer explicitamente que o fundamento desse princípio é única e exclusivamente a experiência da vida prática. A teoria da Economia Política não prova nem pode provar *a priori* que deve ser assim, mas a experiência geral de toda a técnica de produção nos ensina que assim é realmente. E isso basta, tanto mais que os respectivos fatos da experiência são universalmente conhecidos e familiares a todos.<sup>2</sup>

Mas *por que* é assim? O estudioso de Economia Política poderia, se quisesse, negar-se a responder a essa pergunta. Com efeito, é propriamente um fato puramente técnico que recorrendo a métodos de produção muito complexos conseguimos uma produção maior. E o estudioso de Economia Política não costuma aprofundar-se ulteriormente na explicação de questões pertinentes à técnica. Que, por exemplo, as terras tropicais são mais férteis do que a zona polar, que o metal para moedas com liga tem resistência superior à do metal sem liga, que uma ferrovia é mais eficiente do que uma rodovia convencional, são fatos técnicos com os quais conta o estudioso de Economia Política. Ele, porém, não está obrigado a explicar ulteriormente esses fatos no âmbito de sua ciência. Todavia, precisamente aqui temos um daqueles casos em que é de interesse premente para o autocontrole ir além do âmbito específico da Economia Política. Uma vez assentada em sua sobriedade a verdade pertinente às ciências naturais, a Economia Política não pode improvisar mais nada de falso em cima dela – ora, exatamente nessas questões nunca faltou à Economia Política o gosto e a tentação para isso. Por isso, para mim tem uma

---

2 Tenho de dizer que não se confirmou plenamente minha expectativa de que os fatos invocados falariam por si mesmos. Desde a publicação da 1ª edição, na qual escrevi as palavras citadas acima, precisamente em torno desse ponto surgiram várias dúvidas e escrúpulos. O surgimento deles levou-me, há anos, a uma análise em profundidade, que publiquei no primeiro de meus três estudos sobre *Einige Strittige Fragen der Capitalstheorie* (Viena, 1900). Pela mesma razão, também na presente obra terei de voltar novamente, e com maior precisão, ao assunto, em lugar oportuno.

importância particularmente grande expor também a causa dessa lei empírica comprovada à saciedade – o que já não pode ser difícil, após o que foi dito acima sobre a natureza da produção.

Todas as nossas tarefas no tocante à produção reduzem-se, em última análise, a deslocamento e a combinações de matéria: temos de saber associar as matérias certas no momento certo, para que da conjugação de suas forças advenha o resultado de produção almejado. Mas – já o sabemos – a matéria oferecida pela Natureza é com grande frequência excessivamente bruta, com grande frequência excessivamente frágil para se deixar dominar pela fraca e ao mesmo tempo sempre inábil mão humana. Somos tão impotentes para vencer a força de coesão da pedra da qual queremos extrair nossa pedra quanto o somos para tirar um único grão de trigo do carbono, do nitrogênio e do oxigênio, do fósforo, do potássio e de elementos similares. Contudo, o que nossas forças não conseguem fazer, podem fazê-lo muito bem outras forças, a saber, as próprias forças da Natureza. Há forças naturais cuja atuação ultrapassa muito o poder que o homem tem sobre grandes estruturas, e há outras forças da Natureza que no mundo das pequenas estruturas são capazes de realizar as ligações mais delicadas. Se conseguíssemos dominar essas forças poderosas e transformá-las em nossos aliados para a produção, o limite de nossas possibilidades seria enormemente ampliado. E de fato conseguimos isso.

p. 38      Conseguimo-lo na suposição de dominarmos com mais facilidade a matéria na qual reside a força auxiliar do que a destinada a ser transformada no bem real desejado. Ora, essa suposição felizmente se verifica com muita frequência. Nossa mão macia e flexível é incapaz de vencer a coesão da pedra. Mas a cunha de ferro, dura e pontuda, pode, e felizmente conseguimos, com pouco esforço, dominar por sua vez a cunha e o martelo, que têm a função de fazê-lo. Somos incapazes de recolher átomos de fósforo e de potássio do solo, e átomos de carbono e de nitrogênio do ar atmosférico, e transformá-los em um grão de trigo; mas as forças químico-orgânicas do trigo para semeadura são capazes de estimular esse lindo processo, e nós podemos, brincando, enterrar o

grão de trigo para semeadura no local de sua atuação misteriosa, o seio da terra. Sem dúvida, muitas vezes não somos capazes de dominar diretamente a matéria na qual reside a energia auxiliar que está nela; mas da mesma forma que ela está destinada a nos ajudar, ajudamo-nos a nós mesmos contra ela: procuramos conseguir uma segunda força auxiliar da Natureza, a qual coloca sob nosso domínio a matéria portadora da primeira. Queremos conduzir para casa a água da fonte. Calhas de madeira forçariam a água a entrar pelo caminho prescrito, segundo nosso desejo. Acontece que nossa mão é impotente para reduzir a árvore do mato à forma de calhas. Rapidamente é encontrada uma saída. Procuramos uma segunda força auxiliar no machado e na broca. Primeiro, a ajuda desta segunda força auxiliar nos dá as calhas, e a seguir estas devem ajudar-nos a trazer a água. E o que nesse exemplo ocorre por meio de dois ou três elos, pode ocorrer, com sucesso igual e melhor, também por meio de cinco, dez ou vinte elos intermediários. Assim como dominamos a matéria imediata do bem por uma força auxiliar e dominamos esta mediante uma segunda força auxiliar, da mesma forma podemos obter a segunda força auxiliar mediante uma terceira, a terceira mediante uma quarta, esta mediante uma quinta, e assim por diante, na medida em que recorrermos para cima a causas cada vez mais longínquas do resultado final, até chegarmos finalmente a uma causa da série que podemos comodamente dominar com nossos próprios meios naturais. Este é o verdadeiro significado inerente à adoção de vias indiretas na produção, e esta é a razão dos sucessos ligados a essa prática: cada novo caminho indireto significa o domínio de uma força auxiliar que é mais forte ou mais adequada do que a mão humana; cada prolongamento da via indireta significa uma multiplicação das forças auxiliares que são colocadas a serviço do homem, bem como uma transferência de uma parte do ônus da produção, do escasso e dispendioso trabalho humano para as forças da Natureza, disponíveis em abundância.

E agora é o momento de assentar explicitamente uma ideia já há muito tempo esperada, e que com certeza o próprio leitor já intuiu, a saber: a produção, que caminha por sábios caminhos indiretos, não é outra coisa senão aquilo que os estudiosos de

Economia Política denominam produção *capitalística*,<sup>3</sup> da mesma forma que a produção que vai diretamente, usando só as mãos, ao objetivo, é por eles chamada de produção *sem capital*. *Por sua vez, o capital outra coisa não é senão o conjunto dos produtos intermediários que surgem nas diversas etapas individuais que perfazem a via de surgimento indireta.*

p. 39 Com isso interpretamos o fundamento básico mais importante da teoria de capital. Poderia parar aqui, e gostaria de fazê-lo. Infelizmente não posso. Como tantas outras coisas no âmbito da teoria do capital, também o próprio conceito de capital tornou-se um pomo de discórdia entre os teóricos, e isso em um grau extremamente elevado. Deparamos aqui com um número verdadeiramente impressionante de interpretações divergentes umas das outras, contribuindo para que o acesso à teoria do capital seja dificultado por uma das mais cansativas controvérsias em que a Economia Política podia envolver-se. Já por si mesma cansativa, a incerteza quanto ao conceito de capital tinha que tornar-se tanto mais penosa quanto mais a ciência moderna passou a refletir e falar sobre o “capital”. De fato, quão triste e penosa – quase incompreensível – é a sorte de uma ciência quando, empenhando-se com afinco na solução dos grandes problemas que agitam o mundo inteiro, sobre os quais todo mundo reflete, que todo mundo conhece e discute – e precisamente conhece e discute sob o nome de capital – ao mesmo tempo, como que vítima de uma segunda confusão babilônica de línguas, essa ciência se envolve em uma briga infundável em torno do que significa propriamente a palavra capital! Tal controvérsia, em tal ponto, é mais do que um mero embaraço, é uma calamidade. E é como tal que ela é na verdade vivamente sentida na Economia Política. Quase a cada ano aparecem novas tentativas no sentido de fixar em definitivo esse

---

3 O termo “produção capitalística” é utilizado em duas acepções. Com ele designa-se tanto uma produção que se serve da ajuda de objetos que constituem capital (matérias-primas, instrumentos, máquinas e similares), quanto uma produção que ocorre por conta e sob o comando de capitalistas-empresários privado. Uma não precisa necessariamente coincidir com a outra. Pessoalmente, relaciono o termo sempre com a primeira das duas acepções.

conceito controvertido. Infelizmente, até o momento, essas tentativas não alcançaram um sucesso completo. Pelo contrário, várias delas até têm servido para aumentar o número de adversários no campo de batalha e para alimentar ainda mais a luta.<sup>4</sup> Confesso sinceramente que, em meu entender, a solução dos problemas *práticos*, associados à palavra capital, tem muito mais importância e, sobretudo, constitui também tarefa muito mais atraente do que a exposição das controvérsias existentes em torno do emprego correto dessa palavra. Todavia, uma vez que a situação é tal, que a confusão quanto ao termo introduziu uma grande confusão também na própria coisa, e já que certamente – e não sem razão – se haveria de censurar o autor de uma volumosa obra sobre o capital se ele fugisse à discussão, se não das mais importantes, pelo menos das mais ruidosas controvérsias sobre o capital, também eu sou obrigado, queira ou não queira, a entrar pelo duro caminho das controvérsias.

A elas dedico a seção seguinte. Infelizmente, devido à conjuntura atual, essa parte deverá ocupar um espaço muito grande – excessivo para os meus desejos. Oxalá chegue bem cedo o momento em que se possa considerá-la simplesmente supérflua; para que isso aconteça, penso eu, nem sequer seriam necessários os progressos muito grandes da própria ciência, mas apenas um grau de rigor terminológico um pouco maior do que aquele que até hoje se tem usado!

p. 40 (Página em branco)

---

4 Infelizmente, essa característica do estado das opiniões sobre o conceito de capital, escrita no ano de 1888, continua a verificar-se ainda hoje (1909), palavra por palavra!

### Seção III – A Controvérsia em Torno do Conceito de Capital

#### 1. Visão histórica de conjunto

A maneira mais prática de apresentar a indispensável discussão polêmica parece-me ser a de começar com uma visão histórica de conjunto sobre a evolução do conceito de capital.<sup>1</sup>

Originalmente, a palavra capital (*capitale*, de *caput* – cabeça) foi utilizada para designar o “principal” numa operação de empréstimo de dinheiro (*capitalis pars debiti*<sup>2</sup>), em oposição aos juros. Esse emprego, que já havia tido um exemplo no termo grego *Κεφάλαιον* (cabeça), firmou-se solidamente no latim medieval e, ao que parece, permaneceu como único reinante durante um período muito longo – ainda um bom tempo durante os “tempos modernos”. Nessa acepção, portanto, capital significa uma “soma de dinheiro que rende juros”.<sup>3</sup>

---

1 Quanto a isso, ver KNIES. *Das Geld*. Berlim, 1873, p. 6 *et seqs*; RICCA-SALERNO. *Sulla Teoria del Capitale*. 1877. Cap. II, bem como a parte “Kapital” no *Manual* de SCHÖNBERG; nos últimos anos, vejam-se particularmente as investigações de Irving Fisher – baseadas em material extremamente rico e interessante (entre outras coisas, na pesquisa de 72 dicionários) – em seus estudos “What is Capital?” (*Economic Journal*, dezembro de 1896), “Precedents for Defining Capital” (*Quarterly Journal of Economics*, maio de 1904) e em sua obra de maior porte sobre *The Nature of Capital and Income*. Nova York, 1906. Cap. IV; consultem-se também as exposições de SPIETHOFF sobre o “conceito de capital” em sua “Doutrina sobre o Capital”, contida na obra coletiva *Die Entwicklung der deutschen Volkswirtschaftslehre im 19. Jahrhundert*, 1908. Mencionemos finalmente ainda a monografia de JACOBY que traz o título que encabeça esta seção de meu livro (*Der Streit um den Kapitalbegriff*. Jena, 1908) e que, aliás, não me parece estar sempre à altura da tarefa que o autor se propôs.

2 Parte principal do débito. (N. do T.)

3 Ultimamente, Hainisch (em direção oposta a Knies, *op. cit.*, p. 7) em “Die Entstehung des Kapitalzinses”, publicado na obra coletiva dedicada a Adolf Wagner (1905), conseguiu demonstrar como altamente provável a tese de que, numa fase ainda anterior da evolução, o termo capital remonta a “cabeças de gado” (*capita pecorum*, inglês *cattle*). Acredito, porém, que a importância dessa circunstância – certamente muito interessante do ponto de vista histórico – se esgota inteiramente nesse interesse meramente histórico e



p. 42 Pouco a pouco, porém, o significado dessa palavra sofreu uma ampliação importante, ao que parece, primeiro em virtude do linguajar popular generalizado. Efetivamente, os capitais em dinheiro não somente eram emprestados, mas também “investidos” – ou pelos mutuários, após o empréstimo a eles, ou então também diretamente pelos respectivos proprietários em substituição do empréstimo – de várias formas rendosas: no comércio ou em negócios, em fábricas, em navios, na agricultura ou em casas de aluguel ou similares. Nessa situação, era tão natural quanto conveniente, para vários fins práticos, como, por exemplo, para o cálculo da rentabilidade do investimento, representar o capital-dinheiro, mesmo nessa forma alterada, como existente e atuante, considerando o rendimento desse capital-dinheiro com juros do capital investido. Um novo passo além levou a aplicar essa concepção não somente a bens de fortuna rentáveis que literalmente haviam derivado de uma conversão de capital-dinheiro, mas também a casos em que a metamorfose realizava, digamos assim, apenas em pensamento, na medida em que se avaliava em dinheiro o valor do objeto: em ambos os casos o objeto rentável podia ser interpretado como o representante de um capital de determinada grandeza, e seu rendimento como juro desse capital. Em virtude de tais associações de ideias chegou-se paulatinamente a conceber como capital não somente importâncias em dinheiro que rendiam juros, mas também vários outros objetos de fortuna, desde que se conseguisse imaginar que neles estavam corporizadas importâncias em dinheiro rendendo juros, ou “dinheiro trabalhando”.

Parece que essa importante ampliação do conceito de capital se introduziu relativamente cedo na língua popular. Já em um glossário datado do ano de 1678 encontra-se registrado um outro significado da palavra capital, além do significado de soma em dinheiro: *capitale dicitur bonum omne quod possidetur*.<sup>4</sup> Sem

---

que dela não é possível tirar proveito nem para a solução dos problemas modernos reais relativos ao capital, nem para o problema terminológico, conceito este ao qual é hoje mais acertado ligar o nome capital.

4 Glossário de Dufresne du Cange, citado em UMPFENBACH. *Das Kapital in seiner Kulturbedeutung*. Würzburg, 1879, p. 32. Baseado num documento

dúvida, dificilmente se poderá tomar tais ou semelhantes glosas como definições exatas. Já então a ideia de que o capital propriamente dito seriam os bens dificilmente se distinguia com clareza da ideia original de que o capital seria “o dinheiro contido nos bens”; parece antes que se a concepção popular permaneceu bastante tempo presa ao vago estágio de transição do primeiro para o segundo conceito – se é que ela um dia chegou a sair desse estágio por força própria, sem ajuda da conceituação científica posterior. A essa presunção leva-nos, entre outras coisas, a circunstância de que, mesmo muito tempo depois, muitas fontes lexicográficas ainda definirem o capital apenas como “*somas de dinheiro* investidas em negócios”. Muito menos se pode querer ver nessas explicações lexicográficas antigas definições já totalmente precisas e cuidadosamente circunscritas mesmo em relação à abrangência do novo conceito de capital que estava em formação. O nosso glosador, por exemplo, na sua explicação visivelmente bastante sumária, sem dúvida não entendeu certas nuances mais sutis que provinham do significado original da “soma de dinheiro que rende juros”, nuances estas que o espírito da língua seguramente ainda não havia deixado cair durante aquele estágio de transição, até porque ainda podem ser encontradas de forma característica no linguajar de hoje: isto é, que os bens a serem denominados capital são também *fontes de rendimentos* e que eles e seus rendimentos devem estar sujeitos à *avaliação em dinheiro*.<sup>5</sup>

---

ainda mais antigo, Fisher (*Precedents. op. cit.*, p. 394) cita, tirando-a do MURRAY'S Dictionary, uma definição de COTGRAVES do ano de 1611: “capital, wealth, worth”.<sup>a</sup>

a “Capital, riqueza, valor” (N. do T.)

5 Essas nuances foram recentemente investigadas com grande acuidade e vários resultados fecundos por Carl Menger em seu artigo digno de nota “Zur Theorie des Kapitals”. In: *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*. Nova série, v. 17, p. 1 *et seqs.*; ver mais adiante Irving Fisher negar totalmente a primeira limitação – a quantidades de bens *que geram renda* – tanto para o uso da língua vulgar anterior a Smith quanto para o de hoje. Defende a tese de que já antes de Adam Smith a língua vulgar empregava unanimemente os conceitos *capital* e *stock* praticamente como sinônimos; que aplicava o termo capital indistintamente a todos os tipos de bens, incluindo os que não geram renda; e que a língua vulgar e comercial de

p. 43 De qualquer forma, com isso a língua popular entrou pelo caminho de uma modificação do conceito de capital e logo também foi seguido nesse caminho pela linguagem científica, dessa vez com uma clareza mais consciente. Pode-se certamente dizer que para a ciência o conceito de capital só se tornou interessante e relevante precisamente devido a essa sua ampliação.

---

nossos dias permanece fiel a esse uso pré-smithiano (*Precedents*, p. 391 *et seqs*). Quanto à época atual, posso limitar-me a remeter a Carl Menger, *op. cit.* No tocante ao passado, parece-me que Fisher se desvencilha com excessiva facilidade de toda uma série de fontes lexicográficas citadas por ele mesmo, as quais em parte sugerem claramente a limitação negada por ele, e em parte a expressam de maneira explícita. À primeira categoria parecem pertencer as numerosas definições que determinam como capital uma soma de dinheiro investida no comércio ou em negócios (por exemplo, *Vocabolario degli Accademici della Crusca*, 1612: “Capitale (...) quella quantità di danari, che pongono i mercatanti in sui traffichi”). Vejo nessas definições um elo intermediário característico da evolução descrita no texto. Primeiramente elas estendem o conceito de capital, de somas de dinheiro *emprestadas* a juros, para outras somas de dinheiro *investidas em fins lucrativos*, que nesse investimento naturalmente tiveram de transformar-se em bens de outro tipo, mercadorias, navios e congêneres. O destaque dado nessas definições aos investimentos *comerciais* não me parece ser um acaso; pelo contrário, marca o permanente apego à característica da obtenção de um rendimento em dinheiro como juro de capital – característica na qual precisamente reside a raiz do conceito de capital. Essa concepção é explicitamente confirmada pela ocorrência de definições como a de Kruenitz (*Enzyklopaedie*, 1776), citada por Umpfenbach e Fisher: “Denomina-se capital uma soma de dinheiro, *na medida em que se destina a render ganho*, em contraposição a esse ganho”. O próprio Fisher não admite que essa definição, enunciada no mesmo ano em que apareceu na Inglaterra a obra de Smith, já pudesse estar sob a influência desta última. Quando Fisher (*ibid.*), porém, pretende enfraquecer a importância dessa definição para o tema em discussão, dizendo que Kruenitz teria contraposto o capital apenas ao ganho, mas não a alguma outra parte do capital existente (*he contrasts capital with “Gewinn”, a flow and not a part of stock*), gostaria de replicar que a segunda contraposição me parece ser uma consequência lógica evidente da primeira: estoques de bens que não têm nenhuma relação com ganho excluem-se (mesmo que Kruenitz não o tivesse dito explicitamente) automaticamente de uma definição que está baseada em uma relação de contraposição a um ganho a ser auferido. De maneira semelhante ou exatamente igual como, do

A ciência foi insistentemente convidada a empreender essa ampliação do conceito de capital em virtude de dois fatores. Por um lado, foi pressionada a isso pela célebre controvérsia multissecular vigente sobre se são justos ou injustos os juros derivados de empréstimos.<sup>6</sup> Havia-se chegado, com decisão cada vez maior, a colocar os juros de empréstimos de capital-dinheiro em relação com os rendimentos derivados de bens nos quais o capital-dinheiro era investido pelo mutuário ou poderia ter sido investido por ele ou pelo próprio mutuante. Achava-se que as duas modalidades de obter rendimentos provinham de uma e mesma raiz econômica. Achava-se, além disso, que, também no tocante à elevação dos juros do dinheiro, mesmo por muito tempo dependeria muito mais da abundância em que tais outros bens estão disponíveis no país do que da quantidade do dinheiro disponível. Por isso, foi-se levado, na questão dos juros, a englobar “dinheiro” e “bens” sob uma categoria econômica comum. Ora, a maneira mais fácil de fazê-la era recorrer à ampliação – aliás já começada – do conceito popular de capital, e aplicar também na terminologia científica os termos capital e juros de capital aos estoques de bens e aos seus rendimentos que não traziam a forma precisa de dinheiro.

Mas a necessidade ou ao menos a ocasião para uma tal ampliação do conceito capital de verificou-se também em um outro campo da pesquisa científica. Com efeito, não podia ter deixado de ocorrer que se passasse a atentar para a influência positiva e fecunda que o dispor de meios abundantes exercia também no setor da *produção*. Ora, uma vez que normalmente tais meios advinham ao empresário produtor antes de tudo na forma de capitais-dinheiro, e já que, na linha da concepção mercantilista então dominante, se tendia naturalmente a ver no dinheiro a fonte de toda bênção para a economia nacional, essa convicção passou a impor-se primeiro na afirmação de que os capitais (no sentido antigo e restrito de somas em dinheiro) são fecundos para a produção. Veio, porém, a reação científica contra o mercantilismo. Entre outras coisas constatou-se

---

conceito de “pais”, cunhado com relação aos filhos, se excluem não somente os filhos, mas também todas as terceiras pessoas que nunca sequer colocaram filhos no mundo!

6 Ver minha *Geschichte und Kritik der Kapitalzins-Theorien*. Seção II e III.

p. 44 também que aqui o que faz a produção crescer não é a riqueza em dinheiro, mas a riqueza em vários outros bens e matérias úteis. Ter-se-ia podido exprimir de duas formas essa correção em relação ao velho princípio arraigado de que “os capitais fazem a produção aumentar”. Ou, mantendo esse princípio em seu antigo sentido literal, poder-se-ia desmenti-lo formalmente, dizendo que é incorreto atribuir o efeito de aumento da produção aos capitais (somadas em dinheiro). Ou, então, poder-se-ia confirmar aquele princípio dando-lhe correspondentemente uma reinterpretação: seria perfeitamente correto afirmar que a produção é fecundada pelos capitais; mas dever-se-ia entender por capitais não somente somas em dinheiro, mas também, numa visão mais ampla, vários outros estoques de bens. Na realidade optou-se por esta última alternativa como confirmação da reinterpretação, opção esta para a qual, aliás, convidavam como acabamos de expor acima vários outros fatores e a qual ao mesmo tempo permitia não abrir mão de certo grau de verdade existente naquele princípio, mesmo na sua formulação antiga. Veremos que essa relação do conceito de capital com a produção econômica deverá mais tarde ainda exercer um papel importante.

Na literatura da ciência econômica encontramos essa modificação do conceito de capital plenamente preparada, diria mais, materialmente já realizada, em Hume, quando este ensina que a elevação dos juros do capital não depende em absoluto da quantidade das importâncias em dinheiro disponíveis, mas muito mais da quantidade dos estoques de bens disponíveis (*riches, stocks*<sup>7</sup>); só faltava mesmo ele designar os *riches* e os *stocks* também formalmente como os “verdadeiros capitais”. Essa reconceitualização formal foi finalmente operada por Turgot.

“Todo aquele que” – ensina ele em suas *Réflexions sur la Formation et la Distribution des Richesses* (§59) – “(...) cada ano adquire mais bens do que os que precisa para consumir, pode pôr de lado e acumular o excedente. *Esses bens acumulados (valeurs*

---

7 *Of interest. Passim.*

*accumulées*) são o que se denominam capital. (...) É absolutamente indiferente se essa soma de bens ou esse capital consiste em uma quantidade de metal ou em outras coisas, pois o dinheiro representa toda espécie de bens, assim como, vice-versa, todas as demais espécies de bens representam dinheiro”.<sup>8</sup>

- 
- 8 Traduzi por “bens” (*güter*) o termo *valeurs* empregado por Turgot. Creio, e os termos *produits* e *richesses mobilières*, empregados alternadamente por Turgot em mais de uma das passagens aventadas também no contexto da discussão sobre a formação do capital (no início do §59, e depois §51 e §52) parecem-me confirmar que Turgot entendia por *valeurs* simplesmente “bens de valor” ou “bens econômicos”, mas não pretendia, como McLeod e outros, defender a tese de que o capital não consta de bens concretos, mas de uma soma de valor abstrata. Komorzynski (*Die nationalökonomische Lehre vom Kredit*. 1903, p. 146) cita (possivelmente apenas em consequência de um erro tipográfico) erroneamente o singular *valeur*, quando Turgot havia usado o plural *valeurs*, com o qual (da mesma forma como no caso do nosso plural alemão *Werte*) o significado secundário “bens de valor” calha excelentemente. No entanto, também ele não considera Turgot, mas apenas Say, como o “primeiro defensor certo” da concepção de que “o capital não consiste nos próprios bens, mas no conteúdo de valor dos mesmos” (*op. cit.*, p. 164). Cassel (*The Nature and Necessity of Interest*, p. 21) cita, de forma perfeitamente correta, o plural francês *valeurs*, mas o traduz pelo singular inglês *value*, o que altera essencialmente o sentido, também na língua inglesa. Marshall, ao menos (*Principles of Economics*. 5ª ed., p. 787), traduz *valeurs accumulées* – exatamente no meu sentido – por *accumulated wealth*. – A redação pouco precisa que Turgot deu à sua definição de capital possibilitou ainda algumas outras dúvidas de interpretação. Irving Fisher (“Precedents for Defining Capital”. In: *Quarterly Journal of Economics*, maio de 1904, p.396), e também Tuttle (“The Fundamental Notion of Capital”. *Ibid.*, novembro de 1904, p. 91 em combinação com p. 105) supõem que Turgot queria incluir no seu conceito de capital também a propriedade fundiária. Mas exatamente isso me parece estar excluído por explicações relativamente claras e explícitas. Repetidas vezes (por exemplo, §61, §79, bem como título do §99) Turgot explica o termo “capital” como equivalente a “*valeurs mobilières accumulées*”; explica a origem dos capitais, sem exceção, de maneira tal que estes podem ser entendidos como o estoque de produtos (por exemplo, §99: “*les capitaux (...) ne sont que l’accumulation de la partie de valeurs produites etc.*”), e muitas vezes e com regularidade coloca as *terres* ou *bienfonds* em oposição aos capitais (por exemplo, §59,

Dessa forma, Turgot deu ao conceito de capital uma nova interpretação, a segunda na sequência histórica.

p. 45

Essa segunda interpretação foi logo substituída por uma terceira. Efetivamente, na medida em que Turgot denominou capital todos os bens acumulados sem distinção, ao que parece, atirou além do alvo visado, na ampliação do conceito de capital. Certamente, ao colocar, na definição de capital, os bens em lugar das somas de dinheiro, fez algo de bom para o conceito atual aprofundado de capital. Todavia, pelo fato de reconhecer como capital estoques de bens sem qualquer outra distinção, abriu mão, sem necessidade, também da segunda propriedade do antigo conceito de capital, a saber, a relação com rendimento de juros que dele depende, com aquisição de bens. Sob esse aspecto, em parte sua concepção de capital só significou uma evolução oportuna, em parte, porém, uma formulação completamente nova conceito de capital, formulação nova à qual se podia, ao mesmo tempo, objetar ter ela, sem necessidade, negligenciado uma diferença altamente significativa que se revela dentro dos estoques de bens. Foi nada menos que Adam Smith que entrou aqui em ação para modificar e corrigir a definição de capital dada por Turgot. Dentro dos estoques de bens acumulados, diz ele, deve-se distinguir duas partes. Uma delas está destinada ao consumo imediato e não produz rendimentos (*stock for immediate consumption*); ao contrário, outra parte está destinada a trazer renda para o seu proprietário, e somente a essa parte cabe o nome de capital.<sup>9</sup>

---

§88, §90, §99). Aliás, de saída seria muito estranho – diria até não natural – que um fisiocrata quisesse confundir a posição singular dos bens de raiz! Na única passagem que Fisher – sem atender às passagens explicitamente contrárias – consegue citar a favor de sua suposição, Turgot dá o nome de “capitalista” ao proprietário de terras – *tout propriétaire est capitaliste* (§93). Contudo, ele deduz essa proposição, por meio de um *ainsi* por ele anteposto, de uma premissa maior na qual – como aliás seria natural – de forma alguma entende como um tipo de capital também as terras, mas na qual apenas diz: “*tout fonds de terre èquivalent à un capital*”; modo de falar este que, pelo contrário, dá a entender a suposição de uma diferença de espécie entre a propriedade fundiária e os capitais.

9 *The Wealth of Nations*. II, I. – Irving Fisher, o qual sustenta que já o uso linguístico popular havia identificado inteiramente os conceitos *capital* e

A essa distinção, porém, Smith associou ainda outra consideração, destinada acarretar muitas consequências para a evolução do conceito de capital. Ele observou que se pode aplicar seu conceito de capital tanto às relações entre pessoas individuais como às relações existentes na Economia de toda uma nação, acrescentando, porém, que, com essa alteração de ponto de vista, se modifica também um pouco o conjunto das coisas que se enquadram sob o conceito de capital. Ou seja, enquanto indivíduos podem obter um ganho não só da produção de novos bens, mas também do fato de que eles emprestam a outros indivíduos, mediante remuneração, bens que em si se destinam ao desfrute

---

*stock*, vê de modo conseqüente em Turgot o depositário exato da tradição antiga, e em Smith o inovador que rompeu com ela: *Precedents, loc. cit.*, p. 397. Pelos motivos já anteriormente citados, não posso compartilhar dessa opinião. Acredito também que Smith dificilmente teria encontrado uma adesão tão imediata e tão intensa entre os autores de Economia a seu conceito de capital, se essa tivesse sido vista como uma inovação totalmente provocada e conflitante com o uso linguístico consagrado, e não como uma interpretação, canonizada no campo científico, de um uso linguístico existente e conhecido. Uma inovação real – que, porém, também pôde desenvolver-se logicamente do uso linguístico antigo, bastando apenas, digamos assim, enriquecê-lo com uma nova explicação – parece-me encontrar-se no texto somente na elaboração do conceito de capital “a nível de economia nacional”, conceito este do qual falaremos no texto. Note-se ainda que, como Turgot, também Smith exclui basicamente a propriedade fundiária do capital, sem fazer um comentário especial sobre isso. É manifesto que nem sequer poderia pensar que também a propriedade fundiária poderia ser englobada sob o conceito de um estoque de bens “acumulado” (*accumulated, stored up*), e é como tal que ele explica o *stock*. Expressa essa exclusão de maneira indireta, se bem que perfeitamente clara, na medida em que, na enumeração taxativa dos componentes do capital, cita os *improvements of land*,<sup>a</sup> mas não a própria terra, e na medida em que muitas vezes coloca o trio *land, labour and capital* ou *stock* em contraposição à terra. Não tenho nenhuma dúvida de que também este traço não representa nenhuma inovação em relação à língua vulgar na época. No tocante à terra este não foi e ainda hoje não vai, penso eu, além da ideia, que fica a meio caminho, de que a terra pode “representar” um capital (em dinheiro) “empatado nela”; quanto a considerar a própria terra como o capital verdadeiro e propriamente dito, é um traço que permaneceu constantemente estranho à língua vulgar.

a Benfeitorias em terras. (N. do T.)



mediato, como, por exemplo, casas para morar, trajes de mascarados, móveis, a sociedade que administra a economia, grosso modo, não tem condições de enriquecer a não ser pela produção de novos bens; por isso, para ele o conceito de meios de ganhos coincide com o conceito – aliás mais restrito – de meios de produção e, portanto, para ela também o conceito de capital deve restringir-se a um conjunto qualquer de meios de produção. Vale a pena dar-se ao trabalho de analisar agora com mais precisão o alcance dessa observação discreta – que, de resto, em Smith, se apresenta ainda mais discreta e é formulada com clareza ainda p. 46 muito menor do que no resumo de seu pensamento que acabo de dar.

Antes de tudo, com essa observação abriu-se caminho para a divisão do conceito de capital em dois conceitos independentes, mais tarde distinguidos com o nome de “capital social” e “capital privado”. Ou seja, se quisermos designar a coisa com mais acerto, o conceito original de capital, no sentido de um estoque de bens que dão rendimentos, sobreviveu inalterado no conceito de “capital privado”, mas soltou um broto ou ramo na forma do conceito de “capital social”. Esse ramo rapidamente adquiriu um significado independente, e logo até uma importância maior do que o próprio conceito de origem. Com efeito, viu-se logo que aquele grupo de bens que precisamente se havia começado a denominar capital no sentido apontado, tinha uma importância destacada para a natureza da produção, e com isso se foi levado a fazer uso extraordinariamente frequente e fecundo do novo conceito na teoria da produção; assim é que dentro em breve encontramos esse conceito exercendo o papel de um dos conceitos básicos mais importantes dessa teoria, envolvido em seus problemas mais importantes que naturalmente são tratados sob essa palavra: na tríade *land, labour and capital*<sup>10</sup>, o capital social denomina uma das três grandes fontes de bens (*sources of wealth*), ou, como se passou a dizer mais tarde, um dos três fatores de produção. Todavia, já que ao mesmo tempo o termo capital, através do antigo conceito de origem – o mais tarde chamado capital privado – manteve o contato

---

10 “Terra, trabalho e capital”. (N. do T.)

com o fenômeno da geração de juros que atua na doutrina sobre os rendimentos, ocorreu, a partir dali, esse fenômeno curioso, que devia tornar-se a fonte de tantos erros e confusões: o fato de duas séries basicamente diferentes de fenômenos e problemas serem tratadas sob o mesmo termo. Na nuança do capital de economia pública, o “capital” tornou-se herói e portador dos mais importantes problemas da natureza da produção, e na nuança do capital de economia privada o capital tornou-se herói e portador dos problemas, basicamente diferentes, dos juros do capital.

Aqui é importante deixar claro que as duas nuanças do conceito de capital criadas por Smith são propriamente dois conceitos perfeitamente independentes, que do ponto de vista do conteúdo se baseiam em um fundamento completamente diferente e só estão ligados entre si por um laço frouxo; todavia, o acaso quis que exatamente essa relação externa secundária ensejasse dar o nome de capital ao conceito mais jovem, e com isso se chegasse a dar o mesmo nome aos dois conceitos. Com efeito, a tônica do conceito de capital de economia privada reside, como acabamos de indicar, na relação com o rendimento de juros, na sua propriedade de “fonte de rendimentos”; ao contrário, a tônica do conceito de capital de economia pública está na relação com a produção, na sua propriedade de “instrumento de produção”; e o elo frouxo que une os dois conceitos está na circunstância casual de os estoques de bens que servem ao homem para a produção serem os mesmos que são, para um povo, considerado como todo, fonte de ganho e juros, portanto capital na primeira acepção. Esta última relação deu ao conceito de capital de economia pública a denominação, mas de modo algum lhe deu seu conteúdo vital. Este, ele o encontrou com tanta exclusividade na sua relação com a produção que muito cedo se passou a basear somente nessa relação também a definição formal do capital, se passou a definir o mesmo como um conjunto de “meios de produção produzidos” e similares, e ao final acabou-se não se preocupando mais nem sequer com o fato de, à luz de uma análise mais acurada, o conjunto dos meios de produção produzidos nem sequer se demonstrar realmente idêntico aos estoques de bens que constituem, para um povo, capital gerador de

renda. Efetivamente, é indiscutível que a economia de um povo aufere renda também de *bens de fruição* que são emprestados ao exterior com juros. Na medida em que se notou expressamente essa incongruência, e no entanto se continuou tranquilamente a definir o capital de economia pública como um conjunto de *meios de produção*, deu-se a entender de forma drástica que ainda havia interesse por ele apenas devido à sua relação com a produção, e não mais devido à propriedade que o mesmo também tinha – mas apenas casualmente – de ser fonte de juros para a economia pública. Resumindo: no capital de economia pública, a propriedade de ser fonte de juros para a nação só figurou no primeiro plano por certo tempo – mas por tempo suficientemente longo para atribuir-lhe a denominação de “capital”. Tão logo isso aconteceu, a tônica deslocou-se para a relação desse capital com a produção, e desde então esse capital deve ser considerado, quanto ao conteúdo, um conceito independente, inteiramente estranho a seu homônimo, o capital de economia privada.

Se hoje, porém, o historiador dos dogmas consegue identificar com tanta clareza essas relações tão complexas, o mesmo não aconteceu naquela época, nem durante um período longo que se lhe seguiu. Diria que no próprio Adam Smith a coisa permaneceu em uma nebulosidade embrional. Seus conceitos estão ainda tão pouco definidos que ocasionalmente lhes impõe deslocamentos totalmente estranhos e que de forma alguma se ajustam à concepção básica. Uma delas é, por exemplo, a extensão do conceito de capital de economia pública, há várias qualidades *pessoais*, talentos, habilidades e similares, as quais, de maneira bastante estranha, se apresentam como parte integrante de um *stock* e que, à guisa de espíritos desatentamente esconjurados, tinham que manter a teoria do capital em estado de instabilidade ainda por muito tempo. Mas isso é apenas um episódio secundário. O principal é que também os sucessores de Adam Smith não só não conseguiram sair da nebulosidade em que este havia deixado o conceito de capital, mas também, ao contrário, consagraram positivamente uma das piores confusões. Com efeito, não notaram que naquilo que Adam Smith e eles mesmos chamavam de

“capital” se escondiam dois conceitos basicamente distintos, e consideraram o capital, do qual falavam na doutrina sobre a produção, idêntico ao capital que é fonte de juros. Smith, como sabemos, havia de fato percebido que há certa diferença no sentido do termo capital, e que, por exemplo, casas alugadas, móveis ou trajes para baile de mascarados, são capitais em certo sentido, mas não são em outro. Também não se deixou de transmitir adiante com fidelidade essa observação. Mas é manifesto que não se lhe deu nenhuma importância – aliás, por que se haveria de fazer tanto alarde em torno de uma distinção que dizia respeito apenas a alguns trajes emprestados para baile de mascarados similares? – e se continuou a manter firme o costume de considerar o fator de produção capital também como portador de juros de capital. Com isso, uma confusão acabou levando à outra. Haviam-se confundido os conceitos, passou-se agora a confundir também os fenômenos e os problemas. O capital produz e rende juros. Que haveria de mais lógico do que dizer simplesmente: ele rende juros *pelo fato de produzir*? E assim surgiu – introduzida e possibilitada pela confusão no conceito de capital – aquela teoria ingênua e preconcebida da produtividade do capital, que desde Say até mais ou menos os nossos dias manteve a ciência presa em sua nefasta servidão, e que infelizmente ainda hoje não está superada. Somente os autores socialistas ou de inspiração socialista do nosso tempo começaram a combater a confusão conceitual, com a sua distinção entre capital como categoria “puramente econômica” e capital como “categoria histórico-jurídica”.<sup>11</sup> Sem dúvida, essa distinção, como ainda veremos, de forma alguma representa a solução acertada; mas ao menos foi uma distinção que, como se impunha, finalmente distinguiu o portador do problema da produção do portador do problema dos juros, e com isso abriu também as portas para um progresso no tratamento dos problemas que estavam em estado de confusão desesperadora. Mas com isso antecipei-me de muito ao andamento real da evolução. Retomando agora a história pela ordem em que aconteceu, temos que voltar novamente até Adam Smith, a quem está ligada toda a evolução posterior.

---

11 ROBERTUS. *Passim*; WAGNER. *Grundlegung*. 2ª ed., p. 39.

Pode-se afirmar que a concepção básica de Smith nunca mais foi totalmente abandonada: a relação com o ganho e com a produção, que Smith, em contraposição a Turgot, introduzira novamente no conceito de capital, foi mantida, de uma forma ou outra, por todos os autores posteriores.<sup>12</sup> Em contrapartida, demonstrou-se muito cedo que, dentro dessa concepção básica comum, permaneceu aberto ainda um espaço surpreendentemente grande para a formação de conceitos diferentes, e casualmente algumas circunstâncias favoreceram muito o aproveitamento desse espaço livre. Antes de tudo, com a concepção básica herdou-se também o germe da duplicidade de acepções do conceito de capital que Smith havia incluído em sua exposição. Esse germe revelou-se agora plenamente. Quase todos, por permanecerem vítimas da confusão que acabamos de descrever, pensaram que o “capital” deveria ser definido como *um único* conceito uniforme. Acontece que uns – a maioria – pensavam mais no meio de produção, ao passo que os outros pensavam mais no “capital” como fonte de renda, e dessa forma atribuíram ao seu conceito de capital, alternadamente, as características de dois conceitos diferentes. Isso se transformou em *uma* rica fonte de definições divergentes. Mais rica ainda tornou-se uma outra fonte. Mesmo englobando no conceito de capital, em princípio, apenas os meios de produção, ou, ampliando mais, também outros meios de ganho, é evidente em todo caso que havia toda uma série de espécies diferentes dos dois. Com efeito, ao descobrir entre os diversos grupos de bens que servem para a produção e para o ganho mais semelhanças ou mais contrastes, passou-se a considerar acertado englobar no conceito a ser denominado capital, ora todos os meios de ganho ou os meios

---

12 Talvez se possa descobrir algo disso até no conceito de capital de Irving Fisher, tão nitidamente orientado contra Adam Smith. Com efeito, quando Fisher junta o conceito de capital ao de renda, como seu oposto, e quando – de maneira bem contestável! – considera toda prestação de serviços como um ato “produtivo” (*Nature of Capital*, p. 58), também não abandona as características exigidas por Smith; pelo contrário, apenas lhes dá uma interpretação tão ampla que elas possam aplicar-se, a todos os bens sem distinção e não tenham mais condição de fundamentar uma divisão em dois grupos.

de produção sem exceção, ora apenas certo número deles; e esse número, por sua vez, de acordo com o julgamento subjetivo, ora podia tornar-se pequeno, ora maior, ora intermediário, ora totalmente pequeno. Pode-se dizer que, dentre todas as combinações e permutações que no caso eram lógica e matematicamente imagináveis, quase nenhuma deixou de ter vigência na Economia Política. Renunciando a ser completo, e sem ater-me à ordem cronológica, quero agora arrolar as mais importantes delas.

Muito numerosos são os autores que definem o capital como um conjunto de “produtos que servem para a produção”, ou então como um conjunto de “meios de produção produzidos”. Essa concepção, que se funda enfaticamente na relação do capital com a produção, exclui do conceito de capital, por um lado, os terrenos (não produzidos) e, por outro, todos os bens que servem para a satisfação imediata das necessidades. Também eu a adotei ao explicar acima que o capital é um conjunto de “produtos intermediários”. Na medida em que essa concepção representa não p. 49 tanto uma modificação, mas antes apenas uma formulação mais rigorosa do conceito smithiano de capital de economia pública, não a enumero como uma variante independente.

Hermann propôs uma concepção essencialmente diferente desta. Volta ele a definir o capital como *fonte de renda*, englobando nele “toda base durável de desfrute, que tenha valor de troca”.<sup>13</sup> Em oposição à anterior, essa definição compreende no conceito de capital todos os terrenos e, além disso, os bens de fruição duráveis, como móveis, casas, mesmo quando são usados pessoalmente pelo seu proprietário.

Menger, em seus estudos teóricos mais antigos,<sup>14</sup> define como capitais “conjuntos de bens econômicos de ordem mais elevada (bens de ordem mais elevada = bens produtivos) de que no presente dispomos para tempos futuros”.<sup>15</sup> Essa definição é, por um

---

13 *Staatwirtschaftliche Untersuchungen*. München, 1832, p. 59 (de maneira bem semelhante na 2ª ed., reprodução de 1874, p. 111). Na p. 56 chama expressamente o capital de “riqueza que produz renda”.

14 Mais adiante falarei de uma definição mais recente dele.

15 *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*. Viena, 1871 p. 130 et seq.

lado, mais restrita que a de Hermann e, por outro, mais ampla. Exclui do conceito de capital os bens de fruição permanentes (“bens de primeira ordem”), englobando nele, porém, em contrapartida, as prestações de serviço produtivas<sup>16</sup> que Hermann não havia caracterizado como capital.

Kleinwächter propôs um conceito estranhadamente restrito de capital. Segundo ele, uma propriedade característica do capital está em que este se destina a *facilitar* o trabalho para o ganho, respectivamente, o trabalho produtivo. Parece-lhe que essa característica não se encontra em todos os meios de produção, mas apenas em *uma* categoria deles, a saber, os instrumentos de produção, ao passo que os materiais utilizados na produção, durante todo o processo de produção, se comportam de forma absolutamente passiva, são elaborados ou processados, mas não nos ajudam a trabalhar. Segundo ele, é, pois, “lógico e consequente” restringir o conceito de capital aos *instrumentos de produção*.<sup>17</sup>

Jevons restringe o conceito de capital em outra linha. Até determinado ponto, sua interpretação corre paralela à anterior. Também para Jevons é pacífico que por capital se deve entender um conjunto de bens “que são empregados para facilitar a produção”.<sup>18</sup> Somente que segundo ele essa característica se encontra num grupo de bens concretos bem diferente do de Kleinwächter. Na medida em que vê a verdadeira utilidade do capital única e exclusivamente no fato “de que ele dá ao trabalhador condições para esperar o resultado de uma obra de longa duração”, *os meios de sustento dos trabalhadores*, e só eles, devem apresentar-se-lhe como os verdadeiros capitais.<sup>19</sup>

Marx elaborou para si um conceito especial de capital, ajustado de antemão no conteúdo material de suas teorias. É sabido que Marx vê nos juros do capital um ganho de exploração, do qual

---

16 Quanto a isso, ver também MAJATA. *Der Unternehmergeinn*. (1884, p. 180.)

17 *Grundlagen und Ziele des sog. Wissenschaftlichen Sozialismus*. 1885, p. 184 *et seqs.*

18 *Theory of Political Economy*. 2ª ed. Londres, 1879, p. 242.

19 *Op. cit.*, p. 242 *et seqs.*; de maneira bem drástica à p. 264: “The capital is not the railway, but the food of those who made the railway.”

o capitalista se apropria à custa do trabalhador assalariado. Esse elemento da exploração lhe parece tão importante que o introduziu como característica construtiva no conceito de capital; conceitua como capital apenas aqueles meios de produção que nas mãos de capitalistas “servem como meio de exploração e domínio do trabalhador”. As mesmas coisas, quando na posse do trabalhador, pelo contrário, não são capital.<sup>20</sup>

p. 50 Uma variante importante e influente devemos-la ao emérito crítico da teoria do capital, Karl Knies. Ela deriva de uma tentativa bem intencionada de resolver a contento de todos a fatalmente intrincada controvérsia. Para esse fim, Knies parte para a elaboração de um conceito de capital que seja suficientemente amplo para nele se encaixarem umas ao lado das outras as interpretações mais importantes que disputam o terreno. Acredita ter encontrado esse elemento de conciliação no fato de os bens que constituem capital serem colocados a serviço do *futuro*. Nessa base, define o capital como sendo “o acervo de bens (destinados ao consumo, ao ganho e à produção) de que dispõe uma economia, e que é utilizável para a satisfação das necessidades no futuro”.<sup>21</sup> De fato, essa definição deixa espaço tanto para “os estoques de bens poupados” de Turgot quanto para os “meios de produção produzidos” da corrente de Smith, quanto para todos os bens citados por Hermann e que constituem a base de uma utilização durável – e portanto ainda voltada para o futuro.<sup>22</sup>

---

20 MARX. *Das Kapital*. I, 2ª ed., p. 796 (1ª ed., p. 747); cf. KNIES. *Das Geld*. 1ª ed., p. 53.

21 *Das Geld*. 1ª ed., p. 47. Na segunda edição (1885) mantém, no global, a mesma concepção, mas em geral com uma formulação menos concisa. Por isso cito pela primeira edição que apresenta uma formulação mais precisa, a não ser que eu anote expressamente o contrário.

22 Uma concepção que coincide no essencial com a de Knies é defendida com muito ardor por Tuttle, que vê os critérios decisivos para o conceito de capital na *prospectiveness* e sobretudo – utilizando um termo peculiar cunhado por ele mesmo – na *surplusness*, ou seja na “qualidade de excedente” (“The Real Capital Concept”. In: *Quarterly Journal of Economics*. v. XVIII, p. 54 *et seqs.*; e – “The Fundamental Notion of Capital”, *ibid.*, v. XIX, p. 81 *et seqs.*, sobretudo p. 87 *et seqs.*) Com essas características quer também ele salientar – como, na sua opinião, já o teria



Alguns autores vêem na *durabilidade* dos bens a nota característica para distinguir entre o que é capital e o que não o é. Mas – e isso é talvez, dentre as muitas demonstrações drásticas da confusão terminológica imperante, uma das mais drásticas – derivam da ocorrência dessa característica exatamente as consequências terminológicas mais contraditórias.

Com efeito, Walras divide todos os bens econômicos em “capital” e “rendimento” (*revenu*). Denomina capital – sem distinguir a finalidade à qual servem – todas as espécies de bens que podem ser utilizados mais de uma vez, portanto todos os bens *duráveis*; ao passo que rendimento para ele são todos os bens *consumíveis*. Em particular, qualifica como capital os terrenos (*capitiaux fonciers*), as pessoas (*capitiaux personnels*) e os bens duráveis móveis (*capitiaux proprement dits*, ou *capitiaux mobiliers*), ao passo que os alimentos, as matérias-primas para a produção industrial, os combustíveis e similares são por ele qualificados como rendimento.<sup>23</sup>

Exatamente o oposto de Walras encontramos em Wicksell, o qual qualifica como “bens-capital ou capitais no sentido mais restrito os bens *consumíveis* – ou que se desgastam rapidamente – destinados à produção ou ao consumo, enquanto estes últimos ainda não estiverem nas mãos dos consumidores”, ao passo que os bens eminentemente duráveis são por ele denominados “bens para renda”. Somente em um sentido mais amplo aceita enquadrar os dois grupos sob o termo capital; nessa acepção, sim, engloba todos

---

tencionado fazer Turgot com a expressão “valeurs *accumulées*” – que o capital engloba somente os estoques de bens economizados que não foram utilizados para os gastos correntes do presente, mas que *sobraram* para atender o futuro, com o que materialmente chega ao mesmo resultado Knies. Este encontrou um outro defensor ardoroso em Einarsen (*Der Kapitalbegriff in der Nationalökonomie*. Kristiania, 1895, em norueguês), o qual, contudo, vai ainda mais longe que Knies, por englobar no capital também as capacidades do homem.

23 *Éléments d'Économie Politique Pure*. Lausanne, 1874, p. 213 *et seqs.* A Walras aderiu plenamente Launhardt. *Mathematische Begründung der Volkswirtschaftslehre*. Leipzig, 1885, §2.

os bens-objetos que rendem juros, sejam eles móveis ou imóveis, sejam eles produtos ou dons da natureza.<sup>24</sup>

p. 51 Por sua vez, Landry palmilha o mesmo caminho que Wicksell na medida em que – contradizendo claramente a Walras – restringe o conceito de capital a bens que “podem ser consumidos de uma só vez”,<sup>25</sup> portanto aos bens consumíveis. Todavia por uma nuance que lhe é peculiar, separa-se – e bastante – tanto de Wicksell como de qualquer outro autor. Com efeito, na medida em que entende por capitais os bens (consumíveis) a cuja fruição imediata o capitalista *renuncia* mediante um ato de abstenção ligado à “capitalização”, chega a enquadrar no conceito de capital, além de bens realmente existentes, de cuja fruição a pessoa se abstém, também somas de *trabalho* das quais se dispõe em favor de um aproveitamento futuro, e nomeadamente *até bens simplesmente inexistentes*, que nunca chegam a existir, precisamente por se ter renunciado a produzi-los.<sup>26</sup> Anoto ainda que Landry também qualifica como capital *ideias*,<sup>27</sup> bem como as prestações de serviço<sup>28</sup> a serem auferidas de bens duráveis de que se dispõe temporariamente.

Se todas as interpretações até aqui apresentadas discordavam no tocante à abrangência de bens a serem qualificados como capital, pelo menos todas concordavam unanimemente em

24 *Über Wert, Kapital und Rente*. Jena, 1893, p. 79 *et seq.*

25 “Qui sont susceptibles d’être consommées d’un coup”.<sup>a</sup> *L’Intérêt du Capital*. Paris, 1904, p. 22-23.

a “Que são suscetíveis de ser consumidos de uma vez.” (N. do T.)

26 *Op. cit.*, p. 12: “Tantôt on nomme capital soit une certaine somme de travail – ce qui a quelque chose de chocant – soit un bien irréel, ce bien qu’on a renoncé à se procurer pour travailler à une production capitalistique, et qui n’a point existé”.<sup>a</sup>

a “Por vezes denomina-se capital ou certa soma de trabalho – no que há algo de chocante – ou um bem irreal, bem este a que se renunciou a obter para trabalhar numa produção capitalista e que nem sequer existiu”. (N. do T.)

27 p. 17 e 22.

28 “Utilités qui se détachent des biens durables”.<sup>a</sup> p. 18 e 22. Englobando serviços pessoais e reais no conceito de capital, Landry chega novamente, na mais estrita oposição, à definição de Irving Fisher, a ser discutida mais adiante.

a “Utilidade que se separam dos bens duráveis”. (N. do T.)

afirmar que algum grupo de *bens* deve denominar-se capital. Há uma outra interpretação que contesta até isso e destila, como substância do capital, em vez de uma quantidade real de bens, uma abstração qualquer. Assim McLeod, o qual, aproveitando uma imagem já em voga em autores anteriores, ora define o capital como um “acervo de trabalho acumulado”, ora, avançando ainda mais na abstração, como um “poder de compra” ou de um “poder de circulação”. Que essas explicações não são figuradas, mas dadas para serem tomadas plenamente a sério, dá-o a entender da maneira mais decisiva na medida em que uma vez declara que o emprego do termo capital para designar bens é uma pura metáfora, e outra vez afirma da maneira mais explícita que o capital de maneira alguma representa bens.<sup>29</sup> Uma concepção impressionantemente semelhante encontramos alguns decênios mais tarde em um inteligente jurista, Kühnast. Também ele nos explica com ênfase que o capital é de natureza *imaterial*, e que de forma alguma ele consiste nos objetos reais, nos próprios bens, mas apenas no *valor* deles. “O capital é (...) o *valor* da força produtiva contida nos bens-objetos (...) ou um complexo de valores reais produtivos”.<sup>30</sup>

Nesse mesmo contexto deve-se mencionar também Komorzynski. Este autor, também ele visivelmente influenciado pelo modo de pensar jurídico, rejeita explicitamente como errônea a concepção defendida pelos autores que acabei de citar, a saber, que o capital consiste no valor dos diversos bens – mas concorda com eles na proposição negativa de que o capital também não consiste em bens; para ele o capital é antes apenas uma *relação de poder*, um *poder de dispor de bens*.<sup>31</sup>

Certa afinidade demonstram finalmente também as concepções de um dos mais destacados teóricos americanos da

---

29 “It does not represent commodities in any way whatever, but only the power its owner has of purchasing what he wants”. *Elements of Political Economy*, Londres, 1858, p. 66. Cf. também p. 69.

30 KÜHNAST. “Über den rechtlichen Begriff des Kapitals”. In: *Beitraegen zur Erlaeuterung des deutschen Rechts*. Ano XXVIII (1884), p. 356 *et seqs.*, sobretudo 385-387.

31 *Die nationalökonomische Lehre vom Kredit*. Innsbruck, 1903, p. 136 *et seq.*; p. 163 *et seqs.*

p. 52 atualidade. J. B. Clark dá a máxima importância a que se distinga o “verdadeiro capital” (*true capital*) dos bens-capital materiais (*capital goods*) nos quais, aliás, “consiste” aquele. Segundo Clark, o verdadeiro capital é um fundo duradouro e permanente de *productive wealth* ou um *fund of value*,<sup>32</sup> o qual, em contraposição aos bens-capital concretos – que compõem aquele e que devem sempre de novo ser destruídos e perecer –, tem uma existência permanente e contínua. Nessa diferença de comportamento manifesta-se, no dizer dele, a não identidade entre os dois, os quais, conseqüentemente, também a ciência não pode tratar como idênticos. Como “verdadeiro” capital, isto é, o que tem interesse para os problemas do capital, não se deve, segundo ele, considerar os bens-capital, mas o *permanent fund*, sendo que uma teoria que vir nos bens-capital o suporte do conceito de capital conduz a pesquisa científica por uma via falsa.<sup>33</sup>

---

32 “Riqueza produtiva” ou “fundo de valor”. (N. do T.)

33 “Genesis of Capital”. In: *Yale Review*. Novembro de 1893. *Passim*, sobretudo p. 302 até 308; *Distribution of Wealth* (1899), p. 116 *et seqs*. No extrato reproduzido acima, servi-me somente de expressões que também foram confirmadas ou mantidas por Clark em seus escritos posteriores. Seus escritos anteriores apresentam a mesma ideia em redação que me parece mais radical, mas também mais clara. O “fundo permanente” é contraposto aos bens-capital concretos como sendo o “conceito *abstrato* de capital”, afirmando que este “reside” (*resides*) em muitas coisas diversas, mas “consiste” (*consists*) em uma única entidade (*entity*) comum a todas elas, a saber, em “utilidade social efetiva” (*Capital and its Earnings*. 1888, p. 11). Essas afirmações permitiram concluir, com muito mais clareza, que Clark, bem como McLeod e Kühnast, tencionava entender com seu capital uma soma de valor abstrata. Os escritos posteriores amenizam essa ideia, talvez sob a influência de certas ponderações críticas apresentadas. Em *Distribution of Wealth*, de 1899, o capital já não “consiste” em uma abstrata “utilidade social”, mas nos bens-capital concretos (p. 116), atribuindo-se-lhe caráter “material” e “concreto” (p. 116, nota marginal); abandona-se a qualificação “abstrato” ou “mero” (*pure*) para o capital, passando-se a falar de “verdadeiro capital” (p. 120, 137); finalmente, em um artigo de publicação recentíssima, de conteúdo polêmico, se diz que o capital é “uma massa de coisas como máquinas, instrumentos, edifícios etc.” (“Das Wesen des Kapitals”. In: *Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung*, v. XVI, p. 428), concedendo-se que “para um momento matemático” não existe diferença entre capital e bens-capital (*ibid.*, p. 428).

Por maior que seja o número das interpretações divergentes até aqui discutidas, não se esgotam ainda nelas as divergências de opinião. Pois, enquanto as interpretações até agora consideradas divergem externamente já na definição, acontece também haver concordância total na fórmula de definição como tal, havendo, no entanto, discordância quanto à coisa definida. Isso pôde acontecer porque a uma palavra, que se empregou uniformemente como característica da definição, se associou um sentido diferente. Deixando de lado elementos menos importantes, duas são as características de definição que, interpretadas em sentido diferente, dão azo a interpretações objetivamente discordantes do conceito de capital. A primeira é palavra “bem”. Dentre muitos que concordaram em definir o capital como um estoque ou conjunto de bens, um, entendendo essa palavra no sentido mais restrito, pensou apenas em um acervo de *bens-objetos*; o segundo, que estende a palavra também a objetos *imateriais*, pensou também em coisas como o Estado, a paz, o direito, a honra nacional, a virtude (!)<sup>34</sup> enquanto um terceiro entendia com a mesma palavra também propriedades e forças<sup>35</sup> pessoais úteis, e um quarto inclui no capital até os próprios homens.<sup>36</sup> Similarmente empregou-se com dois sentidos diferentes a característica da definição “meios de produção”, respectivamente a “produção”. Enquanto uma parte dos

---

Entretanto, o autor continua a manter sempre, com a velha ênfase, a diferença fundamental que existiria entre o “capital” e os “bens-capital”, e o primeiro continua a ser designado como um “valor que reside” nos bens-capital (*op. cit.*, p. 439). Confesso que esses comentários mais recentes me parecem perder clareza e compreensibilidade, no mesmo grau em que se esforçam por distanciar-se da redação mais antiga e mais radical. Ver também mais adiante.

34 Cf. Knies. *Das Geld*, p. 17 *et seq.* (2ª ed., p: 38).

35 Assim, ocasionalmente, o próprio Smith, J-B. Say e muitos outros, entre os quais, ultimamente, também Marshall e Einarsen.

36 Já Canard (“A riqueza básica daquele que é perito em uma arte ou ofício é sua própria pessoa”), mais tarde McCulloch, *Principles of Political Economy*, 1825, p. 319: “A labourer is himself a part of the national Capital”.<sup>a</sup> Ali mesmo explica o salário do trabalho como sendo um juro do capital, “auferido da máquina denominada homem”. Ultimamente encontramos posição semelhante em Walras e Irving Fisher.

a “Um trabalhador é ele mesmo uma parte do capital nacional”. (N. do T.)

p. 53 eruditos – a maioria deles – entendia por produção simplesmente uma criação de meios para a satisfação das necessidades humanas, uma outra parte introduziu também a criação de “bens internos”, a criação de estados de contentamento para a pessoa humana e dentro dela. Isso teve como consequência que a característica “meios de produção”, na definição, perdeu tudo o que nesse termo pudesse haver de restritivo; e o resultado seguinte foi que o conceito de capital passou a incluir também todos os bens de consumo imediato, na medida em que ajudam a “produzir” os “bens internos”, como saúde etc. Como representante mais destacado dessa nuance deve-se mencionar Roscher, que primeiro define como capital “todo produto que é guardado para ulterior produção”, mas depois coloca dentro do conceito geral de capital as subdivisões “capital produtivo” e “capital para consumo”, conforme os bens-capital atuarem na produção de *bens materiais* ou “na produção de bens pessoais ou situações de utilidade”.<sup>37</sup> Com isso, na prática seu conceito de capital acaba por aproximar-se bastante do de Turgot, apesar de os dois divergirem na definição.

No término dessa visão de conjunto quero finalmente colocar ainda três tentativas de interpretação feitas por destacados contemporâneos, interpretações estas que não é possível enquadrar pura e simplesmente em nenhum dos grupos de definição até agora citados; demandam elas um destaque especial, já pelo fato de constituírem o fruto de estudos especializados de longos anos por parte de especialistas familiarizados com o assunto, e também porque tais tentativas foram feitas por eles com pleno conhecimento crítico da tradicional precariedade no campo da definição, no intuito de finalmente oferecer um ponto de união aceitável para a divergência arbitrária no tocante à terminologia. Infelizmente, de novo cada um procurou esse ponto de união em uma direção diferente.

A proposta de Carl Menger, nascida de pesquisas históricas e críticas abrangentes, culmina na recomendação de voltar-se ao conceito popular real do capital. Segundo ele, a ciência equivocou-se ao pensar que devia construir para suas finalidades um conceito

---

37 *Grundlagen der Nationalökonomie. §42 et seq.*

de capital artificial, diferente do popular; com isso ela não fez outra coisa senão enveredar por descaminhos e incongruências. O que melhor atende às finalidades da própria ciência é seguir a linguagem do povo, que se caracteriza pela sua fina sensibilidade e que entende por capital “somadas de dinheiro que rendem” ou elementos integrantes da fortuna que se apresentam contabilmente como um montante de dinheiro que rende.

“O conceito objetivo de capital engloba os bens da economia de ganho qualquer que possa ser a natureza técnica dos mesmos, na medida em que o seu valor em dinheiro é objeto do nosso cálculo econômico, isto é, quando o mesmo se nos apresenta contabilmente como uma soma de dinheiro geradora de renda”.<sup>38</sup>

Irving Fisher pretende ver a causa do insucesso das definições de capital dadas até agora em uma concepção falsa da tarefa a ser cumprida no caso. Segundo ele, desde Adam Smith todos aqueles que tentaram determinar o conceito de capital pensavam tratar-se no caso de um *problema de classificação*; tratar-se-ia de subdividir o conceito supostamente mais amplo de *wealth* (riqueza) em duas categorias, sendo que uma delas deveria englobar o capital, e a outra quaisquer outros componentes da *wealth* não pertencentes ao capital. Mas essa concepção é falsa. Segundo ele, o capital engloba todos os estoques de bens, toda a *wealth*, sem exceção. Contudo, ainda segundo Fisher, não lhe falta uma oposição. Esta, porém, o capital não a encontra em alguma parte dos estoques de bens, que não seriam capital, mas no conceito

---

38 MENGER. “Zur Theorie des Kapitals”. In: *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*. N. F. v. 17, p. 40. Ver também o que foi dito acima, à p. 19. Um conceito de capital de certo modo semelhante já havia sido recomendado também por HILDEBRAND, Richard. *Theorie des Geldes*. 1883, p. 76.

p. 54 de rendimento. Explicando: as quantidades de bens,<sup>39</sup> em relação ao elemento *tempo*, podem ser encaradas sob dois ângulos: pode-se olhar ou para um *momento* do tempo ou para um *período* de tempo. À primeira concepção corresponde o conceito de capital, à segunda o de rendimento. O capital é um *fundo*, o rendimento é uma *torrente*.<sup>40</sup> Mas com isso ainda não se esgota a oposição entre os dois. O capital é além disso um fundo de *bens* (*wealth*), ao passo que o rendimento é uma torrente de prestação de serviços (*services*). Fisher chega então às definições antitéticas do capital como um “*stock of wealth existing at an instance of time*” e do rendimento como um “*flow of services through a period of time*”.<sup>41</sup>

---

39 Fisher diz *wealth* (riqueza); a língua alemã não dispõe de uma palavra equivalente a esta – da mesma forma que a língua inglesa não tem uma palavra que corresponda totalmente à nossa palavra alemã *Vermögen*.

40 “What is Capital?” In: *Economic Journal*. Dezembro de 1896, p. 513 *et seqs.*; *The Nature of Capital and Income*. Nova York, 1906, p. 51 *et seq.* Com o primeiro dos dois artigos citados, Irving Fisher começou em sua época uma série de três artigos de altíssimo engenho e perspicácia abordando a teoria do capital; os dois artigos subsequentes trataram dos “Senses of Capital” (junho de 1897) e “The Role of Capital in Economic Theory” (dezembro de 1897). O conteúdo deles foi incorporado – mas com certas alterações importantes – à obra sobre *Natur des Kapitaless und Einkommens*, publicada quase um decênio mais tarde.

41 *Nature of Capital*, p. 52. Nesse ponto há que registrar uma mudança não irrelevante das teses de Fisher, a qual afeta sua definição de capital, não diretamente, mas indiretamente, isto é, pelo fato de esta ser delimitada em relação ao conceito de renda, ao qual o autor contrapõe o de capital. Com efeito, no artigo “What is Capital?” Fisher havia baseado a diferença entre capital e renda exclusivamente em *uma* contraposição – o capital seria um *stock*, a renda seria um *flow* –, mas salientando com a máxima ênfase que os dois se compõem de coisas homogêneas. “O capital total de uma sociedade em cada momento individual consta de todos os bens (*commodities*), quaisquer que sejam o tipo e as características que essa sociedade possui neste momento, e se contrapõe às correntes da produção, do consumo e da troca *desses mesmos bens*”. (*Op. cit.*, p. 514) Quanto à história dessa mudança de opinião, ver o perspicaz e substancioso artigo de FETTER. “The Nature of Capital and Income”. In: *Journal of Political Economy*, março de 1907, p. 131-132, 137, bem como a réplica de FISHER. *Ibid.*, julho de 1907, p. 421 *et seqs.*



Nessa mais ampla de todas as definições de capital podem encaixar-se bens de todo tipo, bens produtivos e bens de fruição, bens móveis e bens de raiz, bens duráveis e bens consumíveis, e também as próprias pessoas, que Fisher inclui explicitamente no conceito de *wealth* e não exclui do conceito de capital.<sup>42</sup> E por mais ampla que já seja essa definição, ela é ainda ampliada depois na medida em que Fisher reconhece várias “acepções” (*senses*) da palavra capital, sendo que em um destes significados – isto é, naquele em que, na falta de outro comentário, declara querer, via de regra, empregar a palavra capital – chama de capital, não os bens que compõem o *stock of wealth*, mas o *valor* deles, e nisso, como esclarece ele mesmo, concorda com Clark.<sup>43</sup>

Finalmente A. Marshall, que refletiu sobre o assunto durante muitos anos e por ocasião das diversas edições de sua obra principal, empreendeu repetidamente um reexame do tema em profundidade, chegou a um ponto de vista que podemos tranquilamente chamar de resignação. Segundo afirma, radicou-se nele sempre mais a convicção de que toda distinção radical entre o “capital” e outras formas de bens (*forms of wealth*) necessariamente tem algo de artificial. Qualquer que seja a linha de separação que se adote, afirma, por uma parte, que os atributos arrolados no capital não estão presentes em grau igual em todos os componentes do capital e, por outra parte, que os mesmos podem encontrar-se, em algum grau, também em outras formas de bens. Por isso, em qualquer dessas divisões a pessoa vê-se obrigada a colocar a ênfase decisiva nas simples diferenças de grau (*emphasize differences of degree*). Isso vale em particular também para toda tentativa de colocar como base da divisão os atributos mais característicos da *productiveness* e da *prospectiveness*. Também o uso linguístico da vida comercial corrente não indica nenhum critério fixo e portanto também não pode ser estritamente vinculado para a ciência. Por isso a situação se lhe apresenta da

---

42 *Nature of Capital*. p. 5-7; quanto a isso, ver também a recensão feita por Seager da obra de Fisher nos *Annals of Political Economy*, julho de 1907, p. 175 et seqs.

43 *Op. cit.*, p. 67. Ver quanto a isso também FETTER. *Op. cit.*, p. 135 et seqs.

p. 55 maneira seguinte: há uma série de classificações diferentes ou distinções, nas quais se têm baseado definições do capital mais ou menos precisas, cada uma das quais é útil para fins específicos, sendo que para cada uma delas seria desejável haver um termo específico. *Não há, porém, uma única definição rigorosa que pudesse ser aplicada em todos os casos; antes, sempre sobra alguma coisa que precisa ser explicada com mais precisão à luz do contexto.*<sup>44</sup>

Dentro desse programa, que encerra uma espécie de autodispensa do encargo de estabelecer um conceito uniforme e plenamente consequente de capital, o próprio Marshall decide-se pelo seguinte emprego do termo capital: acha que a mesma ênfase nas diferenças graduais, que se torna inevitável em toda definição do capital, também vale de forma inteiramente análoga para um segundo conceito, o dos rendimentos, e que, ao mesmo tempo, a relação com a garantia de rendimentos é o traço propriamente característico pelo qual se deixa conduzir o uso linguístico no emprego do termo capital. Com efeito, entende-se por capital sempre aqueles componentes da fortuna de um indivíduo, dos quais este espera obter rendimentos. Conforme, porém, se entenda este último conceito de maneira mais restrita ou mais ampla, chega-se também a outras tantas interpretações correspondentes restritas ou amplas do conceito de capital: os dois conceitos correlativos variam sua extensão sempre em comum. Ora, na medida em que Marshall se reporta a várias das interpretações na prática mais importantes do conceito de rendimentos, chega a colocar uma série

---

44 *Principles of Political Economy*. 3ª ed., p. VI et seqs., 141 et seqs., 152. Cito pela terceira edição, e não pela última publicada (a quinta) porque a primeira contém diversas expressões muito características que indicam os motivos, e não figuram nas edições posteriores (nas quais, por exemplo, se deixou de reproduzir todo o Prefácio à terceira edição). Penso poder supor que a omissão, nesse caso, não pretende significar que o autor abandonou os respectivos pontos de vista. Pois em todos os resultados positivos – por exemplo, na definição do *trade capital* por uma parte, e do *social capital* por outra – as edições posteriores coincidem essencialmente, e em grande parte até palavra por palavra, com a terceira, o que permite presumir que não houve uma mudança essencial também nos motivos que levaram o autor a resultados tão coincidentes entre si nas diversas edições.

de conceitos diferentes de capital. Em uma das interpretações mais restritas do linguajar costumeiro, contam-se como rendimentos somente entradas em formas de dinheiro. A estes corresponde o conceito de capital utilizado no comércio, que designa como capital de uma pessoa aquela parte da sua fortuna que ela destina a obter rendimentos em dinheiro. Marshall define esse *trade-capital* mais precisamente como o conjunto “daqueles bens externos que uma pessoa utiliza no seu negócio, seja para vendê-los por dinheiro, seja para empregá-los para a produção de coisas destinadas a serem vendidas por dinheiro”, e declara ter em mente *este* conceito de capital sempre que fala do capital do ponto de vista do indivíduo.<sup>45</sup>

Ao contrário, define como “capital social” toda sorte de bens (com exceção da terra e dos demais dons gratuitos da Natureza) que produzem rendimentos naquele sentido vulgar em que esse termo é empregado na prática diária, sentido este que, por sua vez, encontra sua expressão mais acertada na praxe dos coletores do imposto de renda. Por isso, o

“capital social engloba todas as coisas que servem a finalidades comerciais, quer sejam máquinas, quer sejam matérias-primas ou bens acabados, teatros e hotéis, chácaras e casas de moradia; mas não móveis ou roupas enquanto utilizados pelos respectivos proprietários.”

Pois, embora *de per si* fosse possível e imaginável contar como rendimentos também as vantagens que se auferem do emprego de tais objetos de uso, e embora a abordagem matemática do problema da distribuição até leve a essa conceituação, ela não é usual na vida diária; por outro lado, especialmente na avaliação feita para efeito do imposto de renda, se costuma, sim, considerar como capital diversos objetos de uso, particularmente importantes e ao mesmo tempo facilmente avaliáveis – como, por exemplo, casas de moradia utilizadas pelo respectivo proprietário (as quais, por

---

45 *Op. cit.*, p. 143-144, 152; ver a definição propriamente dita, idêntica palavra por palavra, na 5ª ed., p. 72.

isso, Marshall também inclui no conceito de capital social), mas não os móveis e as roupas.<sup>46</sup>

Em uma terceira acepção, ainda mais ampla, Marshall enumera como capital não somente “bens externos”, mas também a *personal wealth*, ou seja, as energias, capacidades e qualidades pessoais, enquanto promovem a sua eficiência industrial, bem como suas relações comerciais. Constroem elas o *personal capital*. Quanto a este, quando Marshall emprega o termo “capital” sem especificação, declara não querer incluí-lo; todavia, em sentido mais amplo de capital (*broad use of term*), o *personal capital* pode ser incluído “sem problema”, e o é efetivamente repetidas vezes.<sup>47</sup>

## 2. Minha proposta positiva

Os nossos eruditos normalmente não nos têm amimalhado com a unanimidade de suas definições; todavia, quando as opiniões divergem tão desmesuradamente, deve haver algo de muito especial com o objeto da controvérsia. Penso que Knies emitiu um parecer muito correto sobre a situação, ao dizer

“que no caso o que se verifica é algo diferente daquilo que outrora nas ciências se denominava controvérsia sobre uma *definição* bem ou malsucedida, ou até sobre uma *definição* correta ou falsa”.<sup>48</sup>

O objeto da controvérsia não é uma definição, mas a coisa, ou, como eu preferiria dizer, a terminologia. As definições divergem tão profundamente, não tanto porque a coisa a ser definida se apresenta a cada um sob luz diferente, mas antes porque

---

46 3ª ed., p. 152 *et seq.*; concorda na essência com a redação que se encontra na 5ª ed., p. 78, pois na enumeração dos elementos que compõem o capital social há até concordância verbal.

47 3ª ed., p. 154 *et seq.*, 745 *et seq.* Na 5ª ed. omitiu-se a passagem acima, que introduz expressamente o conceito do capital pessoal; esse conceito desapareceu também do índice analítico, mas no contexto de sua obra Marshall continua a fazer uso dele; ver, por exemplo, 5ª ed., p. 660.

48 *Das Geld*. p. 5

cada um define uma coisa completamente diferente, sendo que as definições não objetivas só conflitam entre si pelo fato de cada qual reivindicar o termo capital como etiqueta para designar o objeto por ele definido.

É manifesto que essa circunstância é tão adequada para explicar a surpreendente e profunda divergência de opiniões quanto o é, infelizmente, também para dificultar sua solução. Com efeito, em se tratando de questões de nomenclatura, a rigor ninguém está certo nem errado, e portanto também não há lugar para uma persuasão propriamente cogente, mas apenas para um apelo a uma conveniência maior ou menor acerca da qual até certo ponto sempre é possível continuar pensando de outro modo. E no entanto, é claro que a nossa controvérsia precisa de uma solução. A ciência não pode reconhecer aos seus representantes, para todo o sempre, a liberdade de designar com o mesmo nome dez ou doze coisas basicamente diferentes; ela precisa de ideias claras, e para isso precisa antes de conceitos claros e de uma linguagem clara. Portanto, é *preciso* atingir um acordo. E este será efetivamente atingido, da mesma forma como a ele se chegou – e se continua constantemente a chegar – em se tratando das inumeráveis disputas incessantemente ocasionadas pela nomenclatura das Ciências Naturais descritivas, a Zoologia, a Botânica, a Mineralogia, a Geografia. A maioria acaba concordando e se passa então, lenta mas seguramente, para a ordem do dia, passando por cima dos discordantes.

p. 57 Sobre qual das numerosas interpretações do nosso conceito de capital pode-se esperar conseguir o acordo dos que não têm mente preconcebida? Penso que, uma vez compreendido que a controvérsia é de natureza prevalentemente terminológica, não é tão difícil decidir essa questão, quanto pode parecer, a julgar pelo grau de confusão até agora reinante. Com efeito, felizmente é difícil que possa haver dúvida sobre certos princípios básicos diretivos que se têm observado em questões terminológicas. E se utilizarmos com objetividade esses princípios básicos universalmente reconhecidos, fica decididamente excluída a grande maioria das definições de capital que se apresentam, permanecendo

no máximo duas ou três, entre as quais a escolha mais restrita poderia ainda continuar seriamente indecisa. E também nesse círculo mais reduzido de opções o peso dos motivos de conveniência decisivos está distribuído com tanta desigualdade que é lícito esperar conseguir, com grande probabilidade, que em favor de determinado conceito se chegue, mais cedo ou mais tarde, não digo à adesão cogente – já que a favor dele militam apenas razões de conveniência –, mas ao consenso voluntário de uma maioria decisiva.

Esses princípios básicos diretivos parecem-me ser os seguintes. Antes de tudo, evidentemente o conceito a ser endossado deve ser inatacável do ponto de vista da lógica; ou seja, ele não pode contradizer-se a si mesmo, devendo também ser coextensivo à coisa que quem define queria definir. Além disso, não se pode cometer desperdício terminológico, isto é, não se pode desperdiçar o termo capital como sinônimo para designar outro conceito, que já tem denominação própria, enquanto estiverem sem denominação outros conceitos fecundos, aos quais também caberia, por natureza, a denominação de capital. Em *terceiro* lugar, o conceito a ser endossado deve ser cientificamente importante e fecundo. Em *quarto* lugar, finalmente – *last not least* – deve-se reservar o termo capital àquele conceito que até agora já era designado com esse termo pelo uso linguístico mais longo e mais generalizado, a não ser que outros motivos, lógicos ou de conveniência, exijam urgentemente que se altere esse uso. Falando mais diretamente: todo mundo trata hoje dos problemas teóricos e sociais mais importantes sob o tópico de capital; por isso, deve-se, sempre que possível, empregar o termo capital de maneira tal que o mundo seja obrigado a rebatizar com outros nomes – o que sempre é penoso e acarreta o perigo de confusões – as grandes controvérsias do seu tempo.

Tendo em mente essas normas, gostaria de propor a seguinte solução para a controvérsia, como sendo a mais adequada:

*Denominamos em geral capital um conjunto de produtos que servem como meios para a aquisição de bens.* Desse conceito geral de capital distingue-se, como conceito mais restrito, do de

*capital social*. Denominamos capital social um conjunto de produtos que servem como meios de aquisição de bens econômicos pela sociedade; ou, já que a aquisição de bens só ocorre mediante a produção, o capital social é um conjunto de produtos que são destinados a servir à produção ulterior; ou, finalmente, em resumo, um *conjunto de produtos intermediários*. Como denominação sinônima para o conceito mais amplo – dos dois que enumerei –, pode-se também utilizar, com muita propriedade, o termo *capital aquisitivo*, ou então, com menos propriedade, mas com tanto maior aproximação do uso linguístico, o termo *capital privado*; o capital social, por sua vez, podemos denominá-lo bem sucintamente *capital produtivo*. Em favor dessa solução militam as seguintes razões:

p. 58 Tanto o capital no sentido mais amplo como o capital na acepção mais restrita designam uma categoria de bens altamente importantes do ponto de vista científico. Os “produtos que servem para fins de aquisição” possuem uma importância destacada para a teoria dos rendimentos como fonte dos “juros do capital”, enquanto os “produtos intermediários” têm significado no mínimo igualmente importante para a teoria da produção. A distinção entre a produção que vai diretamente da mão à boca e a produção laboriosa que visa indiretamente ganhos é tão fundamental que é sumamente desejável cunhar um conceito especial também para esta última; isso se faz de forma não inadequada – embora não seja esta a única maneira possível –, englobando no conceito de “capital” os “produtos intermediários” que surgem na execução dos caminhos indiretos de produção.

Além disso, a solução que proponho é a mais conservadora. Não quero dar muita importância ao fato de que a própria história da origem do termo “capital” aponta para uma relação com o lucro ou ganho, relação esta a qual a nossa interpretação permaneceu fiel. De qualquer forma, a dupla relação – por uma parte, com o rendimento de juros e, por outra, com a produção – foi introduzida por Smith no conceito de capital, e desde então foi mantida ininterruptamente no linguajar científico. Não há, portanto, necessidade – o que certamente constitui u vantagem considerável

– de conquistar a favor dela uma maioria de autores mediante uma revolução terminológica, uma vez que essa maioria – ao menos relativa – já existe hoje, e ela poderia mais facilmente do que outra opinião rival ser reforçada até chegar a uma unanimidade, mediante a adesão de novos autores isentos de ideias preconcebidas.<sup>49</sup>

A esta associa-se a outra vantagem, a saber, evita-se interferir prejudicialmente na nomenclatura, alterando os termos

---

49 A bem da verdade, devo observar que essa maioria era mais marcante na época da publicação da primeira edição dessa obra (1889) do que hoje, e que, sobretudo com base no estado mais recente da literatura, já não posso manter plenamente uma frase que pude escrever então, a saber: “precisamente aqueles autores que se têm ocupado *ex professo* e em maior profundidade com a pesquisa do conceito de capital e dos problemas do capital chegaram, quase sem exceção, a elaborar exatamente o mesmo conceito de capital, ou ao menos um conceito que lhe está muito próximo”. Com efeito, na época eu podia invocar os sufrágios – que representam o mais recente estágio da literatura especializada – de L. Cossa, Ricca-Salerno, Supino, Rodbertus, Wagner, Sax, Pierson, Gide e também o costume da literatura inglesa, que coincidia essencialmente com eles e ao qual se opôs apenas um contingente extremamente reduzido dos especialistas de então no campo da pesquisa sobre o capital. Para ilustrar o estado da “opinião pública” no tocante a esse nosso problema, pude na época citar as seguintes palavras de Kleinwächter (contidas na 2ª ed. do *Manual de Schoenberg*, p. 210): “O uso linguístico hoje *dominante* na ciência considera como característica essencial que o capital é um *instrumento material de produção*”; havia uma divergência apenas no tocante à questão de se a propriedade fundiária devia ser considerada capital ou não. Contudo, a vivacidade extraordinária que se tem observado no decorrer dos últimos vinte anos na elaboração literária de todas as questões relacionadas com o tema “capital” se verificou também no campo das definições do capital e, como sói acontecer na arena de opiniões ainda em efervescência, tem levado também aqui à colocação de numerosas opiniões discordantes, também entre os “pesquisadores especializados” no problema. Entretanto, uma vez que estes discordam não somente da antiga maioria, mas também não menos entre si mesmos – Carl Menger, Marshall, Wicksell, Clark, Irving Fisher e Landry defendem, por exemplo, cada um uma definição diferente de capital –, o aparecimento deles por ora só levou à formação de uma série de minorias pequenas e divididas, sendo ainda bem menor a chance que cada uma delas tem de se transformar no ponto de cristalização para uma futura unanimidade das opiniões; tanto mais que, como ainda terei ocasião de expor, cada uma delas se presta a objeções críticas que para mim



aplicados às duas séries de problemas que hoje são tratados sob o nome de capital. Tanto o capital “fator de produção” como o capital “fonte de renda” conservam a sua denominação popular. Finalmente, parece-me também uma vantagem a não ser subestimada o fato de que, a despeito da diferença objetiva existente entre o capital fator de produção e o capital fonte de renda, pela nossa interpretação não há necessidade de construir dois conceitos de capital totalmente estranhos um ao outro, que já não teriam de comum entre si mais do que, digamos “gaido” com “gaiola”. Pelo contrário, os nossos dois conceitos de capital estão suficientemente correlacionados entre si para englobá-los formalmente numa definição comum e para poder contrapô-los um ao outro, um como conceito de capital no sentido mais vasto, o outro, na acepção mais restrita. Sem dúvida, a relação que os interliga não é profundamente íntima, e pelo que acima expusemos nem pode sê-lo, pois ele repousa simplesmente na circunstância casual de que, para a sociedade como um todo – para a qual não há nenhum outro meio de ganho a não ser mediante a produção –, o conjunto dos meios de ganho produzidos (capital no sentido mais vasto) coincide com o conjunto dos *meios de produção* produzidos, os quais, conseqüentemente, constituem o *capital social*. Digo *capital social*, e não, como se costuma dizer, *capital nacional*, pois, para uma sociedade econômica, servem para gerar ganho não somente os bens produtivos, mas também os bens de consumo emprestados ao exterior. Quem, portanto, adota o conceito de “capital nacional”, de duas uma: ou tem que incluir nele, além dos bens produtivos, também os bens de consumo que acabamos de citar – e com isso teríamos um conceito que realmente apresenta

---

representam obstáculos muito maiores para sanar plenamente as inegáveis imperfeições de que padece o conceito tradicional de capital. Todavia, a ele têm aderido, também neste último período de tempo, vozes tão numerosas e ponderáveis que ele é constantemente considerado pela “opinião pública” como o “dominante”. Assim é que Philippovich afirma, na 6ª ed. de seu muito difundido *Manual* (1906), que “os conceitos de capital aqui explicados podem ser considerados como os que hoje *predominam* na literatura de Economia Política”; de forma semelhante fala Lexis no artigo “Kapital” do *Wörterbuch der Volkswirtschaft* (1898), o qual fala dele como sendo “a concepção científica atualmente *mais difundida*”.

muito pouco interesse – ou então deve, se com ele quiser entender apenas os bens produtivos, construir esse conceito sobre uma base totalmente independente e cortar qualquer relação lógica com o outro conceito de capital – e também isso representa uma solução precária. O nosso “capital social” evita as duas dificuldades.

### 3. *Crítica das propostas concorrentes*

Passemos agora em revista os demais conceitos de capital propostos, e examinemos se algum deles atende melhor às exigências científicas.

Se algum conceito houver que tenha condições de concorrer com sucesso, parece-me ser o que com a máxima concisão posso denominar “fundo nacional de subsistência”, e que incidentalmente coincide com os “estoques de bens acumulados” de Turgot. Esse conceito engloba todos os bens materiais, com exceção dos bens de raiz. Mais adiante, no decorrer da nossa exposição teórica, ainda teremos de nos familiarizar muito bem com ele, motivo pelo qual me abstenho aqui de qualquer explicação mais precisa, a fim de evitar repetições. Digamos aqui apenas o seguinte: também o conceito de fundo nacional de subsistência é um conceito de alta fecundidade científica, precisamente para os problemas ligados ao termo capital. Em especial, se comparado com o conceito de “produtos intermediários”, por nós preferido, ele tem até um contato ainda mais feliz com o fenômeno da produção “capitalista” indireta. Com efeito, o conceito por nós preferido engloba, sim, todos os bens que se originam na produção indireta já *iniciada*, continuando a acompanhá-la e ajudando a completá-la, mas não engloba também o fundo inicial dos meios de consumo de que se necessita para sequer começar uma produção indireta. Por conseguinte, o conceito por nós preferido exclui exatamente o elo inicial e altamente importante da cadeia, ao passo que o conceito do fundo de subsistência, tal como o entendo, engloba o conjunto total dos bens com cuja ajuda o processo de produção capitalista é *iniciado* e *executado*. Se apesar disso preferi o outro conceito a este, que é tão importante para a teoria do capital, fi-lo pelos

motivos que seguem. *Primeiro*, em razão da dificuldade inerente a uma delimitação rigorosa entre aqueles estoques para a subsistência que estão a serviço da renda e da produção e aqueles outros que não têm nenhuma relação com a renda, e que por isso também nada têm a ver com os problemas científicos do capital.<sup>50</sup> Em *segundo lugar*, também o conceito de “produtos intermediários” é tão importante que dificilmente se pode dizer que ele mereça menos a honra de ser denominado capital do que o conceito de fundo nacional de subsistência; em *terceiro lugar*, nessa disputa os produtos intermediários têm a seu favor a preponderância incontestável e portanto também decisiva no uso da língua popular. Novamente não se pode deixar novamente de conceituar como capital o fator de produção, e por isso o “fundo nacional de subsistência” tem que ceder.<sup>51</sup>

---

50 Não gostaria de gastar palavras supérfluas para coisas que mais tarde se tornarão claras por si mesmas. Apenas uma observação. Por motivos que Rodbertus (*Das Kapital*, p. 301 *et seqs.*) colocou de forma bastante clara, e que mais adiante (no Livro Quarto) terão a sua explicação completa, de maneira alguma se pode salientar e englobar como capital somente os adiantamentos feitos para a subsistência dos trabalhadores produtivos. Ou se restringe o conceito de capital a bens que servem *diretamente* à produção, portanto a bens produtivos propriamente ditos; então os meios de subsistência em geral e, portanto, também os meios de subsistência dos trabalhadores não são capital. Ou então se incorpora ao conceito de capital, além dos “produtos intermediários”, também bens de consumo prontos, que servem *indiretamente* à produção; e neste caso se deveria, conforme mostraremos oportunamente, incorporar ao conceito de capital também certos adiantamentos destinados à subsistência, que são dados a donos de terra e a capitalistas. Neste caso, porém, surge logo a dificuldade abordada no texto, a saber, determinar com nitidez quando os adiantamentos destinados à subsistência, dados a pessoas que não produzem, ainda servem indiretamente à produção, e quando eles já não têm relação alguma com ela.

51 Assim sendo, é evidente que não se poderá falar de um abandono da minha definição de capital, se em minha descrição do processo de produção e em minha explicação sobre o juro do capital, com muita frequência sou levado a fazer amplo uso também do conceito do “fundo nacional de subsistência”. Se, para uma explicação científica se dispõe de vários conceitos relevantes ao mesmo tempo, a ciência deve fazer uso deles simultaneamente, embora naturalmente não possa denominá-los a todos com a mesma palavra. Parece-me, outrossim, que Fisher dá uma interpretação equívoca em si mesma

Prossigamos. O que mais se aproxima dos “estoques de bens” de Turgot é o conceito de capital de Roscher. Posso considerá-lo ao menos um conceito feliz. Ao que parece, Roscher adere, quanto à forma de sua definição, à mesma concepção que também está à base da nossa definição de capital, na medida em que reivindica a denominação de capital para “todo produto que é guardado para a produção ulterior”.<sup>52</sup> Todavia, já nas linhas seguintes, ao enumerar os elementos integrantes do capital da nação, inclina-se para a concepção de Turgot, englobando no conceito de capital também edifícios de *moradia*, “aparelhos para serviços pessoais”, em suma, bens de consumo imediato. Isto ocorre pelo fato de Roscher dar uma interpretação inusitadamente ampla aos conceitos de “produção” e “meios de produção”. Efetivamente, considera toda satisfação de uma verdadeira necessidade como a produção de um “bem pessoal”<sup>53</sup> e isso lhe dá ensejo para reconhecer como meio de produção toda coisa que serve à satisfação de uma necessidade, portanto, simplesmente todos os bens. Que esse emprego da palavra capital não é adequado é evidente para toda pessoa imparcial. Ele suprime sem necessidade a oposição muito marcante que existe entre a produção de meios de

---

plenamente correta, ao pensar que o meu “juro de capital” não teria nenhuma “ligação vital” com meu “capital”, e que eu só teria chegado a uma teoria correta do juro afastando-me da definição de capital por mim cuidadosamente elaborada, na medida em que particularmente o fenômeno do primitivo juro do capital ocorreria também em objetos outros que os “produtos intermediários”. (“The Role of Capital”. In: *Ec. Journal*. Dezembro de 1897, p. 523.) O que há de perfeitamente correto nisto é o seguinte: o fenômeno do juro do capital realmente não está relacionado somente com o grupo mais restrito dos “produtos intermediários”. Mas Fisher não leva em conta que, na linha da minha concepção, o conceito de “produtos intermediários” justamente não tem e não deve ter nenhuma relação com o fenômeno do juro do capital, pois os “produtos intermediários” representam, na minha concepção, apenas o “fator de produção” capital, ao passo que a “fonte de renda”, que se deve distinguir do fator de produção capital, é representada pelo meu conceito do capital de ganho ou capital privado, o qual engloba, além dos “produtos intermediários”, bens de outro gênero.

52 *Grundlagen der Nationalökonomie*. §42.

53 Cf. *Grundlagen*. §211.

satisfação das necessidades e o consumo dos mesmos; caracteriza, por exemplo, o mandrião indolente como um produtor zeloso que está incessantemente preocupado com produzir os bens pessoais da sociedade, do conforto, do prazer etc.; e além disso conduz a uma prodigalidade terminológica lamentável. Com efeito, na medida em que o conceito de “meios de produção” passa a ser um sinônimo do conceito de “bem”, não sobra mais nenhum termo para designar os verdadeiros meios de produção. Todavia, uma vez que incontestavelmente é *preciso* destacar e distinguir estes últimos, que representam uma categoria econômica de elevada importância, dos bens de consumo, escapa-se de uma ambiguidade terminológica para cair em outra. Isso fica claro de imediato, da maneira mais drástica, no próprio conceito de capital de Roscher. Efetivamente, Roscher sente a necessidade – bem compreensível – de distinguir, em seu conceito de capital, os bens que servem para a produção de “bens materiais” daqueles que só servem para produzir “bens pessoais”. Faz isto, chamando aqueles de “capitais produtivos”, e estes de “capitais de uso”. Um modo de falar duplamente infeliz! Em primeiro lugar, Roscher nega implicitamente a qualidade de meios de produção aos “capitais de uso”, por opô-los aos capitais produtivos, quando na verdade só foram englobados no conceito de capital, a saber, “produtos que são guardados para a *produção ulterior*”, precisamente com base nessa qualidade! Em segundo lugar, a mesma palavra “produtivo” tem de servir, ao mesmo tempo, para designar uma característica que une todos os capitais e uma outra característica que *distingue* uma metade dos capitais da outra. É possível empregar uma terminologia de maneira mais infeliz?<sup>54</sup>

Entretanto, a definição de capital de Roscher não somente é inadequada, mas também, como me parece, logicamente impugnável, pelo fato de não ser coextensiva àquele complexo de coisas que o próprio Roscher quis definir. Depois de Roscher ter qualificado todos os bens como meios de produção, poder-se-ia pensar que conceitua como capital também todos os bens, com exceção dos de raiz. Parece caber a todos a definição de serem

---

54 Cf. também a crítica perspicaz de Knies. *Das Geld*, p. 46.

“produtos” que são guardados para a produção ulterior, ainda que apenas de bens pessoais. Mas não é esta a intenção de Roscher. Como aparece de sua enumeração dos componentes do capital da nação, bem como de uma afirmação no §43, na qual contrapõe o capital de uso aos “objetos de uso que não são capital”, quer ele que se considere como capital, dentre o conjunto dos bens destinados ao consumo imediato, apenas os *duráveis*, como prédios de moradia, maquinaria etc., mas não os *perecíveis* (excetuados os meios de sustento dos trabalhadores produtivos). Justifica ele essa distinção com as seguintes palavras:

“Ao contrário, a nítida linha divisória entre o capital de uso e os objetos de uso que não são capital – e isto em plena conformidade com a nossa definição de capital – está no fato de estes últimos não somente estarem sujeitos a um consumo rápido, mas também a um consumo sempre intencional; no caso do capital de uso, o consumo é apenas o aspecto desvantajoso e não intencionado do uso”.

A intenção dessas palavras só pode ser que o consumo rápido e intencional de bens é exatamente o oposto do “guardar”, e, conseqüentemente, nos bens de consumo perecíveis falta uma característica exigida pela definição de capital fornecida por Roscher. Admitamo-lo. Mas será que não acontece o mesmo também com os materiais de processamento e com os materiais auxiliares da produção perecíveis, bem como com os meios de sustento dos trabalhadores produtivos, que Roscher enumerou nominalmente entre os componentes do capital da nação? Por ventura não são consumidos rápida e intencionalmente também o “carvão na operação de forja”, “a pólvora na caça e na mineração”, o pão comido pelo trabalhador? Ou – ou! Ou o consumo rápido e intencional se opõe à “conservação” e constitui um impedimento para os respectivos bens serem capital, e neste caso Roscher devia excluir também os meios auxiliares perecíveis utilizados na produção de coisas e os meios de sustento dos produtores; ou o

consumo rápido não constitui motivo de exclusão, e então ele não podia recusar-se a enquadrar como capital também os meios perecíveis utilizados para a “produção de bens pessoais”. Portanto, a definição de Roscher aplica-se a um número mais vasto ou a um número mais restrito de coisas, mas nunca exatamente àquele complexo de coisas que queria definir como capital.<sup>55</sup>

p. 62 A concepção de capital que mais se assemelha a esta – na medida em que também considera como capital, além dos meios de produção, também os bens de consumo – é a apresentada por Knies. Baseia-se ela numa ideia fundamental tão interessante quanto teoricamente significativa. E no entanto creio que, examinando-a com maior precisão, não podemos dar-lhe a palma da vitória. Vejamos.

Knies qualifica como capital “aquele estoque de bens disponíveis numa economia que é utilizável para a satisfação das necessidades no *futuro*”. Como se pode observar com facilidade, essa definição coincide, com exceção de uma única expressão, com a definição de um outro conceito básico de importância extraordinária. Com efeito, se omitirmos nela a expressão “no futuro”, temos o estoque total completo de bens de que uma economia dispõe para satisfazer as necessidades; isso é uma grandeza que a maioria dos autores costuma denominar “riqueza”. Se insistirmos – como faz Knies<sup>56</sup> – em que a riqueza inclui apenas o estoque líquido de bens, após deduzidas as dívidas, pode-se denominar aquela grandeza de “possessões materiais brutas”.<sup>57</sup> De qualquer forma, ela é uma grandeza independente e tem uma

---

55 Nas últimas edições, Roscher – provavelmente sob a impressão das respectivas passagens de Knies – ampliou formalmente um pouco sua definição de capital, acrescentando-lhe um complemento. Atualmente ela reza assim: “Denominamos capital aquele produto que é guardado para produção econômica ulterior (*também para uso posterior planejador*)”. Todavia, esse complemento não acarreta uma ampliação material, pois para Roscher de qualquer forma já está incluído na *produção* (de bens reais ou pessoais) *qualquer* uso, portanto também todo “uso posterior planejado”.

56 *Das Geld*, p. 83, e depois 92 *et seqs.*

57 Aliás, para a sociedade no global, que naturalmente não tem créditos nem dívidas, a posse de bens coincide totalmente com a riqueza, também pela definição de Knies.

denominação própria, com a qual o “capital” não aceita – nem deve aceitar – coincidir.

Knies quer distinguir dessa grandeza o seu conceito de capital, mediante as palavras “utilizáveis *no futuro*”. Será que essas palavras encerram realmente uma distinção? Acredito que não; ao menos não, se lhes conservamos em plenitude o sentido restrito que por natureza têm. Pois é um atributo da riqueza toda, sem exceção, o de ser utilizado no futuro para satisfazer as necessidades. Todo acúmulo de riqueza baseia-se numa provisão em função de uma necessidade futura. Toda coisa que no momento se encontra na minha posse, foi adquirida num momento passado para ser utilizada somente num momento futuro; sem dúvida, em parte, num momento que de forma alguma está longe, pois talvez seja no dia seguinte, ou até na hora seguinte: de qualquer forma, sempre num momento que ainda pertence ao futuro. Se, pois, tomarmos a palavra futuro em sua acepção restrita, deve-se concluir que Knies, com sua fórmula, evidentemente não definiu somente o capital, mas ao mesmo tempo também a riqueza: seu conceito de capital coincide com o de riqueza.

Se Knies tivesse realmente tencionado dizer isso, o julgamento sobre seu conceito de capital já estaria dado: deveria ser rejeitado em razão de desperdício terminológico. Pois seria manifestamente um desperdício altamente inapropriado querer atribuir ao bem conhecido conceito, que já é designado com o termo riqueza também a denominação de capital – como sinônimo – deixando sem denominação outros conceitos importantes, por exemplo, determinados conjuntos de meios de aquisição.<sup>58</sup> Mas essa identificação não foi intencionada por Knies. Pelo contrário, esclarece repetidamente, e com ênfase, que o seu capital engloba apenas uma parte do conjunto total de bens possuídos, e lhe contrapõe, como segundo elemento da divisão, o conjunto dos bens que servem para a satisfação da “necessidade corrente presente”.<sup>59</sup> Evidentemente, essa divisão pressupõe que não se tome a palavra

---

58 O próprio Knies formulou esse juízo, quando diz que ninguém exigirá “que o capital seja idêntico a bens econômicos”. (*Das Geld*, p. 22)

59 *Op. cit.*, p. 48-49 e outras mais.



p. 63 “presente” num sentido por demais literal. Pois se quiséssemos entender por “presente”, a rigor, aquele *momento* que separa o passado do futuro, naturalmente os bens que chegam a ser utilizados nesse breve momento de tempo representariam uma quantidade tão pequena que realmente não valeria a pena falar deles, e muito menos ainda fundamentar uma divisão científica e um novo conceito sobre a brevíssima existência deles. Para que o segundo elemento da divisão de Knies tenha ao menos alguma solidez é preciso dilatar o presente, falando de um *período* em vez de um *momento*. Naturalmente, essa dilatação só se pode conseguir às expensas do futuro: dever-se-á entender por presente um período que, além do exatíssimo momento do presente absoluto, abrange ainda um pedaço maior ou menor do futuro próximo ou iminente.

Não quero ser pedante ao ponto de considerar inadmissível um tal desvio do sentido restrito da palavra; entretanto, parece-me que estamos diante de um infortúnio quando um conceito científico só consegue sustentar-se na medida em que se permite empregar sua característica mais importante, digo até, sua única nota característica, em sentido vago e amplo; tanto mais que Knies, para impedir que seu conceito de capital se confundisse com o de riqueza, foi obrigado a urgir a diferença entre o presente e o futuro, transformando-a numa *antítese*. Pode-se até dizer que seu conceito de capital sobrevive ou morre em função da oposição entre presente e futuro: e essa mesma oposição precisa, no mesmo momento, permitir que o seu rigor seja novamente amenizado até o ponto de àqueles bens que estão a serviço do futuro – ainda que de um futuro próximo – se dar um lugar não junto com o capital destinado ao futuro, mas do lado oposto!

Mas continuemos a nossa investigação. Se cortarmos já um pedaço do futuro para fazer dele presente, até onde deverá ir esse corte? Deveremos cortar do futuro somente a hora seguinte, ou o dia inteiro, ou termos talvez de cortar um período mais longo? Talvez todo o mês corrente, ou todo o exercício anual? Ao que me parece, o próprio Knies não se pronunciou sobre essa determinação bastante importante. Se refletirmos, em lugar dele, o corte de um período curto de tempo, de uma hora ou de um dia, não atinge o

objetivo tencionado. O que um povo consome de bens num dia representa  $\frac{1}{365}$  de sua renda, e uma fração ainda muito menor de sua riqueza. Ora, dificilmente alguém considerará acertado separar do conjunto dos bens que constituem a totalidade da riqueza, um milésimo, para então juntar novamente os 999 milésimos restantes em um conceito independente próprio; muito menos quando o milésimo cortado não está separado da massa principal nem sequer pelo vão de uma oposição rigorosa, mas apenas por uma interpretação convencional e fictícia da palavra “presente”. Em suma, um conceito de capital que engloba praticamente  $\frac{999}{1000}$  do conceito de riqueza está por demais próximo a este último para ser fecundo.

Por outro lado, se estendermos o corte a um período de tempo mais longo, por exemplo a um mês, deparamos com novas dificuldades. Com essa nova concepção, excluiremos do conceito de capital todos os bens que se destinam ao consumo durante o mês corrente. Pois bem. Mas é possível que eu faça esses bens produzirem, apesar de se destinarem logo ao consumo, antes mesmo de terminar esse mês. Posso, por exemplo, no caso de uma importância em dinheiro, que tenciono pagar no dia 15 do mês corrente, entregá-la, do dia 1º até o 15, a um Banco, recebendo em troca um comprovante de depósito a juros para vencimento a curto prazo, ou então posso deixar a mesma importância no Banco, em conta corrente. Que acontece então? Essa soma de dinheiro que rende juros pertence ou não ao capital? Qualquer que seja a resposta, não escapamos a dificuldades sérias. Se respondermos afirmativamente, expormo-nos a ser tachados de inconsequentes. Pois, pela nossa suposição, o mês corrente inteiro tem que ser considerado como um presente ampliado. Se respondermos negativamente, primeiro caímos em flagrante contradição com um modo de falar solidamente arraigado; em segundo lugar, chegamos à monstruosidade de dizer que uma coisa que sem dúvida traz “juros de capital”, acaba não sendo capital; em terceiro lugar, renunciamos à recomendação mais forte que a concepção de capital de Knies tem a seu favor: a sua missão conciliadora. Pois Knies

conciliar em torno dele, como que em uma unidade superior e mais ampla, todos os conceitos de capital que até hoje estão em conflito: nesse conceito de capital deveriam encontrar plenamente seu lugar tanto os estoques de bens de Turgot, quanto os conjuntos de meios de ganho de Smith, como os bens de uso de Hermann. Ora, esse objetivo conciliatório, e conseqüentemente a *raison d'être* da teoria de Knies, frustra-se no momento em que se nega o título de capital à menor fração dos meios de ganho – sobretudo tratando-se de dinheiro que rende juros, e que é o solo onde se originou o conceito de capital.<sup>60</sup>

Qualquer que seja a manobra que façamos, portanto, o conceito de capital de Knies não satisfaz.<sup>61</sup> Contudo, para ser justo, devo reconhecer explicitamente que à base dele está uma ideia teórica profunda e cheia de importância; se o seu conceito fracassa, é devido apenas a obstáculos externos, diria, de ordem da técnica de conceituação. A característica de estar a serviço do futuro é, com efeito, um distintivo extraordinariamente importante dos bens de capital, propriedade esta que é até chamada a fornecer-nos a chave para a explicação dos problemas mais importantes que se associam à palavra capital. Acontece apenas que esta não é a característica

---

60 É manifesto que o grupo de créditos em dinheiro com vencimento a curto prazo constitui o exemplo mais evidente, mas de forma alguma o único, que se pode aduzir como prova para a objeção feita no texto.

61 Isto não se consegue, como me parece, nem adotando a posição de Tuttle, que consciente e deliberadamente deixa em aberto a questão, implicitamente deixada em aberto também por Knies, sobre os limites entre presente e futuro, ou a resolve dizendo não ser possível estabelecer um limite “absoluto”, por horas, por dias, semanas ou meses, devendo esse limite ser antes estabelecido por cada indivíduo, em particular e subjetivamente, de acordo com suas situações pessoais e econômicas específicas, desempenhando aqui um papel importante particularmente as prestações em que os diversos indivíduos recebem sua renda. (“The Fundamental Notion of Capital”. In: *Quarterly Journal of Economics*. Novembro de 1904, p. 85 *et seqs.*) Parece-me que com isso apenas se renuncia à vantagem da precisão da definição, sem escapar a qualquer outra dívida ligada a essa concepção, e particularmente às dificuldades apontadas acima no texto. Ver contra Tuttle, também Fisher. “Precedents for Defining Capital” In: *Quarterly Journal*. Maio de 1904, p. 404; e sobretudo “Prof. Tuttle’s Capital Concept”. *Ibid.* Fevereiro de 1905, p. 309 *et seqs.*

que *delimita*: a verdade é que os bens de capital compartilham essa característica com vários outros bens, que por boas razões não devem ser incluídos no capital; por isso – somente por isso – ela não se presta a ser utilizada como base constitutiva para a definição do capital.<sup>62</sup>

Fisher – pois é aqui o lugar mais adequado para inseri-lo – dá um passo além de Knies. Afirmando não ser utilizável – por motivos semelhantes aos que apresentamos<sup>63</sup> – a linha divisória entre presente e futuro, estabelecida por Knies (e por Tuttle), ele tira explícita e conscientemente uma consequência que Knies havia rejeitado de forma igualmente explícita e consciente: a saber, ele estende o conceito de capital a todos os bens econômicos existentes em um determinado momento ou de que um indivíduo dispõe, sem qualquer outra distinção; com isso o identifica totalmente com o conceito *stock of wealth* ou com riqueza. No entender dele, a esse conceito amplo em particular leva também a “antítese” que há entre o conceito de “capital” e o de “renda”. Com efeito, já que na opinião dele toda renda consiste em prestação de serviços (*services of wealth*); já que todos os bens sem distinção prestam serviços, também por esse motivo não há nenhum outro conceito mais restrito, que seja antitético ao de renda, do que um conceito que englobe todos os bens.<sup>64</sup>

p. 65 Por mais engenho e perspicácia que Fisher tenha dedicado à nossa questão – eu o associo àqueles autores que contribuíram com as considerações gerais melhores e mais, perspicazes – considero a

---

62 Contra a concepção de Knies pronunciaram-se entre outros também Ricca-Salerno (*Sulla Teoria del Capitale*. Milão, 1877. p. 58 *et seqs.*). Fisher (*Nature of Capital*, p. 57 *et seq.*). Marshall (*Principles*, 5ª ed., p. 787) e Sax (*Grundlegung der theoretischen Staatswirtschaft*, p. 310 *et seq.*), o qual expõe os pontos fracos da definição de Knies de forma tão precisa quanto essencialmente correta, mas chega a um juízo que, no global, é por demais francamente negativo, pelo fato de não reconhecer absolutamente seu núcleo sadio. Meu pronunciamento de reconhecimento acima expresso sobre a ideia básica da definição de capital de Knies despertou em Tuttle (*op. cit.*, p. 108 *et seq.*) a suspeita de que minha própria teoria do juro se teria talvez inspirado em Knies. Este não é o caso.

63 *Nature of Capital*. p. 57-58.

64 *Op. cit.*, p. 58.

proposta positiva dele como inteiramente inaceitável. Antes de tudo, porque peca contra dois dos mais importantes princípios de uma definição estabelecidos por nós. Primeiramente, comete desperdício terminológico manifesto. Pois a totalidade dos bens, sem distinção de espécie, que um indivíduo ou uma sociedade possui num determinado momento, já tem no termo “riqueza” uma denominação perfeitamente adequada, e até muito mais característica. No idioma inglês, que não possui um equivalente exato para o alemão *Vermögen*, o desperdício terminológico pode ser um pouco menos óbvio; mesmo assim, até para o inglês dificilmente pode haver uma necessidade de se ter, além das palavras *wealth*, *property* e sobretudo *stock*, ainda uma outra denominação mais ampla para designar o conjunto de bens possuídos por uma pessoa ou por uma sociedade.<sup>65</sup>

Em segundo lugar, é manifesto que esse uso do termo capital em sentido amplo contradiz, não somente em nuances mais sutis, mas também em aspectos essenciais, à linguagem científica e popular arraigada, linguagem esta cujo direito legítimo de servir como órgão de policiamento contra inovações terminológicas arbitrárias o próprio Fisher reconheceu com palavras belas e acertadas.<sup>66</sup> Com efeito, o uso linguístico, parece-me, com unanimidade em todos os idiomas, contrapõe nitidamente os proprietários de terra e com certeza os trabalhadores aos donos de capital; de forma alguma identifica os juros do capital com

---

65 Em se tratando de propostas terminológicas que afetam um termo pertencente à terminologia internacional, como o é o nome capital, entendo haver uma obrigação de estender o campo de visão um pouco além do simples uso linguístico vigente no próprio país. No entanto, não parece que Fisher tenha sentido uma preocupação por terminologias vigentes em países outros que o dele; estranhamente, nem mesmo lá onde intervém a controvérsia terminológica que se desenrola no âmbito da língua alemã, entre Knies e minha pessoa. Com efeito, ele defende Knies contra minha objeção de que o conceito de capital dele é quase idêntico ao de *Vermögen* (riqueza), tecendo considerações que se prendem à multiplicidade de sentidos da palavra inglesa *wealth*, mas que de forma alguma são pertinentes no caso do termo alemão *Vermögen*, que entra em questão nessa controvérsia. (*What is Capital?*, p. 532.)

66 *What is Capital?*, p. 510.

qualquer renda proveniente de riqueza, e muito menos com qualquer renda em geral; e, finalmente, esse uso linguístico tornou costume – graças a uma evolução histórica apenas casual, como se impõe admitir, evolução que poderia ter sido diferente, não fora a intervenção de Adam Smith – ver o “capital” em relação à produção; e dificilmente parece ser possível – e desejável – banir novamente do uso linguístico essa relação.<sup>67</sup>

Sem dúvida, o próprio Fisher tem opinião completamente diversa acerca da sua relação com a linguagem usual. Está consciente, sim, de sua discordância frontal em relação à linguagem científica que adquiriu direito de cidadania com Smith; em compensação, acredita ele ser um defensor e depositário tanto mais fiel do uso da linguagem popular<sup>68</sup> – segundo me parece, porém, apenas baseado num exame não suficientemente rigoroso e imparcial desse uso. Com efeito, a linguagem é sem dúvida nada bem disciplinada; ela não se prende nem à precisão nem à coerência, e em especial tende fortemente a extensões elásticas ocasionais, praticadas em sentido “transposto” ou “figurado”, com base em simples analogia; nesses casos, porém, o uso linguístico não pode ser interpretado como coerente quando tomado ao pé da letra. Portanto, quem já se contenta com o fato de poder mencionar algum modo de falar que se ajusta afirmativamente a uma definição proposta, certamente conseguirá haurir da linguagem popular esse tipo de confirmação para as mais heterogêneas definições de capital entre si conflitantes. Penso, porém, que se deve exigir mais. De certo modo é preciso submeter a linguagem comum a um exame cruzado; deve-se examinar quais interpretações ela mesma contradiz na primeira oportunidade, e quais ela tende a manter em todos os casos que ocorram, ou ao menos na maior parte deles e nos mais essenciais e tem condições para tanto. Ver-se-á então claramente, por exemplo, que a linguagem está pronta, em várias expressões ocasionais, a qualificar como “capital” do trabalhador a própria pessoa dele, porém resiste vigorosamente à tentativa de

---

67 Sem dúvida, Fisher considera isso desejável, por uma série de motivos que enumero cuidadosamente em uma nota à página 531, e aos quais ainda voltarei em outra oportunidade.

68 *Nature of Capital*, p. 61-64.

tirar as consequências terminológicas dessa denominação, isto é, qualificar também o trabalhador de “capitalista” e o salário do trabalho de “juros do capital”. Eis aqui um claro sintoma de que o espírito da língua só está disposto a atribuir o nome de capital em seu “sentido próprio”, ou seja, como designação técnica, a um determinado grupo mais restrito de bens.

Aliás, essa ponderação não vale só para o caso de Fisher. Ela ajuda também a explicar, em boa parte, o fenômeno tão surpreendente de, no âmbito de nossa controvérsia, tantos teóricos concorrentes afirmarem simultaneamente que o uso linguístico está justamente conforme à sua própria concepção. Efetivamente, não gostaria de atribuir esse fenômeno exclusivamente à tendência de na crítica recíproca feita às propostas concorrentes, cada um ser tanto mais inclinado a notar o cisco no olho do próximo do que ver a trave em seu próprio olho. Aliás, a nossa controvérsia oferece um campo inusitadamente vasto para essa tendência, que de resto me parece ter sido explorado em grau incomum.

Os motivos de conveniência terminológica que acabei de expor afiguram-se-me tão contundentes, que deveriam levar a rejeitar a proposta de Fisher, mesmo se ela tivesse a seu favor razões internas muito fortes e lógicas. Todavia, acredito poder mostrar que as considerações pelas quais Fisher se deixou levar aos seus resultados inaceitáveis, não são de forma alguma inatacáveis nem concludentes em si mesmas. Em particular, acredito que, da existência de uma “antítese” entre os dois conceitos – capital e renda –, ele concluiu muito mais do que aquilo que se teria o direito de concluir, operando com imparcialidade.

Antes de tudo, em que sentido existe afinal, na realidade, e sem contestação, a antítese a que ele se refere? Seguramente, naquele sentido concreto – que Fisher aponta com tanta frequência e insistência – de que o capital é um *stock*, ao passo que a renda é uma *torrente*. Mas essa oposição, ocorre de modo claro no caso de todo *stock*, qualquer que seja a sua abrangência, e por isso não é lícito, do reconhecimento dessa oposição tirar qualquer conclusão que seja em favor de determinada delimitação do *stock* que se deva qualificar de capital; em particular, tão pouco é lícito concluir daqui

que o termo capital deva ser reservado precisamente ao conjunto mais amplo imaginável de todos os bens existentes em determinado momento, sem distinção de espécie. Em outros termos, da premissa maior – que se deve admitir pacificamente – de que todo capital é um *stock*, de forma alguma segue o inverso, a saber, que todo e qualquer *stock* deva também ser “capital”.

Além disso, Fisher parece pressupor como pacífica também a existência de uma segunda antítese, mais específica e delimitada entre os conceitos de capital e renda. Parece considerar como pacífico que esses conceitos devem coincidir entre si no tocante a sua extensão, que eles de certa forma se tocam ao longo de toda a sua extensão, de sorte que, até onde alcançar o conceito de capital, na mesma extensão deveria contrapor-se a ele, antiteticamente, também uma renda, e *vice-versa*. Ora, penso que a existência de tal tipo de antítese não é um ponto de partida seguro do qual se possa tirar conclusões quanto à extensão a ser dada ao conceito de capital, senão que é exatamente o ponto a ser discutido na nossa questão. O que nessa área é incontestável é apenas uma premissa maior, que p. 67 não admite sem mais nem menos sua inversão. Ou seja, é incontestável – ao menos no círculo daqueles escritores com cuja receptividade em relação a esse argumento se pode contar – que tudo o que é capital tem que estar destinado a produzir uma renda. Disso não segue, porém, em absoluto, o inverso, isto é, que tudo aquilo que traz renda deva ser capital. Há uma terceira coisa que é lógica e terminologicamente imaginável, a saber: que tudo o que se chama capital produz renda, mas esta é produzida também por outras fontes, que não são “capital”. Ora, essa terceira foi a opinião de Adam Smith, e é precisamente a conhecida palavra desse autor que remonta a origem da tão discutida “antítese”,<sup>69</sup> esta é, ao menos em parte, a opinião de Marshall, a quem Fisher cita<sup>70</sup> antes de

---

69 “That part (of his whole stock) which he expects is to afford him a revenue is called his capital”.<sup>a</sup> Impõe-se aqui notar bem que o termo *stock*, na boca de Smith, e sobretudo nesse contexto, não engloba *land* [terra] e *labour* [trabalho].

a “Chama-se capital aquela parte (de todo o seu estoque) que em sua especulativa lhe trará uma renda”. (N. do T.)

70 *What is Capital?* p. 522.



qualquer outra em favor do destaque “enfático” dessa antítese; ele, no entanto, exclui explicitamente do conceito de capital social a terra e outros dons gratuitos da Natureza;<sup>71</sup> e, conforme já procurei expor acima, esta é seguramente a conclusão que se tira do uso linguístico, se examinado à luz de seu contexto interno. O simples fato de que, em todos os idiomas, se costuma colocar o rendimento ou a renda proveniente do capital em oposição ao rendimento proveniente do trabalho e à renda derivante dos bens de raiz, parece-me ser uma prova clara de que o uso linguístico não conhece somente a oposição entre capital e renda, mas também conhece uma segunda oposição entre o capital e outras fontes de renda que não são capital.<sup>72</sup>

---

71 *Principles*. 5ª ed., p. 78; ver também adiante.

72 Penso que a força convincente do argumento de Fisher no tocante à antítese diminui no mesmo grau em que aumenta a clareza com a qual nos obrigamos a analisar individualmente os diversos passos do raciocínio que levam do ponto de partida do argumento até sua tese final. Fisher contenta-se (por exemplo, em *What is Capital?*, p. 516-517) com uma alegação, um tanto global, da “antítese”, sendo que os dois sentidos bem diferentes da antítese acabam por confundir-se, também na imaginação do leitor; em consequência dessa confusão de sentidos, o leitor, depois de admitir a premissa fisheriana no mais fraco de seus dois sentidos, e isso sem problema, passa, sem saber, a seguir também os passos mais problemáticos e não claramente desenvolvidos do raciocínio de Fisher. – Quando Fisher (*op. cit.*, p. 516) expressa a opinião de que o uso linguístico generalizado do verbo “capitalizar” é “inconciliável” com qualquer outra definição que não seja a definição de capital recomendada por ele, diria que seria fácil apresentar-lhe dez outras expressões de uso popular comum que também são inconciliáveis com a sua definição: precisamente aqui, ele é omissos em fazer o “exame cruzado”, tão necessário em se tratando de argumentos tirados do uso comum. De resto, acredito que esse exame cruzado lhe traria problemas até em relação à expressão “capitalizar”. Nada nos obriga a ver no assim chamado “capitalizar” mais do que a designação de um método de cálculo que possibilita apurar o montante de um capital em dinheiro que *haveria* de gerar uma renda de grandeza igual e ao qual se pode, portanto, igualar em valor a fonte do montante “capitalizado”. Tampouco se precisa imputar ao uso linguístico que com isso queria considerar essa fonte em si mesma como um capital propriamente dito, da mesma forma que o emprego da expressão “juros compostos” não precisa ter o sentido de que consideramos sempre como juros propriamente ditos e juros de juros todos os montantes aos quais aplicamos esse cálculo. Além disso, pode-se também “capitalizar” uma

Entretanto, nem mesmo mediante a afirmada antítese entre o conceito de capital e o de renda Fisher englobaria como capital todo e qualquer *stock*, e particularmente não os assim chamados “posses de consumo”, se além disso não desse também ao conceito de renda uma interpretação mais ampla do que a aceita pela maioria dos outros autores. Ele agora engloba como renda todas as prestações de serviço derivadas dos bens.<sup>73</sup> Não é minha tarefa estender a discussão sobre o conceito de capital – que por si só já atingiu uma extensão excessiva e altamente indesejável – também ao conceito de renda, o qual já é por si mesmo, na literatura econômica, objeto de uma controvérsia igualmente abrangente, confusa e de difícil solução. Contento-me aqui, sem motivação mais precisa, com expressar a minha opinião na linha de que a identificação da renda com os serviços derivados dos bens não me parece representar uma solução feliz e nem sequer aceitável para essa controvérsia. Essas duas categorias coincidem só parcialmente, mas de forma alguma até ao ponto que seria necessário para se poder explicar um conceito pelo outro. Creio – e esta era anteriormente também a opinião do próprio Fisher, defendida por ele com muita ênfase – que também certos bens podem ser componentes da renda; por outro lado, penso que também serviços derivados de bens, conforme o caso, podem ser entendidos como componentes de um capital, pelo menos de um

---

redução da renda, sendo que o fator adverso que a causa seguramente não é um “capital” propriamente dito; e pode-se também obter pelo método de capitalização o valor do direito a serviços derivados de bens, bens que só ocorrerão mais tarde; bem entendido: o que é igualado ao capital em dinheiro não é o bem que presta serviços, mas apenas o serviço individual que cabe à pessoa que a ele tem direito, portanto um objeto, que segundo Fisher nunca pode ser capital, mas o oposto, diria até o único oposto em relação ao capital. Naturalmente, se Fisher quisesse – o que de forma alguma considero excluído – denominar *capital-property* e, segundo uma passagem de *The Nature of Capital*, página 67, até mesmo *capital-good* também o direito a um serviço individual e até a um único serviço, que pela definição dele é sempre *income*, estaria apenas transferindo a inconsequência para um outro ponto, o qual dificilmente seria menos visível.

73 “Capital is *wealth*, and income is the *service of wealth*”.<sup>a</sup> *Nature of Capital*, p. 52.

a “Capital é *riqueza*; renda é a *serventia* da riqueza”. (N. do T.)

capital ao nível da economia individual. Surpreender-me-ia muito, por exemplo, se os avalistas experientes – cujo modo de pensar Fisher tanto gosta de citar como decisivo<sup>74</sup> – no caso de um empresário de turismo que não possui navios de lazer mas os fretou somente para a estação turística, não considerassem também como capital comercial desse empresário os serviços temporários com esses contratos.<sup>75</sup>

Contudo, a maneira de Fisher tratar o nosso tema suscita, finalmente, uma última reflexão, que, não gostaria de omitir. Ela me parece, em última análise, inspirada por uma ideia que, aliás, não deixou de influir na nossa controvérsia, mas que, segundo me parece, nenhum outro defendeu tão conscientemente e levou tão intrepidamente até as suas últimas consequências quanto Fisher. É a ideia de que os conceitos mais amplos são também os mais fecundos, e que, se não quiser separar artificialmente coisas afins, se é pressionado a “esticar” sempre mais os conceitos que se têm, ampliando-os – “como quem desliza sobre um plano inclinado” – mediante uma interpretação cada vez mais ampla, até que os conceitos abranjam ao final o âmbito mais vasto possível. “O todo é mais simples do que suas partes.”<sup>76</sup>

O que certamente há de correto nisso é que não se pode deixar de criar os conceitos mais amplos que for possível; impõe-se igualmente admitir que toda divisão de grupos dentro de um todo ainda maior – precisamente por tratar-se apenas de grupos dentro de um todo ainda maior – terá de certo modo que separar coisas

---

74 Por exemplo, *Nature of Capital*, p. 64.

75 Uma discussão crítica precisa do conceito de renda de Fisher, a qual, em razão da importância do tema e da autoridade do autor, não pode deixar de ser feita, previsivelmente tem de revelar dificuldades e incongruências enormes. O processo já começou. Várias observações críticas esparsas, apresentadas por diversos autores, sobretudo em revistas especializadas americanas, foram seguidas nos últimos dias do ano de 1907 por uma discussão crítica do tema “Are Savings Income?”, ocorrida no encontro anual da *American Economic Association*; vejam-se as publicações dessa sociedade no número de abril de 1908, p. 21-58. Minhas próprias objeções vão ainda muito mais longe. Talvez em outro lugar se me apresente a oportunidade de expô-las com mais exatidão.

76 *Nature of Capital*. p. 57 e 65, nota 2.

afins e homogêneas. Sem dúvida existe entre os meios de produção produzidos, aos quais proponho reservar o nome de capital, e o fator natural de produção, que são os bens de raiz, uma concordância, sob aspectos muito importantes. Um grau semelhante de concordância existe também entre os rendimentos que provêm de uns e de outros. Além disso, existe certo grau de afinidade – embora certamente menor – entre esses dois fatores e outros dois, o fator pessoal de produção, o trabalho e o rendimento proveniente do trabalho. Finalmente, também o tipo de utilidade trazida pelos tipos de bens que servem para a aquisição de bens há de apresentar, sob certos aspectos, uma afinidade com aquele tipo de utilidade que os tipos de bens que servem à satisfação direta das necessidades trazem para o proprietário em seu negócio. Sem dúvida, tudo isso exige que se conheçam também as outras e mais amplas afinidades, e se reconheça isso mediante conceitos correspondentemente amplos. A única questão é saber se os conceitos mais amplos devem ser elaborados *em vez* dos conceitos mais restritos ou um ao lado do outro.

Ora, essa questão de maneira alguma é controvertida. Pois nem o próprio Fisher quer tirar a primeira das consequências. Também ele não se recusa a reconhecer que os grupos mais restritos se distinguem entre si por determinadas peculiaridades de cada um deles e está plenamente disposto a atribuir a essas subdivisões mais restritas denominações especiais.<sup>77</sup>

Por conseguinte, se encararmos com realismo a questão que nesse contexto ainda pode dar azo a divergências, ela acaba reduzindo-se a essa discussão puramente terminológica, incomparavelmente menos importante: mantidas as denominações já existentes para os conceitos mais restritos, que *denominação* se dará aos conceitos mais amplos? Falando bem concretamente, o que se pergunta é se as considerações supra significam ou podem significar que se devem submeter também palavras que, dentro de

---

77 “It is not, of course, denied, that ‘stock’ falls into several more or less distinct groups”<sup>a</sup> (p. 65, nota 2). E na página 5 de seu livro, o próprio Fisher estabelece tal divisão, particularmente interessante; logo falaremos dela.

a “Naturalmente, não se nega que o *stock* se divide em vários grupos mais ou menos distintos”. (N. do T.)

uma linguagem mais ou menos consagrada, anteriormente pertenciam a um grupo mais restrito, a um processo constante de “dilatação”, devendo essas denominações, ao final, ser atribuídas exclusivamente ao todo que as engloba, ou se é lícito, utilizando a terminologia disponível, atender também de outra forma à necessidade de encontrar uma denominação para esse todo mais amplo.

Uma vez reconhecido que a verdadeira natureza do ponto controverso restante se reduz a isso, evidencia-se também de imediato que – assim me parece – aquelas considerações não têm força nem importância alguma para esse ponto controvertido. Pois aqueles interesses científicos concretos que urgem à formação dos conceitos mais amplos são atendidos precisamente pela *formação* desses conceitos mais amplos, e não por determinada *denominação* dada aos mesmos. E inversamente, a distinção de fenômenos afins, inseparável de toda formação de conceitos mais restritos, não se evita pelo fato de negar ao conceito mais restrito determinada denominação e por isso dever dar-lhe outra. A questão meramente terminológica, a saber, que denominação se deve dar a cada um dos conceitos mais restritos e mais vastos – que de qualquer forma têm de ser formados –, deve ser antes resolvida com base nos critérios da conveniência terminológica, entre os quais figura, em especial, o da economia terminológica.<sup>78</sup> Ora, as considerações pertinentes a essa área parecem-me – como já procurei demonstrar – orientar a solução incondicionalmente contra Fisher. Pois a situação é esta: aquele grupo mais vasto de coisas e fenômenos, aos quais Fisher gostaria de estender as denominações de capital e renda, já tem denominações adequadas nas palavras “riqueza”, de um lado, e “prestação de serviços”, de outro. Dessa maneira, mesmo que a proposta de Fisher não contivesse nenhum outro mal ou perigo, no mínimo estaríamos diante de um desperdício de denominações

---

78 Depois de minha exposição à página 40 supra não preciso salientiar novamente que esses motivos de conveniência não excluem, mas antes incluem uma consideração sobre razões cogentes realmente existentes, pertinentes à lógica ou à fecundidade científica desta. Parece-me, porém, que o raciocínio aqui em pauta de forma alguma contém tais razões cogentes para a ampliação do termo “capital”.

sinônimas, sentindo-nos embaraçados em encontrar denominações para os conceitos referentes a grupos mais restritos, em razão de sua escassez. Casualmente o próprio Fisher nos forneceu uma ilustração para esses embaraços, que dificilmente poderia calhar de modo mais drástico. Com efeito, depois de reservar o termo capital p. 70 ao conjunto de todos os bens existentes, tem que ir à procura de termos técnicos apropriados para designar os diversos grupos individuais de bens a serem distinguidos dentro daquele conjunto, e ali se vê obrigado a empregar para um desses grupos de bens – exatamente para aquele que costuma ser denominado por outros autores com o termo capital, precisamente na mesma extensão, ou ao menos quase na mesma – o termo *bem* (*commodity*) como denominação especial. Portanto, a consequência terminológica final das propostas de Fisher seria a de que, para se poder dar a denominação de capital a todos os bens, se deveria, a partir de agora, deixar de dar a denominação de bens a uma parte dos bens!<sup>79</sup>

---

79 *Nature of Capital*, p. 5. Fisher estabelece aqui, dentro do conjunto total da *wealth*, a divisão tripartida em *land* (respectivamente incluindo os *land improvement*<sup>a</sup> em *real estates*<sup>b</sup>), em *human beings* e em *commodities*, sendo este último termo restringido a “all wealth which is movable, except man himself”.<sup>c</sup> É possível que o inconveniente de tal restrição do termo bens seja menos visível no inglês – que além do termo *commodity* dispõe ainda da palavra “wealth” – do que, por exemplo, no alemão, no qual seria simplesmente impossível imitar a terminologia fisheriana. Mesmo assim, creio que essa terminologia significa, mesmo no âmbito da língua inglesa, uma restrição totalmente desnatural do sentido usual da palavra *commodity*, termo que em todo caso o próprio Fisher costumava anteriormente empregar num sentido que engloba todos os bens sem exceção (ver, por exemplo, *What is Capital?*, p. 514). Também Clerk o usa em tal sentido amplo (*Essentials of Economic Theory*, p. 316). Não é de admirar que Fisher, partindo de sua óptica – a qual não é congruente nem com a coisa nem com o uso linguístico –, seja ocasionalmente induzido a consequências que a maioria dos leitores sentirá imediatamente como inaceitáveis. Cannan – cujas posições, aliás, apresentam mais de uma afinidade com as de Fisher (“What is Capital?”, *Economic Journal*, junho de 1897, p. 278 *et seqs.*) – havia ilustrado a duplicidade de acepções da palavra *wealth* e a distinção entre capital e renda ao comparar duas pessoas, das quais “Smith tem uma riqueza grande e uma renda pequena, e Brown, ao contrário, tem uma renda grande, mas uma riqueza pequena”. Partindo do ponto de vista de que o conceito de capital seria correlativo à renda *total*, Fisher chega à conclusão

Prossigo.

Todos os conceitos de capital até agora discutidos haviam se distinguido do nosso pelo fato de incorporarem no conceito de capital, além dos meios de ganho, também bens de consumo. Abordarei agora alguns conceitos que coincidem com o nosso no fato de que a palavra capital deve ser reservada a algum conjunto de *meios de ganho*, mas que, no tocante à extensão desse conjunto, mantêm entre si pontos de vista divergentes do nosso.

A opinião que vai mais longe quer simplesmente que se enquadrem no conceito de capital todos os meios de *ganho*, não somente os materiais mas também os pessoais; segundo esta, também o trabalho é capital. Aliás, sob um título algo diferente: alguns entendem por capital os *serviços* prestados pelo trabalhador, outros, a *força de trabalho*,<sup>80</sup> outros ainda, toda a *pessoa do*

---

de que é simplesmente impossível acontecer tal caso. “Capital value, being simply capitalised income, Smith must have a large income if he has a large property, and Brown vice versa”<sup>d</sup> (*The Rôle of Capital*, p. 534, nota 2.) Com efeito, assim raciocina ele no caso da pessoa que aparentemente possui menos bens, mas auferir uma renda grande de sua atividade pessoal, deve-se incluir também a própria pessoa dela, *the human being*, que desenvolve essa atividade. Todavia, mesmo prescindindo dessa construção, para a qual dificilmente encontrará a adesão de muitos leitores, a divergência entre a *property* e o *income* pode também radicar no fato de que alguém tem um patrimônio grande, mas que *não produz renda*, por exemplo terrenos valiosos para construção ou joias de família herdadas. Será que aqui necessariamente a uma *large property* tem que corresponder uma *large income*, ou, quando a renda é pequena, só por isso também a *property* tem de ser necessariamente pequena?

a Benfeitorias. (N. do T.)

b Bens imóveis. (N. do T.)

c Toda riqueza que é móvel, excetuando o próprio homem. (N. do T.)

d “Pelo fato de o valor do capital ser simplesmente renda capitaliza. Smith tem de ter uma renda grande se tiver uma propriedade grande, e Brown, o contrário”. (N. do T.)

80 Por exemplo, SMITH, Adam. II, 1; UMPFENBACH. *Das Kapital in seiner Kulturbedeutung*, 1879. p. 19 *et seqs.*; SAY. *Cours Complet*. Parte Primeira, cap. X; mais recentemente, por exemplo, Marshall e Einarsen.

p. 71 *trabalhador*.<sup>81</sup> De *per si*, naturalmente não há nada que impeça englobar em um único conceito, dando-lhe denominação comum, todas as coisas que servem ao homem para obter renda. As duas coisas praticamente já foram feitas com o conceito e a palavra “meios de ganho” ou “bens produtivos” ou “bens de ordem superior” (Menger). Entretanto, uma questão totalmente diferente é saber se o termo capital é apropriado para designar esse conceito. Essa pergunta, em meu entender, deve ser respondida negativamente, com a maior ênfase. A rigor, só se poderia dar o nome de capital a todos os meios de produção ao preço de negar essa denominação a um grupo mais restrito de meios de ganho que fazem também eles jus à denominação de capital. Ora, aquele primeiro conceito já é suficientemente designado com o termo acima citado, ao passo que o conceito concorrente mais restrito é altamente importante e ao mesmo tempo não tem denominação. Portanto, mesmo que a questão ainda estivesse totalmente aberta, dever-se-ia, por motivos de economia terminológica, optar contra o conjunto de todos os meios de ganho. Acontece que já não estamos absolutamente diante de uma questão aberta: ela já está de antemão decidida pelo uso unânime tanto da linguagem científica quanto da linguagem do povo. A ciência e o povo há muito tempo se acostumaram a tratar certos grandes problemas sociais sob o termo-chave capital, e, ao assim fazer, tiveram em mente não um conceito que engloba o trabalho, mas algo que se contrapõe ao trabalho. Capital e trabalho, capitalismo e socialismo, juros de capital e salário do trabalho não admitem realmente ser sinônimos inofensivos; eles constituem palavras-chaves para designar os contrastes sociais e econômicos mais fortes que se possam imaginar.

Aonde chegaremos se de repente começarmos a denominar capital também o trabalho? Na melhor das hipóteses, a uma inovação terminológica inadequada. Essa hipótese mais favorável ocorreria se todo mundo se adaptasse unanimemente a essa

---

81 Também SAY. *Cours Complet*. Parte Primeira, cap. XIII; McCULLOCH. *Principles*. 1ª ed., p. 319, 5ª ed., p. 294 *et seq.*; WALRAS. *Éléments d’Economie Politique*, p. 217; e Fisher.



terminologia e o fizesse com a consciência de que o caso se trata de uma inovação terminológica e nada mais. Nesse caso, se teria plena clareza sobre o fato de que, unificando os conceitos sob uma denominação comum, não se suprimem por nada os contrastes reais que separam o trabalho do hoje chamado capital; permanecer-se-ia, como até agora, atento a esses contrastes e se continuaria a tratar imparcialmente os problemas sociais aos quais dão azo. A teoria, portanto, não levaria nenhum prejuízo material, afora o inconveniente de que já não se disporia de uma denominação para o objeto principal dessas pesquisas, pois naturalmente se deveria, a partir do momento em que se dá ao trabalho a denominação de capital, deixar de contrapor ao trabalho sua antítese social sob a denominação de capital.

Esta seria a hipótese mais favorável, porém ao mesmo tempo seria, infelizmente, a mais improvável de acontecer. Muito mais provável é que a confusão dos termos acarrete também confusão na coisa. Não alimentemos nenhuma ilusão arrogante: os termos e as palavras reais designativas de coisas sempre têm entre nós cientistas um efeito poderoso. Também entre nós, gosta-se de disfarçar antagonismos incômodos para esconder problemas espinhosos. Como se haveria de deixar escapar a preciosa oportunidade para isto, oferecida pela nova acepção da palavra capital? Até agora se diz que entre o capital e o trabalho há desarmonias, contrastes, conflitos. Nada disto! Uma única palavra feliz apaga todos os contrastes: o que se presume serem coisas opostas são a mesma coisa, o próprio trabalho é capital, o salário do trabalho e os juros do capital são no fundo a mesma coisa!

Não se pense que estou brincando ao colocar tais opiniões na boca de eruditos sérios! Infelizmente a história da literatura as demonstra, precisamente em autores que tiveram a infeliz ideia de rebatizar o trabalho, dando-lhe a denominação de capital. O primeiro deles é McCulloch. Imagina ele o trabalhador como um capital fixo, como uma espécie de máquina. Tendo assim derrubado a parede que separa o capital do trabalho, tira logo a consequência, não admitindo nenhuma diferença entre juros de capital e salário de

p. 72 trabalho; também estes são para ele a mesma coisa. Somente que – e isto é tão significativo quanto cômico – não sabe bem deve explicar os juros do capital a partir do salário de trabalho, ou, inversamente, o salário do trabalho a partir dos juros do capital. Sai então da dificuldade explicando cada um dos dois a partir do outro. Explica primeiro, muito difusamente, que os juros do capital são propriamente a mesma coisa que o salário por um “trabalho anterior acumulado”, para em outra ocasião novamente procurar esclarecer melhor a natureza do salário do trabalho, explicando ser ele um ganho de capital, acompanhado de um adicional, devido a um desgaste da “máquina denominada homem”.<sup>82</sup> Nem sequer parece ter suspeitado que com esse vaivém na verdade não explicou nenhum dos dois fenômenos.

As doutrinas absurdas de McCulloch estão para cair no olvido que merecem. Acontece que, se não me engano, a ressurreição delas nos ameaça sob outra forma. Pois exatamente nos últimos tempos<sup>83</sup> reaparecem concepções parecidas, na frequência repentina e preocupante que é sempre um sinal de que a nossa época como que tem no próprio sangue uma ideia que promete tornar-se moda. Temos de ficar quase ao mesmo tempo e quase com as mesmas expressões de Weiss, de Dargun e de Ofner, a saber, que cada trabalhador representa um capital que é igual ao custo da sua formação – talvez 1000 táleres por trabalhador comum e 3000 táleres por trabalhador qualificado; ou então, segundo outro método de avaliação, é igual ao lucro líquido capitalizado de seu trabalho de um ano. Por isso, o salário do trabalhador seria propriamente uma espécie de aluguel de capital e deveria, exatamente como qualquer outro aluguel de capital, conter no mínimo os três elementos seguintes: 1) substituição dos custos de manutenção da máquina homem, representada pelo mínimo necessário para a subsistência; 2) uma cota de amortização, representada pelos prêmios do seguro contra a velhice; e além

---

82 Cf. minha *Geschichte und Kritik*. 2ª ed., p. 115 *et seqs.* e 4ª ed., p. 86 *et seqs.*

83 Isso foi escrito no ano de 1888.

disso, 3) juros líquidos, a serem calculados com base no valor do capital da máquina homem, atendendo-se à taxa comum de juros.<sup>84</sup>

Toda honra seja feita aos motivos que deram origem a essa teoria. Ela foi excogitada para ajudar os miseráveis e reconciliar a todos. Ela mantém o ponto médio de conciliação entre a lei de bronze do salário, a qual reconhece aos trabalhadores sem outra saída apenas o estritamente necessário para sobreviverem e a teoria dos socialistas, que dá tudo aos trabalhadores e nada às classes proprietárias: deixa para os donos do capital material sua renda duramente contestada devendo eles apenas compartilhá-la com os que possuem o capital pessoal. Dessa forma, o co-capitalismo do trabalhador transforma-se, na boca dessa teoria, em fórmula mágica da qual brotam os frutos de ouro da reconciliação e do humanitarismo. É pena que ela não passa de uma pura fórmula, de um palavrório pomposo destituído de verdade interna! Seguramente, quem haveria de negar que em vários pontos realmente existe uma analogia entre um trabalhador, adestrado para a produção mediante adiantamentos de custos, e um capital? Mas até onde vão estas analogias? Suficientemente longe para ocasionalmente aproveitá-las para algumas comparações verdadeiramente instrutivas, ou também para, em ocasiões em que nada interessa a exatidão e o rigor científico, uma vez ou outra pensar ser lícito permitir-se florear, denominando o trabalhador de “capital”, da mesma forma que também muitas vezes, recorrendo ao sentido figurado, se qualifica o capital de “trabalho anterior” ou p. 73 “trabalho acumulado”. Mas a analogia não vai ao fundo da questão, especialmente não no caso da analogia entre salários do trabalho e juros do capital. O fato de o capital gerar um ganho assenta sobre um fundamento todo peculiar que não atua no caso do trabalho a não ser por exceção. Isso se constatará, com toda a clareza, como

---

84 WEISS, Fr. Albert Maria (sacerdote religioso). *Die Gesetze der Berechnung von Kapitalzins und Arbeitslohn*. Freiburg, 1883. Obra recenseada por Schäffle na *Tübinger Zeitschrift*, v. 41, p. 225 et seqs. DARGUN. “Arbeitskapital und Normalerwerb” In: *Tübinger Zeitschrift*, v. 40, p. 514 et seqs., especialmente 530-535. OFNER. “Über das Rechtsprinzip des Arbeitslohnes nach herrschenden System”. In: *Juristische Blaetter*. 1884, n°3 e 4. ENGEL. *Der Wert des Menschen*. 1883.

espero, na nossa exposição sobre a teoria dos juros do capital. Mas já podemos dizer, no mínimo, que é uma inversão totalmente estranha pretender esclarecer a natureza do salário do trabalho baseando-se no fenômeno dos juros do capital. Dos dois fenômenos, o do salário é de longe o mais simples e o mais claro. Uma pessoa fornece o valioso bem que é o trabalho e a outra lhe dá em troca um preço. Não é fácil imaginar coisa mais simples. Que o capital produz um ganho, nem de longe é tão simples: testemunhas disso são as numerosas teorias com as quais tivemos de nos ocupar na primeira parte da presente obra e que, a despeito de seu número elevado, não conseguiram explicar satisfatoriamente a natureza daquele fenômeno. Querer explicar o fenômeno simples que é o salário pelo trabalho, traduzindo nele as complicações de fenômeno muito mais intrincado e obscuro que são os juros do capital, equivale verdadeiramente a pôr o carro diante dos bois. O valor dessas interpretações extravagantes se ilustra de forma drástica pelo fato de que numerosos autores, como sabemos, empenham-se ao mesmo tempo em fazer o inverso, a saber, fazer a natureza do juro do capital mais inteligível declarando ser ele uma espécie peculiar de salário; portanto, onde aquelas enxergam o enigma, estes vêem a solução, e onde aqueles procuram a solução, estes enxergam o enigma! Que grau de confusão se revela involuntariamente nessas apalpadelas dos dois grupos em torno desses problemas a resolver!<sup>85</sup>

Façamos um resumo. Incluir o trabalho no conceito de capital é, na hipótese mais favorável, um uso inadequado, e na hipótese mais desfavorável – que infelizmente hoje se concretizou – é um uso pernicioso, apropriado para eternizar a confusão terminológica, abrir de par em par a porta para analogias falsas e

---

85 É muito significativo que nenhum dos autores que explicam o salário do trabalho a partir dos juros do capital faça uma tentativa de explicar ulteriormente o juro do capital. Aceitam-no simplesmente como fato consumado – com exceção de McCulloch, que o explica novamente a partir do salário do trabalho, repetindo de novo o artifício de trás para frente, com uma ingenuidade desconcertante. Alegro-me muito que também Schäffle rejeite as teorias criticadas, apesar de a tendência político-social delas certamente estar na linha dele. (*Tübinger Zeitschrift*, v. 41, p. 225 et seqs.)

perturbar a clareza do pensamento, exatamente naquelas questões que são ao mesmo tempo as mais difíceis e as mais importantes da Ciência Social. Por isso, decidir-nos-emos com toda a energia – e como espero, também com a adesão de todos – contra a inclusão dos meios pessoais de ganho no conceito de capital.<sup>86</sup>

p. 74 A próxima etapa da controvérsia nos coloca face à questão de saber se somente os *produtos do trabalho* que geram rendimentos, o “trabalho pré-executado acumulado”, ou também a *terra* devem ser incluídos no capital. As duas opiniões reivindicam a denominação de capital para um conceito importante e fecundo. Em oposição ao trabalho, a terra tem em comum com os meios “produzidos” de produção uma natureza objetiva que justifica o fato de os dois terem um só conceito. Da mesma forma a renda, que provém dos dois tipos de meios de produção, tem sob muitos aspectos essenciais a mesma natureza, e também isto faz com que

---

86 Ver as respectivas exposições, convergentes no resultado, em SCHMOLLER. “Lebre vom Einkommen in ihrem Zusammenhang mit den Grundprinzipien der Steuerlehre”. In: *Tübinger Zeitschrift*, 1863, p. 24 *et seqs.*; KNIES. *Das Geld*, p. 15-22; RICCA-SALERNO. *Op. cit.*, p. 28 *et seqs.*, e COSSA. “La Nozione del Capitale”. In: *Saggi di Economia Politica*, 1578. p. 163 *et seqs.* Contra a mania de estender ao infinito o conceito de capital foi sobretudo Cossa que escreveu palavras que são verdadeiramente de ouro. Salienta ele que muitas vezes se tem a necessidade de operar com uma palavra que de maneira inequívoca designa exatamente os produtos que servem diretamente para a produção, e continua então: “Se il concetto del capitale si allarga di troppo, comprendendovi altri prodotti, o altri fattori della produzione, esso o sfuma del tutto, o non ha piú la sua ragione di essere. Si costruisce, per dir la cosa in altro modo, *uno strumento od imperfetto o superfluo, il quale o non serve punto, o non serve bene.* E tali categorie debbonsi senz’altro espellere, e non già moltiplicare nelle investigazioni economiche, se non vogliamo che la scienza si isterilisca in polemiche oziose e puramente nominali.”<sup>a</sup> (*Op. cit.*, p. 168 *et seq.*)

a “Se ampliarmos excessivamente o conceito de capital, englobando nele outros produtos, ou outros fatores da produção, ele ou desaparece totalmente ou não tem mais sua razão de ser. Expressando a coisa em outros termos, constrói-se um instrumento ou imperfeito ou supérfluo, o qual ou não serve em absoluto ou não serve bem. Tais categorias têm que ser sumariamente eliminadas, em vez de serem multiplicadas, nas investigações econômicas, se não quisermos que a ciência se esterilize em polémicas ociosas e puramente nominalis”. (N. do T.)

seja desejável uni-los em um só conceito. Por outro lado, porém, em muitos pontos essenciais a terra e os outros tipos de capital se diferenciam. Aquela é imóvel, este é predominantemente móvel; aquele é um dom da Natureza, este é um produto do trabalho; aquele não é multiplicável, este é suscetível de crescimento; o proprietário de terra tem uma posição social e econômica essencialmente diversa da do “capitalista”; a propriedade fundiária justifica-se a partir de motivos essencialmente diferentes dos da propriedade de bens móveis; a terra constitui a base especial da produção agrícola, que se distingue por muitas peculiaridades importantes; a renda proveniente da terra, embora tenha muito de comum com a proveniente dos bens móveis, é regida por leis muito diferentes: por exemplo, a renda fundiária aumenta com o aumento do desenvolvimento econômico, ao passo que a renda do capital decresce. Em virtude de todas essas considerações – às quais se poderia com facilidade acrescentar ainda outras<sup>87</sup> – os bens produtivos de outro tipo exigem ser particularmente destacados em relação à terra.

Assim sendo, os dois conceitos concorrentes equilibram-se bastante no que concerne à importância e à fecundidade, e se, para decidir a nossa controvérsia, dependêssemos *somente* dessas propriedades, correríamos o risco de na verdade tomar uma decisão arbitrária. Contudo, se continuarmos o exame comparativo em relação às demais normas de conveniência terminológica que acima definimos como decisivas, deparamo-nos com alguns pontos nos quais o conjunto dos meios de produção produzidos levam uma vantagem decisiva em relação ao seu concorrente. Primeiro, isso vale em relação à economia terminológica. Com efeito, se aplicarmos a denominação de capital a *todos* os meios materiais de ganho, o mais restrito dos dois conceitos concorrentes permanece sem denominação apesar de sua importância. O mesmo ocorre com o setor de renda que lhe corresponde. Se tivermos gasto de outra forma qualquer as denominações “capital” e “renda do capital”, já

---

87 Cf. KNIES. *Das Geld*, p. 33 *et seqs.*; SCHÖNBERG, no *Manual* que leva seu nome, 2ª ed., I; p. 210; ROSCHER. *Grundlagen*. §42, nota 1; e, ultimamente, PHILIPPOVICH. *Grundriss*, v. 1, 6ª ed., p. 145.

não dispomos de uma denominação simples e apropriada nem para o conjunto dos meios de ganho produzidos nem para a renda proveniente deles. Ao contrário, esse embaraço terminológico é evitado se atribuirmos o termo capital aos meios de ganho produzidos, pois, o conjunto de todos os meios materiais de ganho pode com muita simplicidade ser chamado de “riqueza de ganho” e todo rendimento proveniente dela pode ser denominado, na linha de Rodbertus, “renda”, sendo que esta se subdivide então com propriedade nos dois tipos: “renda fundiária” e “renda de capital”.

Os meios de ganho produzidos desfrutam de um segundo título de preferência no uso linguístico consagrado. Tanto a linguagem popular como a científica dá a entender por sinais característicos que não incluem a terra no capital, senão que a contrapõem a ele. O espírito da língua separa claramente os donos de terra e os donos de capital; ninguém dirá que um povo é “rico de capital” só pelo fato de possuir abundância de terras férteis; o termo capital absolutamente nunca é aplicado pelo povo – e na literatura erudita o é somente por uma fraca minoria – à renda proveniente da terra. Sobretudo, no contexto dos grandes problemas sociais as posições da propriedade fundiária e da propriedade de capital são atacadas e defendidas em duas frentes claramente distintas. Somando-se tudo o que ficou dito, embora por motivos repetidamente indicados não se possa aqui falar de uma demonstração contundente, deparamo-nos com uma preponderância considerável a favor dos “meios de ganho produzidos” e contra a atribuição do conceito de capital à terra.<sup>88</sup>

---

88 Em suas contribuições extremamente perspicazes, *Zur Theorie des Kapitals*, Carl Menger levanta contra a concepção defendida no texto a objeção de que ela assenta sobre uma inconseqüência. Ela continua a entender, segundo ele, os terrenos, por mais capital e trabalho que neles se tenham empatado, como “fator natural”, e só considera como capital a “melhoria” efetuada por esse gasto, enquanto todas as demais coisas da Natureza, por exemplo, troncos de árvores nas florestas virgens, frutos, pedras preciosas achadas, a partir do momento em que nelas se empataram trabalho e custos, são consideradas como “produtos” e englobados no “capital”, não somente em razão da mais-valia gerada por essa despesa, mas na sua totalidade. *Op. cit.*, p. 16 *et seq.* A inconseqüência censurada existe de fato. Mas encaro-a como uma daquelas inconseqüências ao mesmo tempo

Finalmente, cabe mencionar algumas teses que pretendem restringir ainda mais o conceito de capital, e que são fáceis de refutar com decisão. A essa categoria pertence a tese de Kleinwaechter, que pretende distinguir entre os materiais e os instrumentos de produção, e só quer considerar como capital os últimos. Isso porque supostamente só os instrumentos participam ativamente na produção e no-la facilitam, ao passo que o mesmo não podemos afirmar dos materiais da produção que são puramente passivos.<sup>89</sup> Ora, precisamente essa pressuposição é errônea. Os materiais de produção de forma alguma atuam simplesmente como “massa morta destinada a receber forma”. Pelo contrário, em virtude das forças naturais que lhes são inerentes, têm uma

---

inevitáveis e sadias, com as quais se sacrifica algo da lógica absolutamente precisa em escala pequena, para em compensação se atender em escala grande a pontos de vista relevantes. Não consideraria uma solução feliz renunciar totalmente à distinção do “fator natural” em relação aos meios auxiliares artificiais da produção só porque, se quisermos ser rigorosamente consequentes, hoje dificilmente ainda existe um fator natural puro, uma vez que mesmo influências naturais tão pronunciadas como as do clima já apresentam algo de artificial por efeito de intervenções da mão humana, que alteram as coisas da Natureza. O próprio Menger dificilmente conseguiria manter sua distinção tão importante, e que se tornou tão famosa, entre bens “de primeira ordem” e bens de “ordem superior” – ou pelo menos não a conseguiria manter na interpretação usual e praticamente relevante – se, ao definir a linha divisória, não se permitisse cometer pequenas inconseqüências, certos descuidos com pequenezas que vale a pena esquecer; pois, em regime de consequência absoluta, nem sequer o bife fumegante que está em meu prato seria um bem de primeira ordem, pois ele só estará apto para o consumo imediato depois de ser cortado em bocados individuais! Assim é que também considero ser uma inconseqüência permitida e sadia, teimarmos em não considerar como “produto” nosso a nossa mãe terra, mesmo quando no decurso dos séculos já investimos nela tanto trabalho! Se Wicksell (*Wert, Kapital, Rente*, p. 79 *et seq.*), indo mais além no outro lado, quer excluir do capital e englobar sob o título de “bens geradores de renda”, além da posse de terras, todos os bens “ eminentemente duráveis”, ainda que sejam “produtos” em sentido inquestionável, parece-me que ele traça a linha divisória em um ponto que certamente é imaginável e no qual, pela lógica, é possível traçá-la, mas no qual, no meu entender, não está a linha de separação natural mais profunda e mais importante.

89 *Die Grundlagen und Ziele des sog. Wissenschaftlichen Sozialismus*. Innsbruck, 1885 *et seqs.*



participação na produção que, embora menos evidente, na realidade é tão ativa quanto a dos instrumentos de produção. A tese de Kleinwaechter, como ele mesmo confessa,<sup>90</sup> é incorreta do ponto de vista físico; isto, em se tratando de questão de técnica de produção, na qual a Economia Política tem que basear-se nas ciências da Natureza, faz com que ela seja errônea também sob a óptica da Economia Política.

Marx, por sua vez, só quer conceituar como capital aqueles meios de produção que estão nas mãos de outras pessoas que não os próprios trabalhadores, e que são utilizados por essas outras pessoas para explorar os trabalhadores. Para ele, portanto, capital é sinônimo de “meio de exploração”. Essa distinção certamente seria muito importante, caso a própria teoria da exploração fosse correta. Todavia, uma vez que, como mostramos na primeira parte desta obra,<sup>91</sup> ela é incorreta, cai por terra também o fundamento da distinção que nele se baseia.

p. 76 Jevons designa como verdadeiro capital o conjunto dos meios de subsistência para trabalhadores, isto é, seus “salários, seja na sua forma passageira de dinheiro, seja na forma real de alimentos e outros artigos indispensáveis para a satisfação das necessidades vitais”.<sup>92</sup> Fosse isso correto, todo país deveria ser mais rico em capital na medida em que o salário fosse mais alto e o preço dos meios de subsistência fosse mais baixo. Um pequeno povo da região tropical, sem qualquer indústria, sem máquinas, sem fábricas, sem ferrovias, mas que, em razão do clima tropical, tem de graça e em superabundância os meios de sobrevivência indispensáveis, representaria o auge da riqueza em capital! Aparentemente Jevons teve em mente uma ideia muito correta, à qual apenas deu uma formulação infeliz. Confundiu uma condição para a formação do capital com o próprio capital. Não se pode empreender nenhuma produção capitalista indireta, que leva tempo, se, para o período intermediário que vai até o amadurecimento do resultado da produção, não se dispuser de meios de subsistência.

90 “Sem dúvida, isto não é rigorosamente correto do ponto de vista físico(...)” (*Op. cit.*, p. 192).

91 *Geschichte und Kritik*. 2ª ed., p. 495 et seqs., 4ª ed., p. 393 et seqs.

92 *Theory of Political Economy*. 2ª ed., p. 242, 263.

Mas os meios de subsistência – e em especial os meios de subsistência isoladamente – não constituem o capital, já que este só aparece quando, após se ter viabilizado uma produção indireta lucrativa, esta começa a existir na realidade, quando se constroem máquinas, ferramentas, ferrovias, fábricas, quando se produzem matérias-primas e assim por diante. Ao contrário, se os trabalhadores consumissem logo seus meios de subsistência, por mais abundantes que fossem, levando-os imediatamente da mão à boca, a economia obviamente permaneceria “sem capital”.<sup>93</sup>

A proposta de Landry apresenta-se-me particularmente pouco recomendável. A limitação do conceito de capital ao grupo dos bens perecíveis dá a impressão de arbitrariedade, e a exclusão expressa dos meios auxiliares da produção<sup>94</sup> contradiz, diria, em

---

93 Marshall pensa que minha crítica supra à definição de capital de Jevons repousa sobre um “equivoco” a respeito da postura genuína de Jevons (*Principles*. 5ª ed., p. 788. na nota). Isso não é verdade. Sei muito bem que a opinião genuína de Jevons não é a de que um país é tanto mais rico em capital quanto mais altos forem os salários e quanto mais baratos e abundantes forem seus meios de subsistência. Mas precisamente porque ele não queria e não podia tencionar dizer isso, não deveria ter definido o capital como salário do trabalho: o que objeto a Jevons é que ele peca contra o primeiro dos quatro princípios que desenvolvi na página 66 para as definições: o teor da definição dele não é coextensivo com o objeto que manifestamente tem em mente definir. De resto, o insucesso da definição de capital apresentada por Jevons radica em um erro no campo dos princípios, que entrementes Irving Fisher descobriu, com a clareza e a perspicácia que lhe são próprias. (“What is Capital?” In: *Economic Journal*. Dezembro de 1896. p. 518 *et seqs.*, 523 *et seqs.*). Efetivamente, o capital é um conceito que se refere a uma quantidade de bens existentes em um *momento* do tempo; ao contrário, os salários do trabalho, sendo um tipo de renda, não são um *stock*, mas um *flow* – conceito este que nada tem a ver com um *momento* do tempo, mas com um *período* de tempo. Não é possível correlacionar entre si conceitos tão díspares; ora, foi isso que fez erroneamente Jevons na sua definição de capital; foi também isso que fez em seu tempo, em uma aplicação que vai ainda mais longe, a célebre “teoria do fundo salarial”.

94 “Nous refuserons ce nom (de capitaux) aux moyens de production en question” (usines, machines ou matières premières).<sup>a</sup> *L’ntérêt du Capital*. p. 16.

a “Recusamos essa denominação (de capitais) aos meios de produção em pauta” (usinas, máquinas ou matérias-primas). (N. do T.)

seu próprio cerne, o modo de falar tradicional; ainda mais infeliz do que tudo isso parece-me ser a nuance pela qual o conceito de capital fica aberto àqueles bens que, pelo fato de se renunciar a consegui-los, nem sequer chegaram a existir! A introdução de bens imaginários, nem sequer existentes, arrasta todo o conceito de capital para uma zona de inconsistência nebulosa que o transforma em instrumento pouco apropriado para uma reflexão clara e para representações expressivas e objetivas. Dessa fonte parecem-me advir não poucas das falhas existentes na obra de Landry, que no todo é tão benemérita e perspicaz.

A proposta de Menger requer uma avaliação esmerada. Seria realmente uma solução de simplicidade surpreendente, vindo ao mesmo tempo acompanhada das vantagens mais atraentes, caso se constatasse que a concepção de capital que se encontra na boca do povo é realmente também a que melhor serve aos objetivos da ciência econômica, ou ao menos a que tem condições de ser utilizada para esse fim. Infelizmente, uma análise cuidadosa e repetida não conseguiu levar-me a esse resultado.

p. 77

Antecipo que, no meu entender, Menger descobriu com tato muito feliz o elemento característico ao qual o uso da língua popular associa o termo capital, e designou esse elemento característico de maneira essencialmente acertada, com algumas exceções a serem ainda discutidas. Na verdade, a linguagem popular – ressalvadas as exceções que acabamos de enunciar – liga a palavra capital a objetos que produzem renda, objetos estes que ou consistem em dinheiro ou são representados em termos de dinheiro. Mas a representação em forma de dinheiro é uma coisa meramente subjetiva, que depende de impressões casuais e subjetivas. Assim é que dois objetos de riqueza, embora do ponto de vista objetivo sejam perfeitamente iguais, e embora também sejam utilizados de forma perfeitamente igual, podem sob esse aspecto ser objeto de julgamento subjetivo mais diversificado. Uma quinta, por exemplo, que é propriedade de uma sociedade anônima que conta determinado montante em dinheiro na folha de balanço dessa sociedade, seguramente é representada em forma de dinheiro e é contada como “capital” da sociedade. Se essa mesma quinta

tiver sido recentemente comprada por um particular, é altamente provável que a lembrança do capital em dinheiro “enterrado” nela provoque a mesma forma de representação. Inversamente, se ela tiver sido herdada dos antepassados em sucessão de posse longa e ininterrupta, sendo que durante muito tempo não houve nela operações de venda nem de compra, é provável que ela não seja representada como capital em dinheiro: o proprietário atual que a herdou não se sentirá como “capitalista”, mas como “dono de terra”. Exceção ocorrerá se uma circunstância especial favorecer o modo de representação oposto; se, por exemplo, para fins de repartição da herança, for necessário fazer uma avaliação em dinheiro, ou se o dono da terra há pouco houver recebido uma oferta em dinheiro pela sua quinta. Essas ocorrências – que, por sua vez, também podem ter reações subjetivas inteiramente diferentes – podem casualmente deixar na lembrança e na imaginação do dono da terra uma impressão que ele associa à representação do imóvel como o valor dele em dinheiro, imaginando o montante da renda que na quinta proporcionaria como porcentagem do valor dela etc. Em suma, a concepção popular e o modo de falar variam de acordo com as reações subjetivas. Eles nem sempre aplicam o nome capital a determinada categoria real de bens com alguma distinção objetiva; pelo contrário, confundem as categorias reais a fim de pôr na classificação um elemento puramente interno, que ao observador externo nem sequer sobressai, nem sói manifestar efeitos práticos, e que na sua própria ocorrência pode ser tão inconstante e alternante quanto possam ser as manifestações da capacidade imaginativa e da fantasia do homem.<sup>95</sup>

---

95 Que a concepção popular não atribui a denominação de capital com consequência lógica rigorosa, senão que deixa ampla margem para impressões subjetivas oscilantes, reconhece-o também Menger, na media em que, por exemplo, destaca expressamente (*op. cit.*, p. 41 *et seq.*) que vários agricultores “incluem no cálculo em termos de dinheiro apenas uma parte de sua riqueza produtiva”, digamos somente sua riqueza representada pelos *implementos* e *máquinas* agrícolas, ao passo que seu patrimônio imobiliário (eventualmente herdado) é para eles, sim, riqueza produtiva, mas não capital, enquanto, ao contrário, para outros agricultores, que já vêem também nos seus imóveis investimentos de capital, existiria essa oposição. Se Menger, no caso, fizer questão de dizer que essa concepção oscilante representa apenas

p. 78 Ora, pergunta-se: que interesse a teoria econômica tem num conceito baseado sobre um fundamento tão oscilante? Creio que não tem interesse algum. Em função da explicação que deve dar no campo da produção e da distribuição sempre tem razões para classificar e distinguir os diversos grupos de bens com base em outro critério que não a circunstância de o respectivo proprietário, em sua imaginação ou mesmo em sua contabilidade, igualá-los a uma soma de dinheiro. O problema da renda proveniente do “capital” seguramente não se limita à riqueza aquisitiva imaginada em dinheiro: sem dúvida uma fábrica ou uma quinta, cujos valores o proprietário se representa em forma de dinheiro, certamente geram renda pelo mesmo motivo e na mesma medida que no caso de esses bens não serem imaginados em dinheiro pelo respectivo proprietário. Da mesma forma, ninguém, quando se trata de investigar a função do capital na produção a nível de economia da nação, há de querer afirmar que uma fábrica ou uma empresa agrícola passível de cálculo em dinheiro atuam sobre a produção de forma essencialmente diferente do que se o valor delas na imaginação dos proprietários não for representada em dinheiro. Pelo contrário, é manifesto que também todos os princípios que se

---

um estágio de transição, peculiar à época da passagem da empresa de economia sem dinheiro para a empresa de economia com dinheiro, tenho que concordar sem mais com isso, porém tenho que acrescentar duas observações: primeiro, que é exatamente agora que nos encontramos nesse estágio de transição e, portanto, em se tratando da questão se a ciência deve colocar como base sua própria classificação o uso linguístico *popular*, precisamente só entra em questão o uso linguístico da época atual, ainda onerado com as citadas oscilações; e segundo, que, após a superação desse estágio de transição, após a aceitação universal do cálculo em dinheiro, essa oscilação é eliminada, mas em compensação ficará totalmente despida de toda a sua força marcante aquela característica do conceito, em cuja ênfase assenta toda a peculiaridade do conceito popular de capital, e o próprio conceito será rebaixado a um simples sinônimo de outro conceito, cuja confusão com o conceito de capital ninguém impugnou com mais vigor do que o próprio Menger. (*Op. cit.*, p. 5 *et seqs.*) Trata-se do conceito de riqueza produtiva. Pois se já não houver nenhuma riqueza produtiva *não* calculada em dinheiro, o conceito de riqueza produtiva calculada em dinheiro, (domínio especial do hodierno conceito popular de capital) será idêntico ao de riqueza produtiva pura e simples.

podem estabelecer quanto à relação do “capital” da economia de uma nação com a produção dela, ultrapassam o limite da riqueza produtiva representada em dinheiro; e, o que me parece muito notável, também o uso popular ultrapassa aqui claramente esse limite. Mesmo fora dos círculos cientificamente especializados, dificilmente há alguém que estranhe a ideia de que a posse de um capital abundante estimula ou fecunda a produção a nível nacional. E quando se investiga o que as pessoas imaginam por capital nessa combinação de ideias, talvez em uma parte delas se encontre ainda a crassa representação mercantilística de somas de dinheiro vivo; mas em todos aqueles que já ultrapassaram esse estágio, encontrar-se-á a ideia de alguma categoria real de bens, e isso certamente sem distinguir se tais bens reais são ou não avaliados em dinheiro. Quando um leigo fala do aumento do capital numa nação, certamente não pensa, digamos, em um simples aumento da conta em dinheiro. Ainda que esta tivesse literalmente como consequência “um aumento de uma parte do capital aquisitivo calculado em dinheiro”, seguramente (o leigo) pensa apenas num aumento real da riqueza produtiva ou de determinada categoria dela; certamente não achará que o critério de avaliação do aumento do capital está menos presente quando o montante aumentado das respectivas categorias desses bens não é representado em dinheiro por seus proprietários do que quando o é.

Por isso, parece-me que aquela concepção popular do capital, que Menger deseja manter como concepção científica, representa apenas um estágio de transição; hoje a própria imaginação e o uso linguístico da vida normal em relações importantes já a superaram, para aproximar-se da concepção que na ciência já se tornou usual desde os tempos de Smith, concepção esta que atribui o conceito e o termo de capital a alguma categoria de bens, determinada com base em características objetivas. Ora, uma vez que de fato, segundo me parece, na realidade só se pode atender às necessidades da ciência recorrendo a uma distinção do último tipo, muito menos consigo crer que a ciência se contente

com o proposto retorno a uma fase de evolução não mais plenamente atual do uso da língua popular.<sup>96</sup>

p. 79 As propostas de Marshall, na medida em que se referem ao conceito do “capital individual” ou *trade capital*, ocupam uma espécie de meio termo entre as concepções de Fisher e de Menger. Em relação a Fisher, Marshall concorda em basear o conceito de capital no conceito de renda, e em relação a Menger concorda em ligá-lo ao uso da língua da vida diária, de colorido mercantilista. Reportando-me ao que já disse em relação a Fisher e a Menger, limito-me a expressar a opinião de que o conjunto de bens dos quais alguém espera uma renda em forma de dinheiro, dificilmente delimita uma categoria interessante e internamente coerente que mereça sequer ser destacada na terminologia científica por uma denominação especial, e muito menos ser distinguida preferencialmente com a tão ambicionada denominação de capital.

Mas também no tocante ao outro conjunto de bens, que Marshall designa com o nome de “capital social”, acredito que, no mínimo, não há motivo suficiente para uma tal preferência. Pelo fato de Marshall considerar como renda não somente bens novos adquiridos, mas, em princípio, também os serviços derivados dos bens de consumo duráveis, é levado, no contexto do paralelismo, por ele acentuado, entre renda e capital, a incorporar ao capital social, além dos bens produtivos, também os bens de consumo duráveis que estão sendo usados por seus proprietários. Mas ele não aplica com coerência esse princípio, senão que se decide a traçar uma linha divisória entre as casas utilizadas para residência própria – que inclui no conceito de capital – e os aparelhos de casa, móveis e roupas – os quais exclui desse conceito –, porque,

---

96 A proposta afim de Van der Borgh, no sentido de limitar o conceito de capital ao “capital em dinheiro” (“Ein Vorschlag zur Lehre von den Produktionsfaktoren Natur und Kapital”. In: *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*. Série III, v. 26 [1903] p. 596 *et seqs.*), se torna ainda mais inaceitável, em razão de certas circunstâncias que a acompanham e que dizem respeito à delimitação proposta em relação ao fator de produção Natureza. Cf., quanto a isso, as considerações, nesse ponto essencialmente acertadas, de JACOBY. *Streit um den Kapitalbegriff*, p. 104 *et seqs.*

segundo ele, isso corresponde melhor à concepção da vida prática e particularmente àquela que os coletores de impostos têm sobre o que são objetos que “produzem renda”. De bom grado há que admitir esta última afirmação. Do ponto de vista das leis que regem os impostos, pelas quais se pautam os coletores de impostos, certamente se justifica, por motivos práticos, traçar uma linha divisória entre os objetos de uso pessoal, que, *mesmo considerados individualmente*, têm um valor considerável e de fácil avaliação, e outros bens de uso em que isso não ocorre. Entretanto, esse ponto de vista é obviamente inadequado onde, como acontece no conceito de capital *social*, não se trata de pessoas e objetivos individuais, mas de conjuntos de indivíduos e objetos. Não levar em conta grandes quantidades de bens pelo fato de que individualmente são unidades insignificantes ainda poderia ser justificado para o conceito de capital individual, mas é tratando do capital social que incontestavelmente deve basear-se numa consideração global. Aqui, aliás, é ocioso observar que, tomados em conjunto, os móveis e roupas existentes que estão em uso por seus proprietários numa economia nacional representam em quantidade e valor uma parte incomparavelmente mais significativa da riqueza nacional do que as casas de moradia que são utilizadas por seus donos.<sup>97</sup>

Ao mesmo tempo, esse conceito é de uma fecundidade científica insignificante. Para o estudo da produção não tem nenhuma; para o estudo da distribuição, parece-me possível estabelecer princípios gerais válidos ou para um conjunto de bens reduzidos – os serviços – ou para um conjunto de bens ao qual se acrescentem também os outros bens de consumo duráveis de uso próprio; não acredito, porém, que os limites do tempo de validade de um conhecimento científico econômico relevante coincidam exatamente com a linha divisória proposta por Marshall. Precisamente se, com Marshall, nos colocarmos na óptica de certa resignação, se reconhecermos que não há absolutamente nenhum tipo de classificação dos bens que consiga atender ao mesmo tempo

---

97 Isso deve ser verdade mesmo no caso da economia inglesa, na qual o morar em casa própria é relativamente frequente; seguramente o é, e em grau ainda maior, para a economia da maior parte dos demais países.



p. 80 a todos os desideratos e, em particular, que nunca se pode ser rigorosamente coerente e ao mesmo tempo permanecer plenamente fiel ao uso da língua popular, e ainda mais quando, partindo de tais considerações, alguém se utilizou, em proveito próprio, do direito de certa liberdade na atribuição do termo capital por motivos de simples conveniência,<sup>98</sup> exatamente por isso, parece-me, a escolha deveria ter recaído sobre um conjunto de bens que corresponda melhor aos princípios básicos de uma terminologia científica adequada, e particularmente ao postulado da pesquisa científica fecunda.<sup>99</sup>

Finalmente, não posso deixar de observar que, no meu entender, Marshall emprega de maneira menos feliz ou menos característica os termos “individual” e “social” para designar as duas variantes que ele mesmo distingue no conceito de capital. Na verdade, também seu “capital social” é fruto de uma concepção econômica tipicamente individual: chega-se a ela, segundo a explicação dada explicitamente pelo próprio Marshall, se juntarmos todos os bens dos quais um indivíduo obtém renda, no sentido em que o entende o coletor de impostos na tributação de indivíduos; e o motivo pelo qual Marshall exclui os móveis e as roupas, certamente, como já vimos, não é ditado pela consideração do

---

98 “Economists remain therefore free to choose their standart definition of capital with a view to their own conveniente”.<sup>a</sup> MARSHALL. *Principles*. 3<sup>a</sup> ed., p. VII.

a “Portanto, os economistas permaneceram livres para escolher sua definição padrão de capital, atendendo à sua própria conveniência”. (N. do T.)

99 É quase tragicômico ter de constatar que os defensores de definições de capital diferentes se fazem mutuamente a mesma objeção da falta de relevância do conceito recomendado. Enquanto eu mesmo me vejo obrigado a fazer essa objeção a Marshall, este expressa o mesmo juízo sobre a minha delimitação do conceito de capital (3<sup>a</sup> ed., p. 151 *et seq.*; 5<sup>a</sup> ed., p. 790, nota 1). Nisso vejo, por uma parte, um sinal da grande dificuldade, que está na própria coisa, a qual simplesmente impossibilita fazer uma delimitação que atenda plenamente a todos os desideratos, e, por outro lado, uma decorrência do fato que aqui se trata em grande parte de aspectos de conveniência, em cuja consideração permanece uma margem consideravelmente maior para avaliação subjetiva do que em questões em que se trata de discernir entre o verdadeiro e o falso. Aliás, mais adiante ainda terei oportunidade de analisar mais de perto os motivos sobre os quais Marshall apoia sua réplica.

ponto de vista da totalidade e nem sequer é conciliável com ela. Na realidade, o “capital social” de Marshall se aproxima muitíssimo do conceito que a maioria dos outros autores costuma chamar de “capital individual” ou “capital privado”, ou seja, o capital como fator de distribuição, que exerce seu papel na apropriação de pequenas parcelas do produto nacional em favor de determinadas pessoas individuais,<sup>100</sup> como fonte de renda individual. No entanto, como se sabe, normalmente é comum denominar capital social o conceito de capital que emerge da doutrina da produção, e como capital individual, o conceito de capital no contexto da teoria da distribuição. Na classificação de Marshall, precisamente o verdadeiro conceito de capital social-econômico, o que se ocupa com o problema da produção, nem sequer figura.

Resta-nos finalmente analisar ainda os conceitos dos que querem ver no capital não um conjunto de bens, mas uma grandeza abstrata que paira por cima dos bens, por exemplo, uma soma de valor – como Kuehnast – ou um poder de circulação, como McLeod. Como já observei alhures,<sup>101</sup> em linha geral nutro pouco apreço por tais idealizações dos conceitos básicos da Economia em geral. Via de regra elas são subterfúgios baratos para fugir a dificuldades de explicação para as quais não se consegue encontrar solução. No momento em que um conceito complexo e aderente ao real não se encaixa em uma explicação difícil, certos teóricos estão imediatamente prontos a descorporificá-lo, e com isso o conceito evidentemente perde as suas arestas e sinuosidades renitentes, mas em contrapartida também toda a sua força e verdade. Ele se transforma em mera frase e conduz a meras frases. Isso se demonstra também aqui. Se quiséssemos levar a sério os defensores das citadas definições de capital e lhes perguntássemos se na verdade uma soma imaterial de valor ou uma força de circulação consegue, por exemplo, moer grãos, ou tecer fios, ou arar a terra, ou transportar pesos, ou se essas operações não são na verdade

p. 81

---

100 É característico que o próprio Marshall designa seu “capital social” como o conceito de capital com o qual, segundo ele, se tem de operar sobretudo nos problemas científicos referentes à *distribuição*: por exemplo, 3ª ed., p. 152-153, Prefácio, p. VII.

101 *Geschichte und Kritik*. 2ª ed., p. 596 *et seqs.* e 4ª ed., p. 441 *et seqs.*

executadas pelos bens comuns e objetivos chamados moinho, tear, arado, locomotiva, certamente eles sentiriam grande embaraço. Com efeito, se devessem responder em consciência, dificilmente poderiam negar que sob o nome de capital na verdade sempre pensaram naquele algo que ajuda os homens a trabalharem na sua produção, e cuja rude corporalidade dificilmente se ajusta à definição aristocrática e abstrata da “soma de valor” ou do “poder de circulação”. É muito significativo para esses tipos de definição de capital que sua origem remonta a uma expressão descuidada de um autor pouco preciso na elaboração de conceitos. Esse autor é J.-B. Say. Primeiro ele dá o nome de *capital* – muito corretamente – a certos *produtos de trabalho* que servem de instrumentos para a produção ulterior, como a sementeira, corantes, algodão, ferramentas, máquinas, edifícios, animais e similares, e denomina seu *valor* total capital-valor. Mais adiante observa que um capital-valor pode assumir formas muito diversificadas, por exemplo, de dinheiro, casas, aparelhos, mercadorias etc., o que o leva a “dar a esse *valor*, logo que ele esteja contido em objetos que são empregados numa atividade produtiva, a denominação de *capital*, não importando em que objetos ele possa estar contido”.<sup>102</sup> Aí está um cochilo contraditório na expressão, do qual os epígonos tiraram o material para uma teoria séria!<sup>103</sup>

Muito mais sutis e sedutores, e precisamente por isso também muito mais perigosos, parecem-me ser os desvios aos quais leva o conceito do *true capital* de Clark. Para a estrutura

---

102 *Cours Complet*. Parte Primeira, cap. VIII. Dito de passagem: Say, nessa passagem e em algumas já citadas antes, apresenta nada menos de *quatro* opiniões contraditórias sobre o conceito de capital. Uma vez concebe (cap. VIII) como capital os *resultados do trabalho* que servem para a produção, depois (ainda também no cap. VIII) o *valor* deles, outra vez, também os *talentos e as habilidades dos trabalhadores* (cap. X; ver supra, p. 60), e outra vez até as pessoas dos trabalhadores (cap. XIII)!

103 O fato de teorias de valor tão duvidoso gozarem também do reconhecimento de juristas tão bons como Kühnast talvez se explique pelo seguinte: os juristas, que em sua disciplina têm de ocupar-se prevalentemente com ideias abstratas, têm *a priori* um forte pendor a hipostasiar conceitos abstratos, hábito este que pode ser perfeitamente adequado para seu campo de pesquisa específico, mas que seguramente não o é na Economia Política.

lógico-científica que esse pesquisador brilhante e original construiu, seu conceito do *true capital* significa muito mais do que costuma significar normalmente um conceito auxiliar. Esse conceito chega ao ponto de ser uma espécie de coluna-mestra do todo, no qual se inserem numerosos elos, que ora a reforçam e ora dela recebem reforços. Uma crítica que quisesse respeitar o arcabouço cuidadosamente estruturado pelo autor teria que segui-lo nessas ramificações. Isso não pode ser feito em espaço limitado. Procurei fazê-lo alhures,<sup>104</sup> com todo o cuidado, diante do grande e – como faço questão de confessar – perigoso significado que me pareceu ter essa concepção brilhantemente defendida para uma evolução sadia da teoria do capital. Aqui tenho de contentar-me com elencar, uma após outra, minhas objeções mais substanciais: se são ou não fundadas, o leitor interessado no assunto poderá julgá-lo a partir da discussão literária apresentada alhures, sobretudo porque nela também meu prezado adversário tomou a palavra repetidas vezes entrando em detalhes.

p. 82            Contra a concepção de Clark tenho, portanto, no essencial, os seguintes reparos a fazer. Antes de tudo sinto falta, apesar de numerosas paráfrases dedicadas ao assunto, de uma explicação precisa e isenta de contradições sobre o que é na verdade capital. Pois por um lado não quer ser pura abstração, mas algo que existe real e materialmente e, por outro lado, algo diferente dos bens-capital que o “compõem”. Com efeito, das paráfrases dificilmente

---

104 Aliás, analisando as duas etapas principais da evolução das doutrinas clarkianas, em duas ocasiões que distam entre si mais ou menos doze anos: a primeira vez, já no ano de 1895, em que o Prof. Clark e eu publicamos cada um dois artigos, dedicados a essa discussão, nas colunas do *Quarterly Journal of Economics* (ver os números de janeiro e julho, que contêm meus artigos, e de abril e outubro de 1895, que contêm os de Clark); e a segunda vez, recentemente, nos anos 1906 e 1907; ver meus artigos “Zur neuesten Literatur über Kapital und Kapitalzins” no v. 15 da *Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung*, p. 443 *et seqs.* e no v. 16, p. 1 *et seqs.*, bem como a resposta do Prof. Clark relativa a “Das Wesen des Kapitals”, *ibid*, p. 426 *et seqs.*, e a minha réplica imediatamente anexa, à p. 441 *et seqs.* Os mesmos artigos apareceram em inglês (com alguns cortes não essenciais) no *Quarterly Journal* nos números de novembro de 1906, fevereiro, maio e novembro de 1907.

conciliáveis entre si parece-me que uma parte se refere aos próprios bens-capital, e a outra a meras abstrações.<sup>105</sup> Embora o capital de Clark deva distinguir-se das duas, segundo a sua explicação expressa, nenhuma delas apresenta uma terceira possibilidade real. Também não consigo encontrar essa terceira possibilidade no mundo da realidade, e penso que Clark só se deixou levar a afirmá-lo por uma dialética enganadora, por uma espécie de encarnação retórica de meras formas de pensamento. Faz-me pensar nessa origem também a redação original da doutrina clarkiana, na qual o caráter abstrato do seu “capital” era ainda visível.<sup>106</sup>

Além disso, penso que toda tentativa de explicar fenômenos reais – que se supõe terem sido gerados pelo “capital” – de outra forma que não pela atividade dos bens-capital concretos nos faz sair dos trilhos da ciência exata e nos leva para o campo das especulações místicas; a partir daqui não é mais possível encontrar ligação com as ciências irmãs da Economia, que levam adiante o trabalho de explicação empreendido por esta.

Finalmente, penso poder mencionar vários pontos importantes da teoria do capital, nos quais Clark – por mais que se valorize seu senso científico e seus dotes de pesquisador – sucumbiu às tentações criadas por ele mesmo e para as quais o conduziu o seu conceito de capital, alheio à sóbria realidade. Ele me parece apresentar explicações falsas para questões importantes, explicações estas para as quais não consegue encontrar nenhum fundamento na ação dos bens de capital. Essas explicações baseiam-se simplesmente em seu misterioso *true capital*. Ele só conseguiu a consistência formal delas mediante desvios e erros dialéticos, abertamente favorecidos pela posição ambígua do *true capital* em relação aos capital-bens. Estes evidentemente têm de “compor”<sup>107</sup> esse capital, a despeito da diferença essencial que, segundo ele afirma, existe entre este e o capital-bens.

---

105 Cf. supra, p. 52, nota 33.

106 Também aqui, cf. supra, p. 52, nota 33.

107 Ver meu artigo supracitado “Zur neuesten Literatur” etc., sobretudo os itens 2, 3 e 4 da segunda parte (*Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung*, v. 16, p. 3 et seqs.).

Essas últimas divergências de opinião, que dizem respeito à teoria propriamente dita, deverão em todo caso encontrar sua solução específica perante o foro da ciência contemporânea. Sem querer antecipar-me a ele, gostaria ainda de acrescentar apenas um lembrete, que se mantém rigorosamente dentro do presente contexto. Para fazê-lo, dá-me ensejo um traço saliente que se observa na atitude daqueles numerosos autores contemporâneos que parecem simpatizar com o conceito de capital de Clark. Com efeito, esse conceito tem nos últimos tempos – para surpresa minha, digo com franqueza – um eco não fraco e sempre maior, primeiro entre os pesquisadores americanos, e depois também alhures. Surpreendentemente, porém, quanto saiba, nenhum dos numerosos eruditos que declararam a sua adesão a ele ou o enaltecem como uma feliz conquista científica, sentiu a necessidade de constatar, com clareza que não deixa margem a dúvidas, a que tencionavam propriamente declarar sua adesão. Será que aqueles que aderem ao *value concept of capital* – este é o termo técnico, cunhado com relação à concepção de Clark<sup>108</sup> – desejam com isso expressar sua convicção de que o capital é literalmente uma soma de valor, em oposição a uma soma de bens – *value, not things*? Se assim for, estariam endossando a concepção que em nada de essencial se distingue do ponto de vista acima caracterizado de um Hermann, de um Say, de um McLeod ou de um Kuehnast. Ou, se não for esse o pensamento deles, será que desejam fugir à consequência extrema, exatamente pelo mesmo caminho pelo qual o próprio Clark se distanciou dela? Será que estão dispostos, sem qualquer escrúpulo, a endossar exatamente aquela nuança, em virtude da qual Clark considerou possível descrever seu capital tanto como a *mass of things*,<sup>109</sup> quanto como *value embodied in things*,<sup>110</sup> como algo diferente dos bens de capital concretos, e no entanto como a *very literal and material thing*?<sup>111</sup> E será que aqueles que pensavam poder endossar tranquilamente esses raciocínios não sentiam

108 Ver, por exemplo, FETTER. *Journal of Political Economy*. Março de 1907. p. 129.

109 “Um a massa de coisas”. (N. do T.)

110 “Valor incorporado nas coisas”. (N. do T.)

111 “Uma coisa literalmente material”. (N. do T.)

absolutamente nenhuma necessidade de, nessa ocasião, dar alguma contribuição para esclarecer essa mistura de opiniões e mescla de afirmações, que sem dúvida ainda não é cristalinamente clara?

Tenho de lamentar profundamente que mesmo Irving Fisher, o qual, melhor que qualquer outro, tinha vocações para isso, parece não ter sentido nenhuma necessidade desse gênero. Certamente as suas opiniões não coincidem totalmente com as de Clark. Mas as numerosas e abrangentes monografias que dedica ao conceito e às diversas “acepções” do capital, e nas quais também tantas vezes e tão explicitamente fala do “conceito de valor” do capital e das opiniões de Clark, lhe teriam propiciado oportunidades numerosas e até convidativas para tal explicação. Infelizmente, no mínimo deixou de aproveitar-se delas. Pelo contrário, temo que várias de suas expressões – nem sempre totalmente claras e nem sempre conciliáveis entre si – tenham tido antes o efeito de alimentar ainda mais as obscuridades e equívocos reinantes nesse campo. Aliás, no intuito de ajudar um pouco nessa discussão confusa – desejada com urgência –, à qual os ativos colegas americanos da especialidade certamente não se furtarão, eu mesmo tenho que formular com clareza ainda maior minhas ponderações críticas.

Fisher parte do ponto de vista de que o capital, no *único* conceito reconhecido por ele (*quantity of wealth existing at an instance of time*),<sup>112</sup> representa uma série de *bens* os mais diversos possíveis. Segundo ele, porém, tal “coleção” de coisas heterogêneas não pode como tal ser somada, não pode ser juntada em uma soma. Para que isso seja possível, é preciso reduzir suas partes componentes a uma massa homogênea, o que se consegue considerando não suas qualidades ou quantidades, mas seus valores. “E esse *valor* de um estoque de bens também é denominado ‘capital’”. Contudo, a explicação desta frase, que segue imediatamente, leva Fisher, logo de início, apenas à afirmação, de forma alguma idêntica, de que se denomina capital-valor (*capital-value*) o valor de um estoque de meios de bem-estar existentes ou *capital-instruments*, caso estes sejam medidos em

---

112 Quantidade de riqueza existente num momento do tempo. (N. do T)

uma unidade comum. A ponte formal entre essas duas afirmações não idênticas só é feita pela observação que logo segue, de que existe uma antítese entre o “capital-bens” (*capital-goods*) – que é medido de acordo com unidades específicas de medição diferentes – e o “capital-valor” (*capital-value*), que é medido com uma unidade uniforme, por exemplo, em dólares, e que a expressão simples “capital” só é empregada como uma abreviação, ora pra designar um dos dois termos compostos “capital-goods” e “capital-value”, ora para denominar o outro. Finalmente, Fisher declara querer empregar o termo simples “capital”, caso não se diga outra coisa, no sentido de *capital-value*, e acredita que com isso concorda tanto com a linguagem comercial quanto com os professores Clark, Fetter, Tuttle e outros.<sup>113</sup>

---

113 *Nature of Capital*, p. 66 et seq. Quero reproduzir para o leitor as frases decisivas em inglês, que no caso é de muito interesse; destacarei as frases mais marcantes com itálico: “(...) And this *value* of any stock of wealth is also called ‘capital’. To distinguish these two senses of capital, we call a stock, store, or accumulation of existing instruments of wealth, each instrument being measured in its own unit, capital-instruments, or capital-wealth, and we call the *value* of this stock, all articles are measured in a common unit, *capital-value*. Similarly, a quantum of property rights existing at any instant is called capital-property, and its value, capital-value. (...) We have, then, a definite antithesis between capital-goods and capital-value, capital-goods being measured in various units appropriate to the various goods, as, for instance, in bushels of wheat, gallons of oil, acres of land, shares of stock, and capital-value being measured in a uniform manner, as in dollars or other convenient units of value. *The simple term ‘capital’ is only employed as an abbreviation of either of the compound terms ‘capital-goods’ and ‘capital-value’.* The business man ordinarily uses the term ‘capital’ in the sense of capital-value, and hereafter, unless it is otherwise specified, the term ‘capital’ will be understood in this sense. In adopting this nomenclature we find ourselves in harmony with Professors Clark, Fetter, Tuttle, and others referred to in the preceding chapter.”<sup>a</sup>

a “E esse *valor* de qualquer estoque de riqueza também é denominado *capital*. Para distinguir esses dois sentidos de capital, damos a denominação de capital-instrumentos, ou capital-riqueza a um estoque, depósito ou acúmulo de instrumentos de riqueza existentes, sendo que cada instrumento é medido em sua própria unidade; e denominamos *capital-valor* o *valor* desse estoque, quando todos os artigos são medidos em uma unidade comum. Similarmente, denominamos capital-propriedade um quantum de direitos de



p. 84

Que opinião quer Fisher afinal adotar? A experiência mostra que em tal ponto equívocos são possíveis, e também não se pode negar que o próprio Fisher colocou em suas explicações o germe de tais equívocos. Se a verdadeira opinião de Fisher coincidir sempre com a afirmação literal de que o valor de um estoque de capital-bens deve ser denominado “capital-valor”, então Fisher não vai além de uma frase totalmente inofensiva e inatacável. Até eu estou disposto a subscrevê-la a qualquer momento. Ela, porém, me parece ainda não ter absolutamente nada a ver com a concepção de capital de Clark. Fisher dá então simplesmente a denominação valor a alguma coisa que é um valor. Essa afirmação pode repeti-la todo aquele que, como eu, identifica o capital com o capital-bens, e que, também como eu, é atacado por Clark em razão dessa identificação. O objeto que existe é o capital-bens; este tem valor, e esse valor chama-se capital-valor. Nesse sentido toda fábrica, toda casa de aluguel, todo direito à renda tem um “capital-valor”, da mesma forma que todo bem econômico tem um “bens-valor”. Até aqui estamos num campo totalmente inofensivo e absolutamente aquém da linha divisória que conduz à concepção científica de Clark.

Mas além disso Fisher afirma que se denomina capital também o valor dos bens-capital. Quer ele com isso ir além da primeira afirmação, e, se for assim, até onde quer ir? Se Fisher, com sua expressão que a acompanha, de que o termo capital é apenas uma abreviação para o termo propriamente adequado e

---

propriedade existentes em qualquer instante, e seu valor é denominado capital-valor.(...) Temos, pois, uma antítese definida entre capital-bens e capital-valor, sendo o capital-bens medido em várias unidades adequadas para os vários bens, como, por exemplo, em *bushels* de trigo, galões de óleo, acres de terra, ações de capital, e sendo o capital-valor medido de uma única maneira uniforme, como em dólares ou outras unidades convenientes de valor. *O termo simples ‘capital’ é empregado somente como uma abreviação de um dos dois termos compostos ‘capital-bens’ e ‘capital-valor’.* O homem de negócios normalmente usa o termo ‘capital’ no sentido de capital-valor, e *daqui em diante, a menos que se especifique outra coisa, o termo ‘capital’ será entendido nessa acepção.* Ao adotarmos essa nomenclatura, encontramos-nos em harmonia com os Prof. Clark, Fetter, Tuttle e outros mencionados no capítulo precedente”. (N. do T.)

completo “capital-valor”, for entendido sempre no sentido estritamente literal, também aqui não teríamos outra coisa senão a primeira afirmação acima citada. Caso literalmente não se trate de outra coisa senão de uma palavra abreviada, elíptica, o conteúdo do pensamento não é de forma alguma afetado por tal modificação de certo modo apenas fonético. Para aprender o conteúdo do pensamento deve-se, em tal caso, recolocar cada vez, em lugar da palavra abreviada, a palavra completa, que corresponde à coisa; a abreviação, na mente do autor, só tem então a função de substituí-la. Com isso, novamente não vamos além da afirmação totalmente p. 85 aceitável de que o valor dos capital-bens é um valor que se determina ou se qualifica melhor com o nome “capital-valor”. Parece-me extremamente duvidoso que o termo “capital” como abreviação seja, nesse sentido, realmente usual na linguagem do comércio. Com toda certeza Clark quis que seu *true capital* fosse mais do que uma expressão abreviada, a ser substituída por outro termo em caso de maior precisão. Com efeito, certamente não haveria necessidade de séries inteiras de ensaios polêmicos e de provas altamente engenhosas, neles representadas, se fosse apenas para mostrar ao mundo a verdade óbvia de que o capital-bens possui realmente também um valor que, para sermos mais corretos, deveríamos chamar de “capital-valor”, para o qual, porém, Clark, usando um termo menos exato, se permitiu chamar simplesmente de “capital”. Certamente as conclusões altamente importantes e que reformulam toda a teoria do capital – conclusões estas que Clark está disposto a tirar de seu conceito de capital – devem, na intenção do seu autor, ter sido como fundamento algo mais do que uma simples fórmula nominal de abreviação, a cujo emprego o autor deveria renunciar no momento em que quisesse compreender suas palavras com toda a exatidão!

Por isso, tinha de ser totalmente desconcertante o fato de Fisher declarar de um fôlego só, com as explicações acima citadas de sua terminologia, que no uso dela se sentia em sintonia com os professores Clark, Tuttle e Fetter. Na verdade, dadas as circunstâncias especiais do caso, teria bastado até menos do que essa declaração explícita para semear equívocos. Numa atmosfera

literária cheia de ideias e fórmulas clarkianas, provavelmente o simples emprego de uma terminologia externamente coincidente com a de Clark, omitindo ao mesmo tempo uma rejeição explícita da interpretação clarkiana, já teria tido o efeito de orientar muitos leitores de Fisher para os raciocínios de Clark, tão familiares a eles. A isso acrescentam alguns outros paralelismos para reforçar a confusão. Clark havia dito que seu conceito de capital coincide com o que é usual no comércio. Fisher explica seu conceito recorrendo à pretenção. Os dois dão ao conceito de capital, que constitui a antítese do capital-bens, uma preferência bem paralela, na medida em que declaram querer sempre, na falta de uma denominação antitética (*unless it is otherwise "specified"*, diz Fisher), referir àquele termo simples capital. Na prática, Fisher contenta-se via de regra com deixar implicitamente ao contexto essa "especificação". Ele também emprega inúmeras vezes a palavra simples "capital" sem comentário expresso, em sentido no qual o capital deve designar algo mais substancial do que o simples valor de capital-bens; e esse hábito facilita aos leitores acostumados com as ideias de Clark a, também na leitura de Fisher, associar com a palavra simples e destituída de comentário, que é capital, aquele sentido mais substancial que Clark reivindica, como se sabe, para seu capital: estes, sem maior problema, conseguem ler clarkianamente o texto de Fisher. E, finalmente, Fisher, como ilustrarei logo a seguir, deu à antítese existente entre o capital-bens e o capital-valor uma interpretação distorcida e infeliz, que impede os leitores de entenderem corretamente o verdadeiro sentido, favorecendo diretamente a falta de clareza da concepção clarkiana.

Sendo tantas as ligações externas e internas com Clark, Fisher, para proteger-se contra a suspeita de que simplesmente fez seu o conceito de capital de Clark, deveria ter feito mais uma coisa: rejeitar explicitamente e com motivos essa suspeita tão plausível. Como nem isso fez, mas, pelo contrário, enfatizou a concordância de sua terminologia com a de Clark, era inevitável ser considerado como partidário e propagador do conceito de capital de Clark. E assim foi realmente entendida a intervenção dele, por parte dos teóricos que lhe estão próximos. Fetter elogia na nova obra de

p. 86 Fisher o fato de ela ter trazido um forte reforço ao “novo conceito de capital”. Elogia a mudança, que transformou Fisher de um antigo crítico do *value concept of capital* de Clark em adepto dele, e ilustra a mudança ocorrida especialmente com o fato de que, se anteriormente Fisher “considerava uma soma de objetos concretos com base em inventário ou em uma descrição de acordo com qualidades físicas, não somente como uma soma-capital, mas até como a soma-capital primária e essencial”, agora continua a empregar o termo capital para somas de bens desse gênero apenas por mera formalidade, voltando a sua atenção quase que exclusivamente para o “conceito de capital-valor”.<sup>114</sup>

Constato com satisfação que Fisher sentiu a necessidade de, numa ocasião posterior, afastar-se dessa concepção, ao menos em certa extensão.<sup>115</sup> Numa declaração ainda mais recente repetiu de maneira particularmente enfática algumas explicações que concordam com a concepção por mim considerada correta:<sup>116</sup> mas tudo isso sem abandonar claramente a concepção clarkiana e, em particular, sem retirar qualquer palavra daquelas explicações que reforçam explicitamente sua adesão, no mínimo parcial, a Clark, e, finalmente, sem de qualquer forma explicitar a medida dessa sua adesão parcial expressa. Assim sendo, também Fisher não nos tira dessa obscuridade insatisfatória que me fez exprimir a queixa acima sobre a pouca necessidade que os autores que se inclinam para a concepção de Clark sentem de explicar melhor sua posição.

Acredito que haveria um ganho substancial para a inevitável discussão ulterior sobre o assunto se os respectivos

---

114 *Journal of Political Economy*. Março de 1907, p. 129 e 135.

115 “Professor Fetter on Capital and Income”. In: *Journal of Political Economy*, v. XV, nº 7 (julho de 1907), p. 423.

116 “Are Savings Income?” In: *American Economic Association Quarterly*, 3ª Série, v. IX, nº 1 (abril de 1908), p. 21-22: “The phrase capital-goods is used in the sense of any stock of wealth or property existing at an instance of time. The *value* of such stock is called *capital-value*. The term ‘capital’ is used as an *abbreviation of capital-value*.”<sup>a</sup>

a O termo capital-bens é usado no sentido de qualquer estoque de riqueza ou propriedade que existe em um instante de tempo. O *valor* de tal estoque é denominado *capital-valor*. O termo “capital” é empregado como uma *abreviação de capital-valor*. (N. do T.)

autores, mediante uma espécie de exame de consciência, antes de tudo se obrigassem a uma autoconfissão sobre uma questão fundamental, e depois se ativessem firmemente, sem titubear, a essa sua decisão, em todas as outras consequências: isto é, sobre a questão de se o “capital, fator de produção”, a partir de cujos efeitos reais explicamos tantos eventos objetivos da produção e da distribuição, na opinião deles *tem um valor*, ou *é um valor*.

Talvez essa decisão seja facilitada por uma última observação, à que me impele a situação literária de rara complexidade. Fisher fala, no lugar supracitado, de uma acentuada antítese entre capital-bens e capital-valor, a qual se fundamentaria no fato de o capital-bens ser medido em unidades diversas, de acordo com sua natureza especial, como, por exemplo, *bushels* de trigo, galões de óleo, acres de terra e similares, ao passo que o capital-valor seria medido em um modo único e uniforme, por exemplo, em dólares ou em outras unidades adequadas de valor. Penso que essa antítese não está colocada corretamente. Com uma virada completamente imperceptível na maneira escolhida de expressar-se, ela emaranha os elementos do mesmo grupo. No primeiro termo da comparação, onde a medição é feita com base em diversas propriedades físicas dos bens, no seu volume, na extensão da sua superfície, no seu peso e similares, Fisher fala em uma medição dos *bens*; no segundo, onde se mede o valor dos bens, não fala em medição dos bens, mas somente de medição do *valor*. Ora, para que houvesse paridade verdadeira, Fisher ou deveria ter contraposto à medição dos bens-capital pelo volume, peso, superfície e similares, no primeiro termo, a medição dos bens-capital pelo volume, peso, superfície e similares, no primeiro termo, a medição do capital-bens de acordo com seu valor no segundo termo, ou então, se – o que não considero provável – devido a uma preocupação hipersutil, pensava que no segundo

p. 87 termo o que se mede não são os bens, mas seu valor, teria tido o direito de, em virtude da mesma preocupação hipersutil, colocar no

primeiro termo, como objeto da medição, não os bens, mas apenas seu comprimento, sua largura, seu volume, seu peso etc.<sup>117</sup>

A aplicação à nossa questão é clara. Fisher tem plena razão pelo fato de que, enquanto se medirem o capital-bens na base de critérios específicos diferentes, não se pode juntá-los em uma soma, e que é preciso, para esse fim, “reduzi-los a uma massa homogênea”, empregando um padrão único. Ora, isso se faz simplesmente medindo *o mesmo capital-bens concretos* em termos de seu valor, como já acentuei com relação a Clark.<sup>118</sup> Não há a menor razão para ocorrer que, por motivo de uma mudança de padrão de medição, os próprios objetos a serem medidos, o capital-bens concreto, devam como que desaparecer no ar. Não se justifica denominar *capital-goods* apenas o capital-bens medido pelo volume, peso e similares; também o capital-bens medido pelo seu valor permanece *capital-goods* autêntico, corporal, concreto. Para a abordagem científica não há somente ou o capital-bens medido pelo volume, peso e similares, ou seu valor – Fisher e Fetter pensam dever pôr em antítese essas duas grandezas – senão que há ainda um terceiro elemento, isto é, o capital-bens concreto medido pelo seu valor; e gostaria de considerar muito mais provável que, lá onde na linguagem usual a expressão simples “capital” denomina outra coisa que não seja o capital-bens medido pelo volume, peso etc., se tem em mente o capital-bens medido pelo seu valor, do que aquela expressão seja uma simples abreviatura para o próprio valor.

---

117 Penso, aliás, que tais escrúpulos seriam totalmente supérfluos. Medem-se bens exatamente no mesmo sentido, sejam eles medidos pelo seu valor ou pelo seu peso. Por exemplo, não se cobra imposto sobre o valor ou o peso dos bens, mas sobre os próprios bens, os quais, para esse fim, foram medidos, seja pelo seu valor, seja pelo seu peso, conforme a tarifa prescrever um imposto sobre o valor ou um imposto específico.

118 “Também em minha concepção o capital é seguramente um *fund* ou um *quantum of matter*; também para mim é óbvio que, quando se quer fazer um juízo sobre o montante desse fundo ou medi-lo, não se deve somar o número de unidades ou o volume ou o peso físico dos diversos bens produtivos individuais nele contidos, mas efetuar a medição *in terms of value*, portanto, hoje em dia, em dinheiro”. (“Zur neuesten Literatur über Kapital und Kapitalzins”. In: *Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung*, v. 15, 1906, p. 447.)

Alegrar-me-ia de coração caso se demonstrasse que isso ou coisas parecidas estiveram na cabeça e na intenção dos próprios autores mencionados, e que este era o pensamento pessoal e talvez até evidente deles – já que, quanto me consta, nunca e em lugar nenhum o rejeitaram de forma inteiramente explícita; evidentemente, nesse caso o que se deveria ver aí seria não uma adesão ao sistema de pensamento de Clark, mas antes uma abjuração a ele.<sup>119</sup>

#### 4. Resumo

p. 88 Após essa extensa análise crítica, retorno agora ao ponto de partida. Essa análise tinha por objetivo examinar se por acaso outros conceitos de capital concorrentes está em condições de atender àquelas exigências científicas que se tem o direito de estabelecer no tocante ao conceito de capital, de forma mais adequada do que aquela interpretação que entende por capital um conjunto de produtos que não se destinam a servir ao consumo imediato, mas a fins de renda. Penso que os resultados do exame crítico depõem contra as interpretações concorrentes. Enquanto estas todas contrariam no mínimo a alguma exigência individual essencial – e

---

119 Apesar disso, não se poderá considerar injustificado o espaço relativamente grande que dediquei, no decurso deste capítulo, à resenha das opiniões dos colegas de especialidade americanos contemporâneos. Pois a literatura americana representa atualmente uma parcela tão grande dos interesses e dotes colocados a serviço da pesquisa teórica em nossa disciplina que não é possível dedicar-lhe esforço excessivo, se quisermos impedir que surja uma parede separadora de equívocos em relação a ela. De resto, também dentro da literatura americana, se tem levantado uma ardorosa e ponderável oposição contra as concepções tão insistentemente impugnadas por mim; cito, apenas a título de exemplo, as considerações acertadas de Taussig sobre “Capital, Interest, and Diminishing Returns” no *Quarterly Journal of Economics*, v. XXII, maio de 1908. p. 336 *et seqs.*, bem como as excelentes expressões de Carver, que traduzem com concisão clássica o objeto da controvérsia: “A quantum of value is no more capital than a quantum of weight is pig iron”<sup>a</sup> (em uma resenha publicada no *Economic Bulletin* da American Econ. Association, junho de 1908, p. 116).

a “Um quantum de valor é capital na mesma medida em que um quantum de peso de ferro”. (N. do T.)

muitas delas contrariam simultaneamente até a várias delas –, creio poder afirmar que, no tocante ao conceito de capital por mim recomendado, na linha da tradição de Smith, nele se atende, ao menos no essencial, a todas as normas de natureza lógica e terminológica. Ele é inatacável do ponto de vista lógico, ele é fecundo; tão fecundo que nisso ultrapassa a maior parte de seus concorrentes e não é superado por nenhum deles; sua investidura com o nome de capital é a que melhor atende à economia terminológica e melhor se coaduna com o uso da língua que mais generalizadamente e com maior firmeza se consolidou na ciência e no povo; finalmente, é esse conceito que com mais exatidão coincide com o tema daqueles grandes problemas sociais que nosso tempo se habituou a discutir sob o nome de capital; em sua nuança de “capital social”, ele designa, além da natureza e do trabalho, o terceiro instrumento da produção de uma nação; e na sua nuança de “capital privado”, ele designa, além da renda fundiária e do salário, a terceira fonte de obtenção de bens da economia individual. Se, portanto, algum conceito de capital existe que mereça ter chance – e, como espero, chance real – de, ao término de todas as vicissitudes, sobreviver como o preferido no vocabulário oficial da Ciência Econômica, é este nosso.

É bem verdade que precisamente alguns dos críticos mais recentes e mais credenciados em razão de seu conhecimento especializado dirigiram suas objeções também contra esse conceito. Creio, contudo, que nesse caso exageraram em suas exigências, e levados por desejos piedosos – os quais conceito algum de capital, e quiçá nem mesmo divisão alguma, é capaz de atender –, levantaram, sem razão, uma objeção contra determinado conceito de capital. Efetivamente, Marshall e Fisher concordam na objeção de que não é possível traçar uma linha demarcatória natural e nítida entre bens de ganho e bens de produção, de um lado, e bens de consumo imediato, do outro, distinção esta sobre a qual assenta basicamente o mencionado conceito de capital. Fisher acumula uma boa dúzia de exemplos, que em parte deveriam mostrar que um e mesmo bem pode ser ao mesmo tempo meio de ganho e meio de consumo – como o carro do médico, que serve a este tanto para



passeios como para suas visitas médicas, ou um vapor de excursão, que ao mesmo tempo leva carga – e em parte se destinariam ao menos a ilustrar a imperceptibilidade da passagem de uma categoria para outra e a igualdade natural dos bens a serem diferenciados por aquela distinção, como, por exemplo, o forno de uma padaria e o forno do fogão de cozinha (ou a lareira da sala de uma residência particular), a tesoura de um fundidor de estanho e a de uma dona de casa etc.<sup>120</sup> Marshall, por sua vez, aponta, com intensão semelhante, para os bens de natureza pronunciadamente instrumental, que no entanto não servem para uma produção propriamente dita de bens materiais, mas somente à satisfação imediata de necessidades pessoais, como hotéis, bondes, navios de passageiros, trens de passageiros, instalações para iluminação elétrica das residências particulares etc. Ele acha que a inclusão deles leva a um conceito muito “vago”, ao passo que a exclusão leva a um conceito que seria “um pouquinho menos indeterminado”. Em compensação, porém, apela para uma distinção artificial, onde a Natureza não fez nenhuma, e por isso tal conceito seria “inadequado para fins científicos”.<sup>121</sup>

p. 89

Quanto aos fatos nos quais se fundamentam essas objeções, eles são totalmente corretos. Em suas fronteiras, as duas categorias realmente se fundem imperceptivelmente. Mas seria um grande erro querer supor que, por essa razão, a respectiva distinção deva ser inadequada ou cientificamente estéril. *Natura non facit saltum*:<sup>122</sup> essa frase, que Marshall colocou exatamente como lema para sua obra principal, não vale menos para as coisas da Economia do que para as demais esferas dos eventos naturais. Daí que, tanto aqui como lá, não é uma exceção que provoque surpresa, mas exatamente a regra quase evidente, pelo fato de que até as distinções mais incisivas, às quais é preciso recorrer para se ter uma visão ordenada de conjunto dos fenômenos e definir o campo de aplicação de leis científicas, se tornam pouco nítidas em suas fronteiras. Não quero nem falar das classificações das ciências

---

120 *What is Capital?*. p. 513.

121 *Principles*, 3ª ed., p. 151 *et seqs.*, sobretudo p. 151, nota 2.

122 “A Natureza não dá saltos”. (N. do T.)

naturais descritivas. De acordo com o estágio atual dos conhecimentos sobre a evolução das espécies, compreende-se que aqui só pode haver fronteiras indefinidas; e, no entanto, a Zoologia com certeza não deixará – nem pode deixar – de continuar a distinguir os mamíferos dos peixes, estes dos répteis e assim por diante, passando por todos os estágios de uma sequência ininterrupta da evolução. Até a linha demarcatória da distinção muito mais fundamental entre o animal e a planta está, como se sabe, longe de ser nitidamente demarcada. Será que, por esse motivo, a ciência pode renunciar a traçar essa linha? Ou então, porventura deixa de ser fecunda e indispensável a distinção dos fisiólogos entre o sexo masculino e o feminino, ou a distinção da Ciência Política entre cidadãos do país e estrangeiros, só porque há hermafroditas e “súditos mistos”? E por acaso também os três estados, que o físico distingue – sólido, líquido e gasoso –, não passam por mudanças totalmente imperceptíveis? Apesar disso, o físico está obrigado a fazer essas distinções, não somente para efeitos de descrição, mas também para estabelecer certas leis especiais, que diferem entre si pelo conteúdo. Essas leis só valem para os corpos sólidos, respectivamente só para os líquidos, ou, enfim, só para os gases, e os campos de aplicação se separam precisamente de acordo com essas linhas demarcatórias pouco nítidas.

Acontece exatamente a mesma coisa no campo dos fenômenos da economia. O que significam os hermafroditas para as divisões da Fisiologia, e os “súditos mistos” para as da Ciência Política, isto e nada mais significam, para o nosso problema de classificação científica no âmbito da Economia, os navios de excursão que levam carga etc., mencionados por Fisher. Apesar da sua existência, não é fácil encontrar em nosso estoque de bens uma distinção mais indispensável e também mais fecunda para finalidades científicas do que a existente entre meios de produção e meios de consumo. Simplesmente não consigo imaginar uma ciência econômica que não faça distinção entre produzir e consumir, entre ganhar e consumir. No entanto, como demonstrou Sulzer, de modo tão drástico quanto acertado, também esses

conceitos se interpenetram em suas fronteiras. Por exemplo, até onde irá a atividade produtiva na satisfação de nossa necessidade de alimentos, e onde começa o “consumir”? Será no cozinhar os alimentos, no servi-los, no levá-los à boca, ou apenas no mastigar e no engolir?<sup>123</sup> Exatamente na mesma confusa linha demarcatória se baseia a célebre distinção que Menger faz entre bens de primeira ordem e bens de ordem superior. Essa distinção contribuiu enormemente para ordenar nossas ideias com respeito aos temas da produção de bens e da formação de seu valor, e da qual certamente nenhum teórico quererá abrir mão no futuro. Que papel importante e bem merecido não desempenha, na Ciência Econômica, e precisamente no seu tão conceituado intérprete, Marshall, a distinção entre *short period-prices* e *long period-prices*, ou seja, entre preços de mercado do momento e seus preços normais de longa duração. No entanto, essa distinção, que não só agrupa preços para fins descritivos, mas delimita campos em que leis de preço de conteúdo diferente são válidas, se fundamenta numa linha demarcatória entre períodos “curtos” e “longos”. Ora, não se pode nem imaginar uma linha demarcatória menos nítida, mais artificial e mais flutuante do que esta!

Numa palavra, não se pode esquecer que a finalidade e o alcance de linhas demarcatórias não é separar as cidades limítrofes, mas os impérios. Quando é possível unir as duas coisas igualmente bem, tanto melhor; quando, porém, a natureza dos territórios limítrofes não representa uma linha demarcatória que seja característica e rigorosamente nítida, nem por isso se abrirá mão de separar os Reinos. Pelo contrário, traçar-se-á uma linha demarcatória mais ou menos artificial num lugar em que ela seja o mais adequada possível para a finalidade principal visada e seja o menos inadequada possível para o detalhe local. Essas linhas demarcatórias, no essencial boas, mais ou menos artificiais em relação aos objetos delimitados, e sobretudo absolutamente indispensáveis para fins científicos, são as distinções entre produzir e consumir, entre meios de ganho e meios de consumo, entre bens

---

123 *Die wirtschaftlichen Grundgesetze in der Gegenwartsphase ihrer Entwicklung*. Zurique, 1895, p. 7 et seq.

de primeira ordem e bens de ordem superior, entre *short period-prices* e *long period-prices* e muitas outras mais. Essas linhas precisam ser traçadas, e de fato todo mundo as traças. Fazem-no também os próprios adversários que tão vigorosamente impugnam um conceito de capital baseado naquela distinção. Marshall, por exemplo, reconhece abertamente que há muitos argumentos a favor da tese de se dispor de um termo especial para o grupo dos “bens instrumentais” que prestam serviços aos homens não de maneira direta, mas apenas indireta, pela mediação de outros bens. Mas ele duvida que a denominação “capital” seja boa para isto, e que esse grupo de bens seja “compacto”.<sup>124</sup>

Mas, com essa concessão, parece-me que a controvérsia já está decidida contra meus oponentes. Pois – e disso parece que eles não têm clareza suficiente em sua objeção – se o argumento da pouca nitidez das linhas demarcatórias tivesse alguma força (e não a tem, no meu entender), deveria ele manifestar seu alcance num sentido bem diferente daquele que pretendem Marshall e Fisher. Se a pouca nitidez das linhas demarcatórias tornasse realmente imprestável uma distinção, a única consequência a ser tirada do referido argumento seria a de que se deveria pura e simplesmente renunciar ao uso da respectiva distinção, sob qualquer denominação que seja. Ora, nem os próprios oponentes querem isso, nem podem querê-lo. Se, ao contrário, a própria distinção real adquiriu uma vez o direito de cidadania na ciência, o mencionado argumento não pode ter a mínima força para provar que a essa distinção se deva negar, especificamente, a denominação de capital. Pois, por sua própria natureza, o argumento é dirigido contra a coisa e não contra a denominação. Se o argumento não for suficientemente forte para impedir a coisa, nesse caso, pelo seu conteúdo, seguramente não oferece absolutamente nenhum ponto de apoio para impedir que se empregue a denominação de capital para a coisa, em si mesma admissível.

p. 91      Várias outras objeções levantadas pelos mesmos críticos parecem ter um peso ainda bem menor.<sup>125</sup> Resumindo, portanto, não creio que o conceito de capital por mim recomendado falhe em

---

124 *Principles*. 3ª ed., p. 151.

algum ponto que pudesse constituir objeto de uma exigência justificada. Que também ele deixa bastante a *desejar*, não cabe dúvida; do contrário, já se teria há muito tempo conseguido em torno dele a unidade da qual ainda hoje se sente falta. Sem dúvida, seria altamente desejável, por exemplo, poder traçar a linha demarcatória de modo tal que ela não precisasse em ponto algum separar coisas afins; sem dúvida, ainda mais desejável seria que o conceito científico de capital coincidisse tão plenamente com o modo do falar do povo que não permanecesse nenhum tipo de discrepância, e portanto nenhum perigo de ambiguidade; finalmente, seria extremamente desejável que se pudesse determinar as fronteiras do conceito de capital de tal maneira que

---

125 Fisher levanta contra o conceito de capital por mim recomendado, respectivamente contra a criação de um conceito de “capital nacional” baseado na relação com a produção, ainda as três objeções seguintes: 1) o perigo de confusões, proveniente da divisão bipartida do conceito de capital; 2) o fato de o capital no sentido geral de *stock* ser importante também para os problemas da produção; e 3) a “aparente impossibilidade” de se chegar a uma unidade dos autores de Economia Política em torno de determinada classificação simples dos bens com base na relação dos mesmos com a produção. (*What is Capital?*, p. 531, na nota.) Acontece que a unanimidade dos autores de Economia Política com base em qualquer outro conceito de capital é em todo caso ainda muito menos provável; além disso, o fato de haver vários conceitos que têm importância para um mesmo problema, justamente obriga, em uma questão de terminologia, a fazer uma escolha entre eles; e nessa escolha o conceito de *stock*, por motivos já expostos, provavelmente sairia perdendo; e, finalmente, é uso generalizado e perfeitamente aceitável na ciência empregar a mesma denominação com dois sentidos, por exemplo em acepção mais restrita e em uma outra mais vasta, sobretudo quando os dois significados são distinguidos por aditamentos na denominação, como capital individual e capital social: Marshall, por exemplo, quer distinguir não somente capital individual e capital social, mas além disso também um sentido mais restrito, que engloba apenas os bens externos, e em sentido mais amplo, que inclui também os bens pessoais (ver supra, p. 55 *et seq.*); e o próprio Fisher também distingue várias *senses of capital*, e até em número maior, pluralidade que ele não somente registra no hábito de falar de outros, senão que ele mesmo também incorpora a seu próprio modo de falar! (Por exemplo, em *Nature of Capital*, p. 66 *et seqs.*, mais explicitamente no artigo “Senses of Capital”. In: *Economic Journal*. Junho de 1897, p. 199 *et seqs.*)

coincidissem não só com relação a um ou outro dos problemas tratados sob a denominação de capital, mas, desconsiderados todos esses problemas, com relação ao objeto em si, e de maneira não apenas aproximada, mas inteiramente precisa. Contudo, é simplesmente impossível satisfazer plenamente tudo aquilo que se poderia desejar do conceito de capital – de exigências não cabe falar –, em parte devido à natureza da coisa, em parte devido à indisciplina da língua vulgar que nem sempre dá às palavras o mesmo sentido;<sup>126</sup> e, o que para mim é decisivo: esses desideratos em todo caso são satisfeitos em grau ainda muito menor por qualquer outro conceito de capital concorrente. Persisto, portanto, em meu ponto de vista: acredito estar recomendando um conceito de capital que não apresenta nenhum defeito fundamental que o torne inaceitável, e que, em face dos outros que com ele concorrem, se recomenda, no mínimo, do ponto de vista da escolha do mal menor.

De resto, parece-me que a controvérsia em torno do conceito que se tem estendido tanto em nossa literatura e, infelizmente, também nesta seção de meu livro, já atingiu o objetivo mais essencial por sua simples existência, independentemente do final que futuramente possa ter. Com efeito, em uma coisa concordo inteiramente com Fisher: jamais se pode esperar, mediante simples classificações, resolver também os problemas reais, e no fundo é totalmente indiferente se os economistas mantêm ou não a palavra “capital” para algum conceito.<sup>127</sup> Os conceitos e os nomes não passam de instrumentos

---

126 É manifesto que um mesmo conceito de capital não pode, por exemplo, ter relação com a “renda do capital” no sentido mais restrito em que esta é entendida como um tipo de aquisição de bens propriamente dita, como uma *receita* em dinheiro ou bens, e ao mesmo tempo no sentido mais amplo, em que se quisesse incluir também um dos serviços que consiste na satisfação da necessidade imediata, usufruída da casa própria, dos móveis, das roupas etc. Ou, então, na doutrina sobre a produção não há nenhum conceito de capital que possa coincidir ao mesmo tempo com o conjunto dos “produtos intermediários” e com o “fundo de subsistência” da nação.

127 “The Rôle of Capital in Economic Theory”. In: *Economic Journal*. Dezembro de 1897, p. 537. É impossível enfatizar demais que concordo e simpatizo com a maior parte das concepções gerais que Fisher utiliza como

de pesquisa, e esta, no pior dos casos, já pode dar-se por satisfeita se seus instrumentos forem tais que não ponham em risco o objetivo da própria pesquisa. Esse risco ocorria enquanto uma ambiguidade do nome capital, por falta de senso crítico, podia conduzir a confusões e erros no tocante às coisas em si, como de fato muitas vezes a eles conduziu. Mesmo que não se tenha conseguido outra coisa com essa controvérsia, uma coisa se ganhou, apesar de a controvérsia ainda não estar decidida: avivou-se a vigilância e a preocupação crítica de todos os que dela participaram, de sorte que hoje cada autor que reflete e escreve sobre os problemas do capital considera oportuno e se preocupa por no mínimo deixar claro *seu* conceito de capital e por mantê-lo com coerência em todo o decurso de seus raciocínios objetivos. Com isso – assim esperamos – está para sempre estancada a fonte dos erros mais perigosos, que até agora têm sido introduzidos na teoria do capital pela falta de disciplina no uso do termo “capital”.<sup>128</sup>

---

premissas para sua abordagem do objeto dessa controvérsia. A melhor comparação que posso fazer quanto à atitude dele é compará-la com a de um marechal de campo que elaborou uma obra simplesmente exímia sobre estratégia, mas que não consegue sucesso em absolutamente nenhuma campanha, e isso exatamente por não ter seguido suficientemente seus próprios conselhos gerais na aplicação prática.

128 É de se presumir que a concordância em torno de um determinado conceito de capital, que ainda está longe de existir, seja facilitada consideravelmente a partir do momento em que se conseguir uma unidade acerca dos problemas reais do capital, hoje tão controvertidos. Com efeito, o fato que acima registrei (p. 57 *et seq.*), de que nos últimos vinte anos a concordância em torno de determinado conceito de capital mais regrediu do que progrediu, parece-me dever-se antes de tudo à circunstância de que nesse período se intensificou extraordinariamente a discussão em torno dos problemas reais e controvertidos do capital, e de que infelizmente muitos daqueles que tinham ou pensavam ter algo de original a dizer sobre os problemas reais pertinentes ao capital se sentiram obrigados a apresentar-se também com um conceito original de capital, fabricado em função de sua teoria de capital. De minha parte, penso que muitas vezes se pode apresentar concepções novas mesmo sem revolucionar a velha nomenclatura, e talvez eu mesmo possa afirmar que tentei fazê-lo. Pois renunciei a elaborar um novo conceito de capital e contentei-me em recomendar o mais credenciado que encontrei já na linguagem científica, ainda que exatamente para mim teria sido natural a tentação de dar preferência a um daqueles outros conceitos de capital que –

### Seção IV – Capital Social e Capital Privado

Resta-nos ainda tecer algumas considerações sobre as relações que existem entre as duas nuanças do nosso conceito de capital: o capital social (ou capital produtivo) e o capital privado, (ou capital de ganho).<sup>1</sup> Já expressei meu ponto de vista sobre isso no decurso de minha exposição histórico-doutrinal e passo a resumi-la aqui sucintamente. O hoje assim chamado capital privado é o conceito de origem. Não é tanto um ramo ou uma subespécie do conceito geral de capital, mas antes ele mesmo.<sup>2</sup> Dele saiu como

---

como o conceito do “fundo de subsistência” ou o conceito dos bens destinados ao “futuro” – têm uma relação mais precisa com as ideias essenciais de minha teoria do capital. Vários críticos me acusaram de “incongruência” também quanto a isso: gostaria de creditar antes como um mérito. Pois, para os interesses científicos, parece-me mais benéfico, em se tratando de questões de terminologia, fazer valer as considerações sóbrias de disciplina terminológica, do que, mesmo que seja mediante combinações as mais engenhosas, manter a terminologia em estado de eterna ebulição. Em todo caso, tornar-se-á bem mais fácil para os colegas de especialidade ater-se a essas ponderações sóbrias, depois que, após a solução definitiva dos problemas reais pertinentes ao capital, tiver desaparecido a tentação de, sempre que aparecerem novas variantes da teoria sobre o capital, inventar também continuamente outras tantas variantes novas do conceito de capital.

- 1 Como já observei na p. 57, considero propriamente mais acertados os termos capital produtivo e capital de ganho, aqui colocados entre parênteses. Todavia, uma vez que desde Rodbertus e Wagner as denominações capital nacional e capital privado se tornaram de uso quase geral, e também porque, se quisermos pôr um ponto final à balbúrdia terminológica, me parece medida salutar não tocar em denominações consolidadas sem motivos absolutamente inderrogáveis, limito-me apenas – isso sim se me afigura indispensável – trocar a denominação “capital nacional” por “capital social”.
- 2 Como Jacoby (*Der Streit um den Kapitalbegriff*, p. 70 *et seq.*) pôde entender erroneamente essa explicação clara, afirmando que para mim o capital de ganho seria um “subconceito” para um conceito ainda mais geral de capital – sendo que a esse equívoco ele associa uma série de glosas não acertadas –, é difícil entender e talvez também difícil de desculpar – tanto mais que a interpretação de Jakoby contraria uma série de outras passagens do texto, não menos claras e não menos explícitas, como, por exemplo, a passagem da p. 54 *et seq.* (na segunda edição. p. 385) citada por ele até no teor textual, o que é decisivo.



conceito mais restrito, no decurso da evolução histórico-doutrinal, o assim chamado capital de economia nacional ou, mais corretamente, o capital social. Este é materialmente um conceito totalmente independente. Em todos os aspectos essenciais (razão da definição, aplicação e alcance científicos) ele assenta em base totalmente autônoma e só se liga ao conceito do capital privado por meio da relação externa e secundária de que casualmente o conjunto dos “produtos intermediários” coincide, quanto ao âmbito, com o conjunto daqueles produtos que para a sociedade no global são fonte de ganho, ou capital no sentido mais antigo. Acontece que, por uma casualidade histórica, precisamente essa relação secundária se tornou decisiva para a denominação do novo conceito, e assim também ela leva até hoje, e para sempre, a denominação de capital – circunstância que, enquanto não se viu com clareza toda essa situação, levou à lamentável confusão de que falei repetidas vezes: confundiram-se não somente os conceitos que levam a mesma denominação, mas também os problemas basicamente diferentes ligados aos dois conceitos.

p. 94

O primeiro a opor-se com clareza e energia a essa infeliz confusão foi, quanto saiba, Rodbertus e, depois dele, Adolf Wagner; nessa ocasião se deu à distinção entre capital nacional e capital privado uma nova interpretação, que é em si de alto interesse e ao mesmo tempo se impôs com tanta rapidez e em círculos tão amplos que de maneira alguma posso deixar de tomar posição frente a ela. Wagner distingue – como antes dele já o fizera Rodbertus<sup>3</sup> – o capital como “categoria puramente econômica” do capital “no sentido histórico-jurídico”, isto é, a posse de capital. “Capital como categoria puramente econômica, considerado independentemente das relações jurídicas, válidas para a posse de capital, é uma provisão de bens econômicos – ‘bens naturais’ – que podem servir como meios técnicos para a produção de novos bens numa economia: é provisão de meios de produção ou ‘capital

---

3 Ver especialmente o escrito *Zur Erklarung und Abhilfe der heutigen Kreditnot des Geldbesitzes*. 2ª ed., I, p. 90, II. p. 286 et seqs., onde o capital real que consta dos objetos naturais é nitidamente contraposto à posse do capital (propriedade do capital, capital-riqueza). Semelhantemente, em *Das Kapital*, p. 304, 313 et seq. e em outras passagens frequentes.

nacional’, respectivamente parte dele. Capital no sentido histórico-jurídico ou posse de capital é aquela parte da riqueza de uma pessoa, que lhe pode servir como meio de obter um rendimento a partir dela (renda, juro), portanto é possuída por essa pessoa para esse fim: um ‘fundo para renda’, um ‘capital privado’”.<sup>4</sup> Com isso, a distinção entre capital nacional e capital privado é radicalizada na oposição entre *quantidades de bens naturais* de um lado, e as *relações existentes de direito privado* a quantidades de bens, de outro.<sup>5</sup>

---

4 WAGNER. *Grundlegung*. 2ª ed., p. 39.

5 Pode-se tranquilamente duvidar de que para essa distinção seja plenamente consentânea e feliz a denominação alternativa, escolhida por seus autores, de categoria “puramente econômica” e categoria “histórico-jurídica”. Em todo caso, essas denominações não admitem uma interpretação exagerada; com efeito, qual seria o fenômeno de hoje – já que também a ele se deve aplicar a distinção, e até em primeira linha – que seria, no sentido literal, de natureza de todo “puramente” econômica e não seria em absoluto condicionada por determinadas evoluções ou peculiaridades “históricas”? Em particular, porém, não é admissível – como o faz, por exemplo, Jakoby (*Der Streit um den Kapitalbegriff*. Jena, 1908, p. 59 *et seq.*) – testar cada espécie individual pertencente à massa de bens, que em determinada época constitui o estoque natural de bens de capital, para verificar se ela teria sido possível como espécie determinada em todas as épocas e em todos os regimes jurídicos. Os bens em sua forma concreta são naturalmente sempre historicamente condicionados e frutos da respectiva época: As “máquinas de uma fiação hodierna”, as quais Rodbertus (*Das Kapital*, p. 239) cita explicitamente como elemento constituinte da categoria capital do ponto de vista econômico, não podiam aparecer antes do século XVIII, impressoras de livros só podiam aparecer depois da invenção da imprensa, geradores de eletricidade só por volta do fim do século XIX, e as máquinas como tais só podiam aparecer sob o pressuposto histórico de uma divisão do trabalho desenvolvida; no entanto, isso de forma alguma as impede de ser incluídas, na divisão de Rodbertus e na de Wagner, na “massa de bens naturais”, ou seja, na categoria “puramente econômica” ou no “eterno conceito nacional-econômico” (RODBERTUS. *Das Kapital*, p. 314). Ou será que Jakoby queria esquivar-se de enquadrar na categoria “econômica” de meios de produção natural os materiais de construção e os andaimes para um edifício do Parlamento, ou o conjunto de caracteres tipográficos para a publicação de um novo Código Civil, só porque estes bens produtivos tão especializados pressupõem a existência de uma constituição parlamentar e de um sistema jurídico civil? Não é a espécie, mas o gênero que deve poder existir

Nem de longe quero negar a grande importância e fecundidade dessa última distinção. O estabelecimento dela foi um fato crítico de primeira ordem, que prestou os mais beneméritos e salutareos serviços à clarificação dos problemas basicamente diferentes tratados sob a etiqueta do capital. Sem ela certamente nunca se poderia ter vislumbrado o pleno alcance da distinção entre capital social e capital privado. Só uma coisa não posso conceber: por não esgotar essa última distinção, também não é apropriada para simplesmente substituí-la. Além disso, as duas distinções – entre capital social e capital privado por um lado, e bens de capital naturais e posse de capital, por outro – não coincidem, nem quanto ao âmbito nem quanto ao conteúdo, ao ponto de se poder simplesmente explicar ou substituir a primeira pela segunda. São p. 95 antes *duas distinções independentes*, sendo que cada uma delas assenta sobre outra razão de diferenciação: o capital social e o capital privado distinguem-se não somente como uma quantidade natural de bens se distingue da posse deles, mas também constituem *duas quantidades diferentes de bens naturais*. O capital social engloba apenas os meios de produção, ao passo que o capital privado inclui também uma soma de meios de consumo; além disso, essas quantidades de bens naturais diferentes desempenham função econômica diferente; e finalmente, se a isso se soma ainda à diferença que o capital social é uma categoria independente de

---

independentemente de qualquer sistema jurídico histórico concreto; utilizando uma formulação muito mais correta dada pelo próprio Jakoby em outra passagem (p. 60), é o *conceito* de capital social que deve ser independente de qualquer sistema jurídico; ora, isso ocorre sem dúvida no caso do conceito de um estoque natural de produtos intermediários! De qualquer forma, não tenho a mínima intenção de empregar, em meu próprio nome e em algum sentido exagerado, essas denominações cunhadas por Rodbertus e Wagner, sirvo-me delas, à guisa de citação, como sendo uma primeira documentação alternativa que se tornou usual para designar uma coisa que em todo caso precisa ser distinguida – e só esta é importante para mim, a saber: determinado estoque de bens naturais, de um lado, e as relações de direito privado existentes em determinados bens, de outro lado: mais ou menos a mesma coisa que aquilo que diversos autores americanos modernos, por exemplo Fisher, denominam *capital-goods* e *capital-property*, como sendo tipos diferentes de capital.

todas as normas de Direito positivo, uma categoria “puramente econômica” – ao passo que todo capital, como fonte de renda, supõe um proprietário, portanto um direito de propriedade dotado de fundamento “histórico-jurídico” –, esta é apenas uma de várias diferenças, e não é a diferença constituinte propriamente dita. Com efeito, caso se deixassem de lado as duas primeiras diferenças e se colocasse a diferença somente na falta ou na presença de direitos de propriedade histórico-jurídicos, se teriam uma divisão com elementos essencialmente alterados. No primeiro grupo ter-se-iam, como antes, o capital social, os meios de produção naturais; no segundo grupo, porém, se teriam apenas *os mesmos meios de produção* como posse privada e fonte de renda, mas não os bens de consumo, as casas para moradia, as bibliotecas para empréstimo etc., todos bens que servem como fonte de renda. Para incluir também estes, e dessa forma poder completar o âmbito do capital privado na sua dimensão verdadeira, é preciso contrapor aos meios de produção naturais não somente direitos privados dotados de fundamento histórico-jurídico, mas também uma outra quantidade de bens naturais, mais vasta.<sup>6</sup>

---

6 Na realidade, fizeram isso tanto Rodbertus (*Kreditnot.* II, p. 296) quanto Wagner (*op. cit.*, p. 42), e por isso tem plena razão Spiethoff quando, em sua pesquisa serena e clara sobre a mesma questão, chega a esta conclusão final: “o grupo Rau, Rodbertus, Wagner e os austríacos chegaram no essencial aos mesmos resultados” (“Die Lehre vom Kapital”, p. 21, na obra coletiva *Entwicklung der Deutschen Volkswirtschaftslehre im 19. Jahrhundert*, v. I). Aliás, parece-me que no caso – talvez não sem minha própria culpa – ele entendeu mal o sentido de minha polêmica. Pois para mim em toda a controvérsia não interessavam tantos “resultados”, isto é, o âmbito prático dos dois conceitos de capital nacional e capital privado – âmbito este que de forma alguma é controvertido, pelo menos não em princípio –, mas antes, como digo acima na p. 93 *et seq.*, a “interpretação” – expressa nas características escolhidas na definição – da distinção – construída com bastante unanimidade – no âmbito dos dois conceitos. Por isso, meu argumento no texto não visa a afirmar – como parece supor Spiethoff, *op. cit.*, p. 13 e 21 – que Rodbertus e Wagner, com base na concepção deles, teriam atribuído àqueles dois conceitos realmente um âmbito igual, mas a afirmar que deveriam ter chegado a isso, se a falta ou a presença de determinadas normas jurídicas, nas quais tão enfaticamente embasam sua definição, fosse realmente a única nota característica que diferencia o capital

Não consigo expor de maneira mais convincente o que há de propriamente errôneo na confusão das duas distinções do que apresentando um exemplo totalmente análogo. Caso se encarregasse alguém de caracterizar a diferença que existe entre “produzir” e “trocar”, e ele respondesse que produzir é uma categoria puramente econômica, enquanto trocar é um fenômeno histórico-jurídico, por já pressupor a existência de propriedade privada, dificilmente alguém haveria de ver nessa resposta um cumprimento plenamente válido da tarefa solicitada. Certamente cada um perceberia que essa resposta faz compreender *uma* diferença, mas não *há* diferença entre produzir e trocar. Pois a natureza da troca evidentemente não se esgota no fato de ela ser uma “categoria histórico-jurídica”, senão que ela constitui também

p. 96 uma categoria econômica muito importante, diferente da categoria econômica que é a produção: ora, é essa diferença de natureza econômica que deverá ser provada sobretudo e em primeira linha por quem explica os dois conceitos. Exatamente da mesma forma, ao contrapor-se categoria “puramente econômica” e categoria “histórico-jurídica”, apresenta-se *uma* diferença entre capital social e capital privado, diria até uma diferença bem importante, mas não a diferença decisiva. Enfatizo mais uma vez que considero a distinção feita por Rodbertus-Wagner, entre bens de capital naturais

---

nacional do capital privado. Nesse sentido, acredito ter o direito de interpretar até como um reforço de minha argumentação a circunstância de que também eles mesmos ao final se permitem compor o capital privado de outras quantidades de bens naturais ou objetos-capital. Com efeito, se como se admite, tanto no capital nacional como no capital privado encontramos quantidades de bens naturais diferentes, isso constitui a melhor prova de que a diferença toda não pode estar na existência ou na ausência de regras jurídicas; e, se também do lado do capital privado há quantidades de bens naturais e objetos-capital, não se pode atribuir exclusivamente ao capital nacional, como característica supostamente diferenciante da definição, esta propriedade – a saber, o constar de “quantidades de bens naturais” e de “objetos-capital” –, ao menos certamente não com a ênfase que Rodbertus e Wagner o fazem. Seguramente Rodbertus e Wagner tiveram em mente de forma correta as duas distinções que se cruzam, mas permitiram que uma se confundisse com a outra, e por isso também não podiam, nas suas definições, chegar a emparelhar os dois conceitos na forma de uma contraposição clara e nítida.

e posse de capital, como uma distinção extraordinariamente importante, que em qualquer hipótese *também* tem que ser feita; somente que não se pode confundi-la com a distinção entre capital social e capital privado, a qual assenta sobre uma razão de divisão diferente, como não se pode fundamentar a definição deste último par de conceitos em características tomadas de uma outra distinção, que lhes é estranha.

O exemplo dado pelo próprio Rodbertus demonstra que isso não é apenas uma disputa em torno de formalidades. Sua concepção unilateral o levou direto a uma teoria do juro que é falsa. Pois na medida em que para ele a natureza do capital privado se esgote nas relações de poder histórico-jurídicas a ele associadas, conseqüentemente tinha que explicar também os juros do capital, que se auferem do capital privado, única e exclusivamente a partir da existência dessas relações de poder: para ele o juro se transforma em ganho de exploração, que os donos do capital extorquem dos trabalhadores simplesmente graças ao poder brutal de sua propriedade exclusiva sobre os meios produtivos.<sup>7</sup> Ao contrário, se tivesse investigado também a dimensão econômica da coisa, teria entendido que o essencial do fenômeno juros se deve a certas causas gerais, e que, portanto, o fenômeno juros, ao menos em seu cerne, é um complexo *econômico* original cuja ocorrência, até certo grau,<sup>8</sup> independe da forma de ordenamento jurídico-

---

7 Ver a crítica dessa teoria em minha *Geschichte und Kritik*. 2ª ed., p. 455 *et seqs.*, e 4ª ed., p. 364 *et seqs.* Um esclarecimento sobre minha crítica, ensejado por uma polêmica de R. Meyer (*Das Wesen des Einkommens*. Berlim, 1887, p. 270 até 298), segue adiante, em um “Excurso” (o VI) do Apêndice.

8 Gostaria de repetir aqui minha observação anterior, que a contraposição antitética de categorias “*puramente econômicas*” e “*histórico-jurídicas*”, ao menos numa interpretação verbal exorbitante destes termos, está longe de ser plenamente adequada e de esgotar até o fim as possibilidades desse fenômeno. Até mesmo o fato econômico mais geral apresenta determinadas formas concretas de manifestar-se, formas estas que apresentam um revestimento “*histórico-jurídico*”. Por isso, essas denominações não são acuradas como expressões técnicas, e por essa razão deixam margem quase infinita para brigas de palavras que só favorecem os equívocos – sobretudo quando às citadas expressões se dá uma interpretação literal mesquinha.

histórico. Isso, como espero, se deduzirá com clareza suficiente das investigações que mais adiante faremos sobre a origem do juro do capital.

Para concluir, devo ainda lançar uma pergunta: de que grupos concretos de bens consta o capital social, e de quais consta o capital privado? A resposta já deveria propriamente resultar da definição dos dois conceitos. Acontece que circunstâncias peculiares levaram a discutir não somente a definição correta, mas também, mesmo depois de a definição estar fixada, o âmbito que se deve dar aos conceitos, em conformidade com a definição. Pronunciemo-nos, portanto, com clareza total também sobre isso.

O capital social, como conjunto de produtos destinados a servir à produção ulterior, engloba:

1. As benfeitorias produtivas, os equipamentos e as instalações feitas na terra, na medida em que os mesmos conservam um caráter independente, como, por exemplo, diques, canalizações, cercas e similares. Ao contrário, na medida em que instalações produtivas se incorporam totalmente à terra, devem ser excluídas do capital pelos mesmos motivos que nos levaram a excluir do capital o próprio solo.<sup>9</sup>

p. 97 2. As construções produtivas de qualquer espécie – oficinas, fábricas, celeiros, currais e estrebarias, depósitos, estradas, ferrovias etc. Pelo contrário, imóveis residenciais, bem como todos os demais edifícios que servem diretamente a um fim de consumo ou a um fim cultural, como escolas, igrejas, edifícios da Justiça, não se enquadram no capital social.

3. As ferramentas, máquinas e outros aparelhos produtivos.

4. Os animais de tração e de carga empregados na produção.

---

9 Quem quisesse tachar-me de inconsequente por causa dessa minha decisão, alegando que tais instalações são sempre produtos que servem à produção ulterior, e portanto se enquadram na nossa definição de capital, tem razão do ponto de vista da letra, mas não a tem do ponto de vista da coisa. Um enxerto numa árvore certamente também não é a própria árvore, mas um corpo estranho. No entanto, quem pretenderia chamá-lo de corpo estranho também quando, depois de anos, ele se desenvolveu junto com a planta, não havendo mais possibilidade de distingui-lo dela?

5. Os materiais a serem processados e os materiais auxiliares da produção.

6. Os bens de consumo retidos nas lojas dos produtores e dos comerciantes como “estoque de mercadorias”.

7. O dinheiro.

As duas últimas categorias podem despertar objeção à primeira vista. Parece que os meios de consumo existentes nos depósitos de mercadorias já não são “produtos intermediários”, mas “meios de consumo acabados” e que o dinheiro não é um instrumento da produção, mas das trocas. A despeito disso, creio que é correto incorporar as duas categorias ao capital. Pois os dois servem ao processo de produção indireto. Não temos outra coisa senão um tipo peculiar de produção indireta quando, para se poder fabricar um bem em condições mais favoráveis, o fabricamos ou fazemos fabricá-lo em lugar diferente daquele onde se dá sua demanda. Nesse caso, isso tem como consequência – precisamente nisto está o caminho da produção indireta, que aqui deve até ser entendido em sentido literal – o fato de que, depois de sua fabricação técnica, se tem ainda de fazer o produto chegar ao local da demanda. Esse processo se realiza com muita frequência dentro do âmbito restrito de uma única economia individual: o camponês tem primeiro de transportar do campo o trigo colhido, e transportar do mato a madeira cortada. Ora, o mesmo processo realiza-se ainda mais extensamente no âmbito mais vasto da produção social da divisão do trabalho. Assim como o camponês cultiva seu trigo a 15 minutos de distância de sua casa, e sua madeira a uma hora de distância da mesma, porque assim aproveita da melhor maneira as condições de produção, exatamente da mesma forma, na economia nacional, organizada na base da divisão do trabalho, por boas razões, é absolutamente comum mandar fabricar os objetos para atender à demanda própria em fábricas de terceiros, muitas vezes até em outros lugares, em outros países, em outros continentes, e, nesse caso, naturalmente se tem ainda de cuidar, no final, do transporte desses objetos. Esse transporte constitui, tanto aqui como lá, o último ato da produção, e antes dessa execução não se pode adequadamente dizer que o produto está “maduro” para o consumo;



e pela mesma razão cada um inclui nos meios de produção e no capital também a carroça e os cavalos com os quais o camponês transporta os cereais e a madeira, logicamente se deve incluir no capital também os objetos e aparelhos do “trazer para casa” mais abrangente a nível de economia nacional, os próprios produtos a serem transportados, as estradas, as ferrovias, navios, bem como o instrumento de comércio que é o *dinheiro*.<sup>10</sup> Diga-se, aliás, de p. 98 passagem que esses caminhos indiretos e peculiares de comércio, provenientes da organização da divisão do trabalho, se equiparam

---

10 Precisamente na esteira dessas considerações, uma distinção muito sutil talvez pudesse querer reconhecer “ao dinheiro” o direito de ser considerado capital social, não pura e simplesmente, mas apenas na medida em que o mesmo serve para o desenvolvimento dos negócios conexos com a produção, enquanto o dinheiro exercendo outras funções – por exemplo, somas de dinheiro emprestadas para consumo – teria que ser enquadrado simplesmente como capital privado. Entretanto, não creio que essas sutilezas tenham qualquer consequência de alcance científico. Quanto a diversas variantes dessa ideia, que têm aparecido nessa linha ou em linha semelhante, ver JAKOBY. *Streit um den Kapitalbegriff*. p. 90 *et seqs.*, 115 *et seq.* Partindo de outro ponto de vista, Jakoby (*ibid.*, p. 59 *et seq.*) acha “ilógico” que eu conte como capital social o dinheiro e os estoques de mercadorias que se encontram com os produtores e os comerciantes, e não obstante defina o capital social como uma categoria puramente econômica independente de todas as normas positivo-jurídicas, já que as “mercadorias” e “o dinheiro” seriam peculiares apenas à economia nacional em sua dimensão de economia e mercado. Essa objeção, que é feita mais contra uma denominação – aliás, não inventada por mim – do que contra a própria coisa como tal, está refutada na nota 5 desta seção. De resto, mesmo numa economia nacional organizada em base socialista com divisão do trabalho, um tanto evoluída, o produto que sai das oficinas teria que passar por algum processo de distribuição qualquer, bem como por alguma estocagem intermediária em depósitos e similares. Ora, se – como faço eu, por boas razões – só consideramos como terminado o processo de produção de mercadorias no momento em que o produto pronto para o consumo chegar às mãos do consumidor, até a mesma espécie do capital social – a saber, estoques de produtos que do ponto de vista da técnica de produção estão prontos, mas ainda não foram transportados até o consumidor – existiria materialmente também na economia nacional socialista. Da mesma forma, dificilmente uma economia nacional socialista complexa poderá dispensar inteiramente determinadas formas de pagamento genéricas ou monetárias sobre produtos a serem distribuídos!

perfeitamente, também no tocante à vantagem que acarretam, ao demais caminhos técnicos de produção indiretos. Eles são tão compensadores, ou até mais compensadores do que quaisquer outros métodos de produção capitalista aos quais levaram as mais célebres invenções técnicas!

Parece-me que as sete categorias mencionadas esgotam o conjunto das coisas que constituem o capital social. Compreende-se automaticamente, não sendo portanto necessário delongar-me aqui sobre o fato de que outros autores, que definem o conceito de capital de outra forma, lhe incorporem ainda outras categorias, por exemplo os terrenos, bens de consumo duráveis, as pessoas dos trabalhadores e congêneres. Mais destaque merece o fato de que mesmo autores que compartilham conosco exatamente o mesmo conceito de capital, englobam nele ainda várias outras categorias.

O que mais dá na vista, quanto a isso, é a unanimidade com a qual, desde os antigos ingleses até Wagner,<sup>11</sup> se tem incorporado ao capital social os *meios de subsistência dos trabalhadores produtivos*. Não há dúvida de que os salários em forma de coisas, os meios de subsistência, os artigos de vestuário, combustíveis e artigos para iluminação etc., que os trabalhadores consomem, do ponto de vista do empresário que lhes adianta, pertencem ao capital *privado* deste último. Mas igualmente claro me parece, do ponto de vista da nação como um todo, que esses objetos não podem ser contados como capital, no caso de se definir este como um complexo de meios de produção. Pois nessa definição e conceito de meios de produção deve e quer constituir uma antítese ao que se conceitua como meios de consumo. Quanto ao sentido dessa antítese, não pode haver a mínima dúvida; nem tampouco sobre o fato de que os meios de subsistência dos trabalhadores servem diretamente à satisfação das necessidades destes, e que os trabalhadores são pessoas e membros da nação: ora, com isso me parece também simplesmente pacífico que os meios de sustento dos trabalhadores se devem equiparar ao conjunto dos meios de consumo destinados à satisfação direta das necessidades do povo, e não aos meios de produção ou ao capital. A decisão só poderia ser

---

11 *Grundlegung*. 2ª ed., p. 39, 43.

diferente se quiséssemos não respeitar os trabalhadores como membros da sociedade civil, para cujo proveito trabalha a economia nacional, mas encará-los apenas como máquinas reais de trabalho; então sim – e só então – os meios de subsistência dos trabalhadores fariam parte da mesma categoria que a comida dos animais de carga e o combustível das máquinas; seriam então meios de produção, capital. Ora, nem sequer precisamos refutar essa concepção.

p. 99      Pode-se ainda alegar que os trabalhadores produtivos não são só sujeitos que consomem, mas também meios ou instrumentos produtivos da economia da nação e que, por isso, os meios de subsistência que servem diretamente para sua manutenção e seu desenvolvimento, também servem *indiretamente* para a produção ulterior de bens. Acontece que tal relação indireta com a produção não é suficiente no caso. Pois é fácil ver que a distinção entre meios de produção e meios de consumo só tem sentido se considerarmos no caso a destinação *direta* dos bens. Se quiséssemos levar em conta a destinação indireta, haveria que enquadrar como meios de consumo todos os bens sem exceção, já que de modo indireto também os meios de produção servem à satisfação das necessidades! A isso acresce também o seguinte inconveniente. A divisão dos bens em bens de consumo e bens produtivos tem que ser uma divisão que separa, uma divisão baseada numa antítese. Ora, não se pode em absoluto negar que o alimento que o trabalhador consome serve para a satisfação direta das necessidades de um membro da nação, e que portanto ele corresponde perfeitamente à definição de um bem de consumo. Ora, como é possível enquadrar uma coisa que possui plenamente as propriedades de *uma* categoria, exatamente na categoria oposta? Assim é que acaba acontecendo aqui – como tantas vezes – que o artificialismo na interpretação leva a uma rede de embaraços, quando o mais simples é também o mais verdadeiro. Os bens com os quais os membros da nação que trabalham, se alimentam, se aquecem e se vestem, são bens de consumo direto, e não meios de produção.

Que diante de razões tão manifestas, foi possível assim mesmo aferrar-se tão generalizada e pertinazmente à doutrina oposta, é um fenômeno que, à primeira vista, dificilmente se pode considerar compreensível, mas se explica perfeitamente se investigarmos com mais exatidão as circunstâncias do caso. Parece-me que no caso atuam conjuntamente dois fatores de influência. Um deles foi a tradição histórica, que precisamente nesse caso era muito forte e profundamente arraigada. Não se pode esquecer que a inclusão dos meios de subsistência dos trabalhadores no conceito de capital aconteceu numa época em que este ainda não estava bem fixado, e particularmente o capital privado, ao qual pertencem os meios de subsistência, ainda não estava nitidamente separado do capital social, do qual não fazem parte. A isso somou-se a estranha ideia que por muito tempo dominou a função do capital: ela teria por função “movimentar o trabalho” (*put into motion*) – função que justamente os meios de subsistência dos trabalhadores desempenhavam em medida destacada. A isso acresceu ainda a célebre “teoria do fundo salarial”, segundo a qual a elevação do salário do trabalho dependeria primordialmente das relações entre o número dos trabalhadores e o montante do “fundo salarial”, isto é, da quantidade de capital destinada à subsistência e ao pagamento dos trabalhadores – concepção que ajudou também a amarrar mais firmemente os meios de subsistência ao conceito de capital. Finalmente, na mesma direção pode ter atuado a tendência da Escola Inglesa – criticada muitas vezes e com razão – de encarar os trabalhadores como máquinas de produção, e seus salários apenas como um componente dos custos de produção e como uma dedução da renda nacional, em lugar de considerá-los como parte desta.<sup>12</sup>

Assentando sobre tantas bases, o princípio de que os meios de subsistência dos trabalhadores produtivos constituem um componente do capital social consolidou-se aos poucos na consciência científica até ao ponto de ser por muitos considerado como um axioma absolutamente indiscutível, conseguindo ao final manter-se pela força da própria fama, mesmo depois de na verdade ter caído por terra em virtude da descoberta da distinção entre

---

12 Cf. SCHMOLLER. *Tübinger Zeitschrift*, v. 19 (1863), p. 10 et seqs., 25.

---

capital privado e capital social e da definição deste último como um conjunto de *meios de produção*.

p. 100

Contudo, ainda mais atuante que a força das tradições históricas foi e continua a ser um segundo fator, que por um lado influenciou, no passado, na criação dessas próprias tradições, e por outro ainda hoje continua a exercer sua viva influência: essa é, salvo grave engano de minha parte, a tendência, consciente ou inconsciente, a um conceito de capital diferente da concepção oficial reconhecida na definição. Com efeito, oscilava-se e continua-se a oscilar entre os dois conceitos que apresentam a maior parte das relações – e as mais fecundas – com os problemas atinentes ao capital, a saber: o conceito dos meios de produção produzidos e o conceito do fundo nacional de subsistência.<sup>13</sup> Na definição oficial acabou-se, sim, por dar a preferência ao primeiro conceito, mas os autores não conseguiram desvencilhar-se totalmente do segundo, por acharem – e nisso estão perfeitamente corretos – que também o fundo nacional de subsistência tem algo a ver com a doutrina do capital. E assim criou-se uma entidade híbrida, na medida em que se acrescentou aos meios de produção propriamente ditos, em função dos quais se elaborou a definição oficial, ainda uma parte do restante fundo de subsistência, a saber, os meios de sustento dos trabalhadores produtivos. É natural que essa decisão, mero fruto de um compromisso irresoluto, não pode satisfazer. A teoria tem de fazer sua escolha definida entre os dois conceitos concorrentes, e, qualquer que seja a opção feita, a delimitação do conceito de capital sempre acaba sendo diferente daquela que é feita por aqueles autores contra os quais polemizo aqui. Ou a gente se decide pelo conceito de capital como um conjunto de produtos intermediários – opção esta que considero a mais feliz, pelas razões terminológicas de conveniência acima expostas –, e então os meios de sustento dos trabalhadores não se enquadram no conceito de capital. Ou então se denomina capital o fundo de subsistência que possibilita a produção indireta e nesse caso, como se mostrará mais adiante,<sup>14</sup> haverá que enquadrar como

---

13 Ver acima, p. 59 *et seq.*

14 No Livro Quarto; ver também acima, p. 59, nota 50.

capital não somente os meios de subsistência dos trabalhadores produtivos, mas também os dos capitalistas e dos donos de terra, já que estes estão exatamente na mesma relação indireta com a adoção de métodos de produção “capitalista”. Essa situação, se não serve para justificar, serve ao menos para explicar o fenômeno, aliás quase incompreensível, de que, em contradição com a definição oficial do capital, se continua ainda a considerar como capital os meios de subsistência dos trabalhadores; talvez não seja ilusória a esperança de que, esclarecendo a origem desse estranho hábito, se contribua para acabar com ele – o que se deseja há muito tempo.<sup>15</sup>

Outra categoria que me parece ser erroneamente enumerada entre os componentes do capital social são os “capitais incorpóreos”, como dívidas e outras reivindicações, relações de clientela, o “Estado”. Essas coisas não fazem parte do capital, simplesmente por não serem bens propriamente ditos. Como

---

15 Coisa bem parecida acontece com a famigerada teoria do fundo de salários. Também nela vejo um fruto infeliz de uma ideia básica em si mesma correta. Ela é uma tentativa muito malsucedida de exprimir certas relações – de fato existentes – entre o fundo nacional de subsistência, de um lado, e o nível do salário do trabalho e dos juros do capital, de outro. Ver mais adiante, no Livro Quarto. Contra a inclusão dos meios de subsistência dos trabalhadores no capital nacional declarou-se de forma até realmente clássica Rodbertus (*Das Kapital*, p. 249 *et seqs.*); anteriormente, já no *Zur Erkenntnis unsererstaatsw. Zustände*. Teorema I; com muita clareza e de forma contundente também GIDE. *Principes d’Économie Politique*. Paris, 1884, p. 150 *et seqs.*; além disso, SAX. *Grundlegund*, p. 324, na nota. O próprio Wagner sustenta essa inclusão, ao menos quanto àquela parte dos meios de subsistência que “necessariamente” precisa ser usada para a manutenção dos trabalhadores durante a produção – posição que mantém mesmo na situação mais recente de suas opiniões: *Theoretische Sozialoekonomik (Grundriss)*, 1907. Parte Primeira, p. 138.

p. 101 demonstrei *ex professo* em outro lugar,<sup>16</sup> não passam de denominações que substituem outras, ou nomes coletivos para alguma soma de outros bens propriamente ditos. Esses bens propriamente ditos podem ser ou não ser capitais. Se o são, já estão contidos nas categorias de bens que já enumeramos; se não o são, é natural que também para eles não se precisa abrir uma categoria especial de capital; esta última é, portanto, supérflua, em qualquer hipótese.

Para concluir, o capital privado se compõe:

1. de todos os bens que constituem o capital social;
2. daqueles *bens de consumo* que o respectivo proprietário não utiliza pessoalmente, mas emprega para conseguir outros bens, mediante troca (venda, aluguel, empréstimo), quais sejam: casas de aluguel, bibliotecas circulantes, meios de subsistência que os empresários adiantam aos seus trabalhadores, e outros.<sup>17</sup> Muitos autores incluem também aqui certas “relações”: patentes,<sup>18</sup> clientela,<sup>19</sup> reivindicações legais;<sup>20</sup> naturalmente tenho que rejeitá-

---

16 *Rechte und Verhältnisse vom Standpunkte der Volkswirtschaftlichen Güterlehre*. 1881. *passim*. Ver, a partir de então, também H. DIETZEL (“Der Ausgangspunkt der Sozialwirtschaftslehre und ihr Grundbegriff”. In: *Tübinger Zeitschrift*. 1883, p. 78 *et seqs.*) e SAX (*Grundlegung*, p.39, depois 199 *et seqs.*), o qual, aliás, atira além do alvo, pois do conceito de bem exclui igualmente os serviços pessoais; também WIESER. “Gut”. In: *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*.

17 Jakoby (*op. cit.*, p. 19), na polêmica contra a colocação análoga de A. Smith, pretende ver uma contradição no fato de não se considerar como capital social casas de moradia, roupas etc. nas mãos de seus locadores, quando se contam como tal os bens de consumo nas mãos de vendedores. Esquece aqui o ponto decisivo: os estoques de mercadorias dos produtores e dos comerciantes ainda não chegaram aos consumidores, e portanto ainda não completaram um estágio necessário do fornecimento dos bens; ao contrário, as casas e roupas alugadas já servem ao consumo, e também já estão efetivamente nas “mãos” dos consumidores – prescindindo dos períodos intermediários em que estão desalugadas – embora permaneçam propriedade dos locadores.

18 WAGNER. *Grundlegung*. 2ª ed., p. 42.

19 ROSCHER. *Grundlagen*. 18ª ed., §42.

20 HERMANN. *Staatsw. Untersuchungen*. 2ª ed., p. 122 *et seq.*

las como categorias de capital independentes, pelas mesmas razões de princípio acima aduzidas.

Agora sim, depois de uma parada, cuja longa duração só pode ser desculpada pelas situações particularmente confusas em que se encontra nossa teoria, posso finalmente deixar os conceitos e voltar-me para os problemas que circundam esses conceitos. No Livro Segundo, que agora segue, passarei a desenvolver a teoria sobre esse conceito de capital cuja natureza já procuramos examinar, até certo ponto, nas duas primeiras seções deste livro: a teoria do capital como instrumento de produção, ou seja, a teoria do capital social.<sup>21</sup>

p. 102 (Página em branco)

---

21 O leitor atento sem dúvida já terá notado que a exposição apresentada na Seção II sobre a natureza do capital abordou apenas o capital em sua dimensão *socioeconômica*. Por motivos óbvios, não quis misturar a apresentação dogmática com a exposição terminológica e crítica, que nesta obra ocupa um espaço tão grande; por motivos igualmente óbvios, não quis começar com essa última exposição, sem antes ter colocado diante dos olhos dos leitores, o objeto de que se trata, ao menos em parte; fiz isso, empregando o termo capital, mas provisoriamente sem todas as cláusulas e aditamentos, cuja utilização me teria logo obrigado a longas explicações de ordem terminológica, as quais àquela altura queria evitar. As explicações mais precisas que vierem depois eliminarão qualquer ambiguidade que porventura esse modo de proceder possa ter ensejado.



p. 103

## Livro Segundo: O Capital Como Instrumento de Produção

p. 104 (Página em branco)

p. 105 À teoria do capital como instrumento de produção incumbe a tarefa de descrever e explicar o aparecimento do capital na produção de bens a nível de economia nacional, bem como os efeitos dessa presença do capital.

O que há a dizer sobre essa matéria agrupa-se em torno de duas questões principais: *Como se origina o capital? E como ele opera na produção?* Da primeira questão ocupa-se a teoria da formação do capital; da segunda, a teoria da função produtiva do capital.

O leitor que juntamente conosco caminhou através de dezenas de teorias sobre os juro do capital e dezenas de definições do capital, dificilmente ainda se surpreenderá ao encontrar divergências semelhantes também nos problemas a serem tratados agora. É verdade que não paira dúvida alguma sobre o fato de que o capital fomenta a produção em altíssimo grau. Receio, porém, que esta seja a única proposição sobre a qual o acordo de nossos autores de Economia Política é totalmente unânime. No momento em que se perguntar em que consiste esse fomentar, ou qual é a natureza dessa colaboração prestada pelo capital, acabou-se a unanimidade. Um pretende ver a utilidade do capital no fato de ele “pôr o trabalho em movimento”;<sup>1</sup> outro, no fato de ele “poupar trabalho” ou “substituir” trabalho;<sup>2</sup> um terceiro, no fato de o próprio capital “executar trabalho”;<sup>3</sup> um quarto exalta o capital por propiciar o

---

1 *Put into motion*: SMITH, Adam. Livro Segundo, cap. V.

2 “Supplantig a portion of labour”: LAUDERDALE. *Inquiry Into the Nature and Origin of Public Wealth*. Edinburg, 1804, p 161 e em muitas outras passagens.

3 Igualmente LAUDERDALE. *Op. cit.*: “Or from its performing a portion of labour...” De maneira semelhante J.-B. Say: “Il faut, pour ainsi dire, que les capitaux travaillent de concert avec l’industrie”. *Traité*. Livro Primeiro, cap. III, no fim.

p. 106 domínio sobre as forças da Natureza;<sup>4</sup> um quinto, por ajudar a vencer o período que vai entre o início de um trabalho e seu resultado.<sup>5</sup> Alguns vêem no capital um fator de produção autônomo e *originário*, ao lado da Natureza e do trabalho;<sup>6</sup> outros o vêem como um fator autônomo, sim, mas apenas “derivado”;<sup>7</sup> outros consideram-no apenas como uma “condição”;<sup>8</sup> outros, ainda, apenas como um “instrumento” ou “ferramenta” de produção.<sup>9</sup> Digo mais: os nossos teóricos não conseguem concordar nem sequer sobre a questão de como se origina esse meio auxiliar e útil da produção. Sem dúvida, se perguntarmos concretamente como se origina uma plaina, ou um arado, ou uma máquina a vapor, provavelmente saberão fornecer, com plena segurança, até informações minuciosas sobre o processo de desenvolvimento dessas peças do capital. Mas a partir do momento em que se trata de generalizar essas observações, separam-se em campos adversários: os capitais originam-se da *poupança*, dizem uns; não, dizem outros, os capitais têm de ser *produzidos*; também não é isso, dizem os terceiros, os capitais se originam através dos dois conjugados: a poupança e a produção.

O fato de não se haver chegado a uma concordância nessa questão e em outras semelhantes é muito mais estranho do que o de não se ter conseguido essa concordância no tocante às teorias do juro. Pois no presente caso o problema a resolver era bem diferente

---

4 Por exemplo, STRASBURGER. *Hildebrandsche Jahrbücher*, v. 17 (1871), p. 325; Carey: o capital é a “ferramenta por meio da qual o homem adquire condição para pôr as forças da Natureza a seu serviço”.

5 “The single and all-important function of capital is to enable the labourer to await the result of any long lasting work, to put an interval, between the beginning and the end of an enterprise”. JEVONS. *Theory of Political Economy*. 2ª ed., 1879, p. 243.

6 O primeiro foi Lauderdale, o que em *op. cit.*, p. 121 e em muitas outras passagens, designa expressamente *land, labour and capital* como as três *original sources of wealth*. Depois dele, muitos outros.

7 Por exemplo, GIDE. *Principes d'Économie Politique*. 1884, p. 101 e 145.

8 Por exemplo, Kleinwaechter, no *Manual de Schoenberg*, 2ª ed., onde entre os “fatores elementares da produção” se enumeram apenas a Natureza e o trabalho, ao passo que o capital é enumerado apenas entre suas “condições”.

9 Por exemplo, Carey.

e essencialmente mais fácil. Enquanto nas teorias sobre o juro se trata de dar a *explicação* correta para fatos realmente muito complexos, aqui quase não se precisava fazer outra coisa senão *descrever* corretamente os fatos – e além do mais, fatos que são plenamente conhecidos de todos. Como dissemos, não há quem não saiba como se origina uma plaina ou uma máquina a vapor. Da mesma forma, cada qual tem uma ideia suficientemente exata do que é e como opera na produção uma plaina, uma máquina, um arado ou uma matéria-prima. Teria bastado pôr de lado o específico desses casos e descrever com termos apropriados o que há de típico neles; só com isso já se teria quase automaticamente escrito uma teoria da formação e da função do capital.

Falhou-se até nessa tarefa simples, porque não se deixou que os fatos falassem por si mesmos. Em vez de simplesmente se descreverem os fatos como eles são, fizeram-se “interpretações” em torno deles e se introjetaram “interpretações” neles. Colocou-se em primeiro plano determinado traço, outro em segundo plano, um terceiro foi totalmente ignorado, para em compensação talvez projetar um quarto, que nem sequer estava presente neles. Tendo cada autor introjetado profundamente nos fatos sua própria interpretação subjetiva, não era de admirar que cada um acabou lendo coisa diferente nos fatos.

Considero que a tarefa mais importante do teórico neste campo consiste exatamente em evitar o erro que acabo de censurar. Para fazê-lo com segurança, quero separar nitidamente – mesmo externamente – a exposição dos fatos e a interpretação dos mesmos. Nessa linha, teremos primeiro uma seção autônoma destinada a apresentar de forma puramente descritiva o processo de produção capitalista. Somente depois de pisarmos em chão real e sólido virá a interpretação da construção; aí então haverá uma seção sobre a função produtiva do capital, e outra para desenvolver a teoria da formação do capital.<sup>10</sup>

---

10 Segundo entendo, na literatura anterior as concepções mais claras sobre a natureza da produção capitalista se encontram em Rodbertus, Jevons e Menger. Em especial, as exposições do primeiro aqui citado apresentam um conhecimento prático e uma transparência clássica nos pontos em que a exposição não é viciada justamente por influência da visão socialista

## Seção I – O Processo de Produção Capitalista

Já tivemos oportunidade<sup>1</sup> de apresentar um quadro do processo de produção capitalista, nos seus contornos mais gerais. Alguns aspectos desse quadro requerem agora exposição mais precisa. Quero recapitular o já conhecido e, no lugar adequado, introduzir sempre o que há de novo.

Toda produção humana tem por objetivo a obtenção de bens de consumo. A origem desses bens está ligada a condições ditadas pelas leis da Natureza. Para que essas condições se cumpram, temos de fazer, de maneira por nós conhecida, combinações de forças ativas tais que delas resulte um produto que tenha, segundo as leis da Natureza, a forma material desejada. Examinemos agora mais atentamente o material energético que o homem pode utilizar para essas combinações produtivas. Ele se compõe de dois elementos, muito desiguais à sua grandeza: *primeiro*, da enorme massa de recursos energéticos que o mundo da Natureza oferece gratuitamente, ano por ano; e, *segundo*, dos serviços muito mais escassos das forças naturais que residem no próprio organismo humano.

O mundo da Natureza, no centro do qual vive o homem, é dotado de uma quantidade imensa de forças, que em momento algum permanecem inativas. A gravitação mantém coeso o globo terrestre e mantém todas as coisas presas a ele; ela faz a chuva cair sobre a terra, faz as torrentes e os rios desembocarem no oceano,

---

unilateral do autor. Infelizmente são muito perceptíveis alguns aspectos desfigurados. Em particular, isso vale quanto ao menosprezo da função que cabe às valiosas *forças da Natureza* na produção e da influência do *tempo* – dois elementos que obviamente não se enquadram muito bem na “teoria da exploração”, defendida por Rodbertus com tanta ênfase, e que por isso foram deixados de lado. Para uma exposição mais exata, ver mais adiante. Menger, sobretudo ao estabelecer as “ordens de bens” (*Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, p. 7 *et seqs.*), assim como as leis comuns aos bens de ordens diferentes, deu, por um lado, uma demonstração brilhante de sua visão clara dos complexos fenômenos da produção e, por outro, um instrumento extremamente valioso à pesquisa posterior.

1 Livro Primeiro, Seção II.

provoca as marés, atua incessantemente em cada ponto da nossa crosta terrestre na forma de pressão. O sol envia a nosso planeta luz e calor e desenvolve assim uma infinidade de processos mecânicos e químicos, dentre os quais atraem nossa atenção especialmente os processos da vegetação, tanto pela sua mágica misteriosa, como pela sua importância enorme para a espécie humana. São, além disso, inúmeros e incontáveis os efeitos e contrarreações moleculares, elétricos e químicos que cada partícula da matéria da Natureza produz incessantemente sobre as outras partículas. A plenitude de todos esses recursos energéticos, que a Natureza, sem o concurso do homem, coloca em movimento, à guisa de uma torrente ininterrupta: eis o que podemos considerar como sendo de longe a parte mais valiosa do acervo de forças produtivas à disposição da humanidade; queremos designar essa parte do acervo oferecido ao homem com o nome de *dotação natural*. Ela constitui um tesouro incomensurável do qual o homem que produz pode

p. 108 haurir, tanto quanto quiser e puder. Naturalmente, hoje esse tesouro está explorado em parte mínima. A grande maioria das manifestações dessa força da Natureza ainda se esvai em combinações que de nosso ponto de vista teleológico-humano são inúteis ou até prejudiciais. Os poderosos movimentos das marés, das torrentes e das quedas d'água, dos fenômenos atmosféricos, as gigantescas forças elétricas, magnéticas e de gravitação que dormitam em nosso planeta até hoje só foram aproveitados utilmente em parte mínima. Outras forças, como as de vegetação latentes em nosso solo, já foram aproveitadas em grau maior, porém ainda estamos bem longe do aproveitamento pleno. Os avanços anuais no campo da agronomia e da agricultura não só nos ensinam a extrair das condições do solo um proveito cada vez maior, mas ao mesmo tempo também nos fazem suspeitar que ainda estamos longe de ter explorado todo o campo disponível para tais progressos.

Como se sabe, a escavação desses tesouros da Natureza se faz na medida em que, utilizando a segunda parte principal de nossa dotação de forças produtivas, isto é, nossas forças pessoais, trabalhamos nós mesmos e com habilidade combinamos estas

nossas forças de trabalho com os respectivos processos naturais adequados. Assim sendo, tudo o que conseguimos na produção é o resultado de duas – e só duas – forças produtivas elementares: a *Natureza* e o *trabalho*. Temos aqui um dos conceitos mais seguros da teoria da produção. A humanidade encontra, como um dado preexistente, uma imensidade de processos naturais, e a eles associa o exercício de suas próprias forças; o que a Natureza faz por si mesma, e o que o homem faz para que isso aconteça, eis a dupla fonte da qual provêm e têm de provir todos os nossos bens; já não há lugar para uma terceira fonte elementar, ao lado dessas duas.

Em contrapartida, dentro desses dois elementos que, do ponto de vista *técnico*, fornecem tudo para a produção, tem-se de fazer ainda uma outra distinção importante, do ponto de vista da *Economia*. Na larga corrente dos eventos naturais, que proporciona ao homem a base para as combinações produtivas que este opera, há sobretudo uma parte que atrai particularmente o interesse da Economia. São aqueles recursos úteis da Natureza que estão à nossa disposição apenas em quantidade limitada e escassa. É verdade que de *per si* não há falta de materiais nem de forças energéticas: o carbono e o nitrogênio, o oxigênio e o hidrogênio, e até a maioria dos “elementos” não são de *per si* menos abundantes do que o são de *per si* as forças da gravitação, as energias elétricas, magnéticas ou químicas. Todavia, podem ser relativamente raras certas combinações espontâneas oriundas desses elementos, as quais satisfazem de modo particularmente feliz as necessidades do homem – como, por exemplo, plantas úteis, águas capazes de gerar energia, solo fértil, minerais úteis. Tais dons e recursos raros da Natureza adquirem para nós um significado propriamente *econômico*. Se não formos insensatos, temos de pautar-nos pelo princípio da economicidade. Podemos utilizar ou até esbanjar, quanto quisermos, elementos técnicos da produção disponíveis em abundância, como ar atmosférico, água ou luz solar, sem com isso ressentir-nos dos efeitos negativos nos resultados produtivos. Quanto aos elementos técnicos raros, porém, temos que economizá-los, aproveitá-los integralmente: em suma, eles constituem, dentro da dotação técnica mais ampla e geral que a Natureza nos oferece,

a dotação natural especificamente *econômica* do homem. Uma vez que todos os dons e recursos da Natureza – ou quase todos – estão ligados ao solo, podemos, sem erro significativo, afirmar sucintamente que a terra – para usar o termo mais comum, os *recursos da terra* – é a representação da dotação natural econômica.<sup>2</sup>

p. 109 A contrapartida para os recursos da terra são os recursos de trabalho do homem. Quase todos esses recursos de trabalho humano têm caráter econômico: em parte porque, em confronto com as amplas necessidades da demanda humana, são tão escassos que mesmo se nossa força de trabalho for utilizada com a assiduidade máxima não se consegue satisfazer plenamente nossos desejos de bens, muito menos se consegue atendê-los em excesso; e, em parte, porque o engajamento de nossas forças costuma estar associado ao sentimento de dor e de fadiga – ao menos a partir de determinado ponto<sup>3</sup> – e por isso é que se impõe uma administração econômica.

Consequentemente, a Natureza e o trabalho são os elementos técnicos da produção, sendo que a terra e o trabalho são os elementos econômicos da mesma. Estes últimos são os minguados “meios-quilos”, que o homem que produz utiliza usurariamente no imenso solo das forças gratuitas da Natureza que se lhe oferecem em abundância desmedida. Só eles são de interesse para a produção, do ponto de vista econômico – uma vez que a colaboração dos dons gratuitos da Natureza, necessária do ponto de vista técnico, nos é assegurada sem problema e gratuitamente. Quem dispõe dos necessários recursos da terra e dos recursos de trabalho consegue o produto econômico desejado; quem não dispõe

2 Se a população for escassa, naturalmente é possível que também os recursos do solo, ou pelo menos alguns deles, por exemplo as florestas, podem ser bem gratuitos disponíveis em superabundância; nas nossas economias modernas, porém – é naturalmente na situação destas que reflito preferencialmente na exposição –, os recursos do solo são geralmente bens *econômicos* (com exceção do solo deserto).

3 Quanto à experiência de que, aumentando a duração do trabalho, aumenta progressivamente também o sentimento de sofrimento a ele associado, ver GOSSEN. *Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs*. 1854; ver também JEVONS. *Theory of Political Economy*. 2ª ed., p. 185 et seqs.

deles, também não pode dispor do produto; quem possui o dobro deles, ou quem possui apenas a metade, terá também o dobro do produto, ou a metade dele – desde que o estágio da técnica de produção seja o mesmo. Conseqüentemente, é só com eles que a Economia tem que preocupar-se na produção, só eles é que têm de contar: numa palavra, *os recursos da terra e o trabalho são as forças produtivas econômicas elementares*.<sup>4</sup>

De que maneira o homem utiliza essas suas forças produtivas originárias? Respondendo a essa pergunta, entramos novamente em caminhos conhecidos.

Para produzir bens de consumo a partir desse elementos produtivos, o homem pode adotar dois caminhos diferentes. Ou combina essas forças produtivas econômicas entre si, ou com recursos das forças gratuitas da Natureza, de modo tal que o bem de consumo desejado saia direta e imediatamente como fruto da referida combinação – por exemplo, recolhe com a mão os animais marinhos que o mar despeja na praia. Ou, então, toma um caminho indireto, isto é, com seus elementos fabrica primeiro um outro bem, e só com o auxílio deste fabrica posteriormente o bem desejado – por exemplo, faz um barco e redes, e somente com o auxílio desses instrumentos vai pescar. Já sabemos que a produção direta é idêntica à produção sem capital, e que a produção indireta é idêntica à produção capitalista, e que os produtos intermediários resultantes dos métodos indiretos de produção constituem, o capital social econômico.

---

4 Rodbertus manifesta um desconhecimento profundo dessa verdade – que segundo me parece está impressa com extraordinária clareza nos fatos – ao afirmar reiteradamente e com ênfase que o trabalho é a única força original pela qual a economia humana se mantém, concluindo daí que, do ponto de vista econômico, todos os bens devem ser entendidos exclusivamente como produtos de trabalho. (*Zur Erkenntnis unserer staatsw. Zustaende*. Teorema I; *Zur Erklarung und Abhilfe der heutigen Kreditnot des Grundbesitzes*. 2<sup>a</sup> ed., II, p. 160; *Zur Beleuchtung der sozialen Frage*, p. 69. Se hoje em dia deixarmos abandonado um campo fértil, ou deixarmos de explorar uma mina ou uma fonte de energia hidráulica, em suma, se não explorarmos economicamente valiosos recursos do solo, pecamos contra nosso bem-estar econômico exatamente da mesma forma que se esbanjarmos trabalho de maneira antieconômica!



p. 110 A adoção do método de produção capitalista associam-se duas sequelas tão características quanto repletas de consequências. Uma delas atua como vantagem, a outra como desvantagem. Já conhecemos a vantagem. Ela consiste na maior produtividade técnica desse método. Com o mesmo emprego de forças produtivas originárias<sup>5</sup> (trabalho e forças valiosas da Natureza) pode-se, adotando um tipo indireto de produção capitalista sabiamente escolhido, conseguir mais bens ou bens melhores do que se poderia ter conseguido recorrendo à produção direta sem capital. Na Seção II do Livro Primeiro esclarecemos com uma série de exemplos – e procuramos explicar o porquê – essa proposição, reconhecida como plenamente segura pela experiência diária.<sup>6</sup> Encontramos a razão dessa proposição no fato de que, recorrendo-se a caminhos indiretos escolhidos com habilidade, se extraem do gigantesco tesouro das forças da Natureza forças auxiliares cuja ação beneficia a produção. É esse fato bem conhecido que se costuma chamar de “produtividade do capital”. Acontece que essa denominação já introduz nos fatos uma interpretação, cuja justificativa só nos caberá examinar numa seção posterior.

A desvantagem associada ao método de produção capitalista está num *sacrifício de tempo*. Os métodos indiretos de produção capitalista são rendosos e levam tempo; proporcionam maior quantidade ou melhor qualidade de bens de consumo, mas esse resultado leva mais tempo para ocorrer. Também essa proposição representa – não menos que a anterior – um dos pilares de toda a doutrina sobre o capital. Como veremos oportunamente, também a função do capital como meio de ganho – como fonte de renda – fundamenta-se em grande parte nessa proposição. Tenho, portanto, a preocupação de comprová-la com todo o esmero contra

---

5 Assim temos de exprimir-nos agora, para sermos mais corretos – em vez de mencionar somente o “trabalho”, como fiz na Seção II do Livro Primeiro, para não ter de demorar-me na ocasião em longas explicações.

6 Não creio que algum crítico já comece a ser cético na admissão dessa proposição. As reservas críticas surgidas desde o aparecimento da primeira edição dirigem-se antes contra o nexa – a ser logo discutido no texto – que existe entre o aumento de produtividade e a duração *temporal* das vias de produção indiretas iniciadas.

as diversas objeções e equívocos que contra ela possam surgir e de fato têm surgido, desde a publicação da primeira edição desta obra. Contudo, não desejo interromper essa descrição resumida dos fatos que integram o processo de produção capitalista, intercalando aqui um assunto que carece de uma exposição mais longa, e por isso aqui só quero antecipar a explicação na medida em que me parece indispensável para entender a descrição dos fatos, na qual preciso prosseguir sem demora.

De fato pode acontecer, excepcionalmente, que um método de produção indireta não só leve ao objetivo de maneira *melhor*, mas também *mais* rapidamente. Por exemplo, quem quer apanhar frutas de uma árvore alta, provavelmente conseguirá antes o objetivo se primeiro cortar uma vara de uma outra árvore e com ela derrubar as frutas, do que subindo na árvore e procurando apanhar as frutas com a mão, uma a uma. Mas isso não é a regra: na grande maioria dos casos temos de praticar a produção indireta em condições técnicas tais que precisamos esperar por longo tempo e, muitas vezes, muitíssimo tempo, para conseguir os produtos finais prontos para o consumo. Em vez de aduzir exemplos que vêm automaticamente à mente de cada leitor, prefiro chamar a atenção para este fato: na perda de tempo, que normalmente está associada à produção indireta com capital, reside a única razão daquela tão falada e tão lamentada dependência, na qual se encontram os trabalhadores face aos capitalistas, dependência que não ocorre no caso dos proprietários de terra. Se os longos caminhos da produção capitalista conduzissem da mão à boca com a mesma rapidez que a produção direta pura e simples, nada obstaria a que os trabalhadores usassem a produção direta por conta própria, do começo ao fim: não há dúvida de que continuariam em todo caso a depender dos proprietários de terra, que lhes poderiam impedir o acesso aos recursos do solo, dos quais necessitam para começar, mas de forma alguma ainda dependeriam dos capitalistas. Se os trabalhadores não podem esperar até que a via de produção indireta – que começa, para eles, com a aquisição da matéria-prima e a construção das ferramentas – lhes proporcione o produto de consumo acabado, isto acontece somente porque dependem

economicamente daqueles que já possuem os produtos acabados dos chamados produtos intermediários, ou seja, dos “capitalistas”.<sup>7</sup>

p. 111

Evidentemente, tampouco se pode objetar à nossa proposição – que a produção capitalista leva tempo – o fato de que com objetos de capital *previamente acabados* se fabrica um produto mais rapidamente do que sem o auxílio de capital. Que, por exemplo, um ajudante de alfaiate precisa de três dias para confeccionar um casaco sem máquina de costura, ao passo que com o auxílio desse capital precisa de apenas um dia. Pois é claro que o costurar com máquina representa apenas um trecho – aliás o mais curto – da via indireta de produção capitalista, já que a parte principal cabe à fabricação da máquina de costura, e para percorrer essa via toda se leva muito mais do que três dias.

Até agora contrapusemos a produção capitalista, entendida indistintamente, à produção de um todo sem capital. Ocorre que assim não se levam em conta os fatos na sua totalidade. Pois também dentro da produção capitalista há graduações, graus, diria até inúmeros graus do “capitalismo”. Para conseguir um bem de consumo pode-se adotar vias de comprimento muito diferentes. Pode-se fazer produtos intermediários, dos quais após um mês já se consegue tirar o bem de consumo definitivo, mas também se pode fazer produtos intermediários onde esse resultado só se obtém depois de um ano, depois de dez, depois de cem. O que se pergunta

---

7 É muito característico que Rodbertus, ao descrever os efeitos econômicos decorrentes da adoção de vias de produção indiretas, escolhe seu exemplo precisamente dentre aquela minoria de casos nos quais a via indireta também “conduz *mais rapidamente* ao objetivo” (*Das Kapital*, p. 236). Consequentemente, passa por cima, aqui e alhures, de todos os aspectos *econômicos* que ajudam a fundamentar o fenômeno do juro do capital – entre os quais se destaca eminentemente a perda de tempo, associada à adoção de vias de produção indiretas e mais demoradas –, atribuindo a origem da renda unilateralmente às relações de direito privado vigentes (por exemplo, *op. cit.*, p. 310 *et seqs.*). Contudo, a propriedade privada de bens de capital, por si só, não representaria obstáculo algum para os trabalhadores; estes teriam condições de contornar com muita facilidade os “trancos” dos capitalistas, se a diferença fatal de tempo entre o início e o término da produção capitalista indireta não lhes impossibilitasse percorrer essa via da produção indireta com seus próprios recursos.

agora é se tais diferenças graduais têm influência sobre o resultado da produção, e qual é essa influência.

Grosso modo, pode-se observar que não somente o simples iniciar a via indireta de produção, mas também prolongamentos subsequentes dessa via acarretam um aumento cada vez maior do resultado técnico, com a ressalva de que, aumentando progressivamente o comprimento da via indireta, a quantidade produzida costuma aumentar em proporção sempre menor.

Também essa oposição se baseia na experiência, e só nela. O conteúdo dessa oposição tem que ser simplesmente aceito como um fato pertinente à técnica de produção. Aliás, o leitor poderá facilmente constatar que a proposição é correta se acompanhar em pensamento as vias que levam à produção de qualquer bem de consumo. Por exemplo, pode-se obter com grande facilidade lenha para queimar, pela via direta, limitando-se a recolher ramos secos ou a tirar da árvore ramos fracos. Uma via curta de produção indireta conduz à produção e ao emprego de um machado de pedra. Mas já se precisa de uma via indireta mais longa para escavar minérios de ferro da terra, para conseguir os combustíveis e aparelhos necessários para fundir esses minérios, e para, através da fusão, tirar ferro dos minérios, através do processamento ulterior, tirar aço de ferro, e do aço, finalmente, fabricar um machado bem afiado. Alongando ainda mais a via para a extração dos minérios, pode-se construir mecanismos e esteiras rolantes, para a fusão do minério se pode construir altos-fornos bem instalados, para a conformação e a afiação do machado, máquinas especiais; alongando ainda mais, pode-se produzir fábricas e máquinas, nas quais se produzem as máquinas do primeiro tipo, e assim por diante. Dificilmente se duvidará de que cada uma das vias indiretas de produção capitalista descritas aumenta a produtividade do processo de produção em sua totalidade, isto é, tem como consequência que se pode obter a unidade – digamos o metro cúbico de lenha para queimar – com um gasto total menor de trabalho (indireto e direto); mas com a mesma certeza se terá a impressão de que as duas primeiras vias de produção indireta – o

p. 112 uso do machado de pedra e depois o do machado de aço – devem ter provocado uma mudança muito maior na produtividade na obtenção de madeira do que as vias de produção indireta posteriores, embora aliadas a aperfeiçoamentos de forma alguma desprezíveis.

De resto, se for necessário, esta última impressão pode ser reforçada até a evidência por um pequeno exemplo de cálculo. Suponhamos, por exemplo, que um trabalhador consiga, trabalhando só com uma mão, dois metros cúbicos de madeira em um dia, e com um machado de pedra, cuja feitura custa três dias, possa conseguir dez metros cúbicos; que, portanto, valha a pena adotar a primeira via de produção indireta de três dias, pois ela apresenta um acréscimo de rendimento de *oito* metros por dia de trabalho. Pois bem: é em todo caso possível que, dobrando-se a duração da via de produção indireta de três para seis dias – quiçá dando um acabamento mais cuidadoso ao machado de pedra –, dobre também a quantidade de produto, de oito para dezesseis metros; no entanto, já é pouco provável que uma triplicação da via indireta, para nove dias, ainda possa fazer triplicar o rendimento; e com toda a certeza, alongando-se a via indireta de cem vezes – por exemplo perfurando galerias, das quais somente depois de anos se conseguirá o minério necessário para a construção de um machado de aço –, já não se conseguirá centuplicar também o rendimento, pois isso levaria a supor – o que é praticamente impensável – que um trabalhador conseguiria em *um* dia 8.000 metros cúbicos de madeira: eis que, a partir de algum ponto – provavelmente muito próximo –, o acréscimo de rendimento provavelmente ainda aumente, sim, mas aumente mais lentamente do que a duração do período de produção.

É claro que não é possível aqui, em caso algum, indicar um número definido, nem para o ponto a partir do qual começa a diminuir o rendimento de prolongamentos ulteriores da via de produção indireta, nem para a grandeza do acréscimo de rendimento devido a determinada duração de via de produção indireta. Pois esses dados diferem de acordo com as situações técnicas vigentes, aplicáveis a cada setor de produção e a cada

estágio da tecnologia de produção. Cada nova invenção altera esses dados. Por exemplo, a invenção da pólvora abriu de um golpe a possibilidade, inexistente no momento anterior, de aumentar a produtividade da caça, talvez pelo dobro, e de multiplicar por cem a produtividade do processo de extração de pedra.<sup>8</sup> O que, porém, de qualquer forma se pode afirmar com suficiente certeza é a proposição acima formulada de que, via de regra, se pode conseguir resultado maior, prolongando de maneira sábia a via de produção indireta. Pode-se afirmar com segurança que não há um único setor de produção cuja produtividade não possa ser notavelmente aumentada, em confronto com o método de produção hoje em uso; isso, sem qualquer invenção nova, mas simplesmente pela inserção de elos capitalistas intermediários conhecidos: aqui, fazendo intervir um motor a vapor; ali, por meio de uma transmissão engenhosa; acolá, mediante uma engrenagem artificial, um soprador, uma alavanca, um regulador etc. Quão longe está a maioria de nossas empresas agrícolas e industriais, em seus equipamentos capitalistas, das empresas-modelo mais avançadas, e com certeza estas últimas estão por sua vez não menos longe de uma instrumentação ideal e realmente perfeita.<sup>9</sup>

---

8 O significado das assim chamadas invenções está precisamente na descoberta de uma nova via de produção indireta e mais longa. Com frequência – provavelmente *na maioria dos casos* – a via nova é mais longa do que o que até então era usual; o aproveitamento da invenção requer então a produção de muitíssimos produtos intermediários, ou, como se costuma dizer, um forte investimento de capital; por exemplo, em maquinaria, na construção de ferrovias e similares. Muitas vezes, porém, uma invenção bem-sucedida pode também descobrir um método de produção indireto melhor e *menos longo*. Este é o caso, por exemplo, da fabricação química de certos corantes, em lugar da fabricação pelo processo vegetativo. Por mais complexa que possa ser a fabricação por processo químico, ela certamente é muito mais direta e muito menos demorada do que a produção através do longo processo do crescimento dos vegetais. Os Excursos I e II que seguem no Anexo contêm dados mais precisos sobre o assunto.

9 Talvez se pergunte aqui, em tom de objeção, por que motivo então não se aproveita plenamente essa possibilidade oferecida pelo nosso conhecimento técnico atual, para incrementar o resultado técnico. A explicação corrente é esta: por falta de capital. Com efeito, com a quantidade limitada de capital de que dispomos só podemos aproveitar, dentre as infinitas oportunidades de

p. 113 Tanto o fato de que o prolongamento das vias de produção indireta conduz a maiores resultados, quanto o fato de que esses resultados maiores costumam diminuir a partir de determinado ponto, já foram anotados e reconhecidos no âmbito da Economia Política – na maioria dos casos dentro de um modo de falar diferente, inspirado na gíria da “teoria da produtividade”. Quem, em seu tempo, assinalou esses fatos com maior imparcialidade foi Thünen ao ensinar que, aumentando constantemente o capital, o capital superveniente ainda ajuda certamente a aumentar o produto do trabalho, mas em grau sempre menor.<sup>10</sup> Ele mesmo construiu sobre essa base real a conhecida doutrina de que o montante dos juros de capital está em função da produtividade da última parcela de capital empatada no emprego menos rendoso, e foi na esteira dessa doutrina que esses conhecimentos reais ganharam a adesão dos círculos mais vastos.<sup>11</sup> Acontece que esses conhecimentos – de acordo com a moda então vigente – foram forçadamente traduzidos nas maneiras de ver e de expressar da teoria da produtividade, o que teve como resultado os mais lamentáveis equívocos e confusões.<sup>12</sup> Ao empenhar-me, também aqui, em restabelecer

---

aplicação que compensam, as mais compensadoras, devendo ficar para trás a multidão de aplicações menos compensadoras, mas que mesmo assim não deixam de compensar. Essa explicação não é plenamente exata, mas é correta ao menos no principal. Por isso, podemos contentar-nos com ela até adquirirmos – o que acontecerá em outro contexto – uma compreensão plenamente exata dessa situação.

10 *Der isolierte Staat*. 3ª ed., Parte Segunda, Seção I, p. 97 *et seqs.*; ver sobretudo a tabela à p. 101 e a reimpressão da última edição precedente (*Sammlung sozialwissenschaftlicher Meister*, v. XIII), 2ª ed. Jena, 1921. Parte Segunda, p. 501 *et seqs.* (aqui, sobretudo Tabela “A” da p. 507).

11 Por exemplo, ROSCHER. *Grundlagen*. §183; MANGOLDT. *Volkswirtschaftslehre*, 1868, p. 432 *et seq.*; MITHOFF. *Manual de Schoenberg*. 2º ed., p. 663; e muitos outros. Jevons (*Theory of Political Economy*. 2ª ed., p. 277) chegou por conta própria a teses bem parecidas.

12 Sobre tudo a “produtividade técnica” ou “física”, baseada na realidade – isto é, o fato de que, com o auxílio de capital, se pode produzir mais produtos do que sem ele –, foi preconceituosamente confundida com uma *Wertproduktivitaet* do capital, isto é, com uma suposta força do capital, de produzir mais valor do que o que ele mesmo possui. Ver minha *Geschichte und Kritik*. 2ª ed., p. 130 *et seqs.*, 156 *et seqs.*, e 4ª ed., p. 96 *et seqs.*, 125 *et*

novamente os fatos em toda a sua simplicidade, fi-lo atendendo à tarefa que me propus nesta seção.

No fundo, é evidente que a produção capitalista de bens de consumo, também quando é praticada por vias indiretas atravessando várias etapas, nem por isso deixa de ser um processo de produção único, composto de etapas internamente ligadas entre si. Tanto o trabalho que produz os produtos intermediários – queremos denominá-lo, com Rodbertus,<sup>13</sup> trabalho *indireto* – quanto o trabalho que dos e com os produtos intermediários produz o bem de consumo desejado (o trabalho *direto*) constituem uma parte da produção do bem de consumo. Da produção de madeira faz parte não somente o trabalho de cortar a madeira no mato, mas também o do metalúrgico que fabrica o machado, o do carpinteiro que lhe prepara o cabo, o do mineiro que extrai o minério com o qual é fabricado o aço do machado, e assim por diante. Não há dúvida de que nosso moderno sistema de ocupações especializadas separa, na aparência externa, o processo da produção, que é uno, em um sem-número de unidades aparentemente independentes entre si; mas o teórico que quiser compreender o processo de produção econômico-social em sua unidade real, evidentemente não pode deixar-se enganar pela aparência e precisa recompor novamente em seu espírito a unidade da obra de produção, obscurecida pela divisão do trabalho. Um dos méritos básicos de Rodbertus é ter feito isso de maneira magistral.<sup>14</sup>

---

*seqs.*

13 *Das Kapital*, p. 236 *et seqs.*

14 Em época mais recente foi especialmente J. B. Clark que com vigor e plasticidade dificilmente superáveis ilustrou os nexos internos que interligam as diversas etapas que compõem o processo de produção econômica nacional estruturada no sistema de divisão do trabalho; ver sua *Distribution of Wealth*, 1899, *passim*. Valho-me de bom grado desta oportunidade para expressar o alto reconhecimento e admiração que tenho pela obra científica desse exímio autor, mesmo tendo que opor-me com toda a decisão a determinadas opiniões por ele expressas. Ao contrário, tenho de qualificar como lamentável passo atrás na análise o fato de ultimamente Cassel haver deliberada e conscientemente colocado de novo as etapas individuais da produção no primeiro plano da pesquisa científica. Para ele, todo estágio de divisão parcial de trabalho que integra o processo de produção é um



p. 114            Precisamente essa maneira econômica de encarar o problema nos conduz, porém, a uma dúvida que precisa ser resolvida de modo que não deixe margem a equívocos. Segundo o que dissemos acima, o período de produção dos bens de consumo deve, a rigor, ser contado desde o momento em que se põs a primeira mão à feitura do primeiro produto intermediário que se utilizou para a produção do bem de consumo, até a fabricação e o acabamento deste último. Em nossa época, em que a produção sem capital desapareceu quase totalmente, e em que uma geração constrói sobre os produtos intermediários que as gerações anteriores produziram, segundo esse cálculo rigoroso o período de produção de quase todo bem de consumo poderia fazer retroceder seu início até séculos já há muito tempo passados. O menino que hoje com seu canivete corta uma vara do salgueiro, a rigor é apenas o continuador da obra do primeiro que há séculos deu a primeira enxadada para perfurar o poço do qual se extraiu o minério para fabricar a lâmina do canivete. Sem dúvida, hoje o trabalho de produção de produtos acabados aproveita daquele trabalho inicial de há séculos apenas uma fração infinitamente pequena, tão pouco suscetível de cálculo quanto desprezível; por isso mesmo se teria uma imagem bastante falsa do grau de capitalismo empregado no ato de cortar uma vara do salgueiro, se quiséssemos julgá-lo com base no intervalo absoluto de tempo decorrido entre o primeiro instante de trabalho empregado e o término do produto.

Mais importante e mais correto é olhar para o período de tempo que *em média* passa entre o emprego das forças produtivas originárias, do trabalho e da terra, sucessivamente utilizadas num produto e o acabamento dos bens de consumo finais. É de caráter mais acentuadamente capitalista o método de produção que *em média remunera mais tarde* o emprego de forças produtivas originárias. Por exemplo, se a feitura de um bem de consumo custar

---

“processo de produção” por si mesmo, e a duração de cada um desses estágios parciais constitui “o período de produção” do respectivo processo de produção; considera supérfluo analisar o processo de produção em sua coesão interna, ao menos para o problema do capital, pois, no dizer dele, sua maneira de ver é a única “que tem alguma importância para o problema do juro” (*The Nature and Necessity of Interest*, p. 123 et seqs.).

no total 100 dias de trabalho – para simplificar, quero prescindir dos recursos do solo que cooperam – e se desses 100 dias de trabalho, um deles foi empregado há 10 anos, depois um de cada vez há 9, 8, 7, 6, 5, 4, 3, 2, 1 anos, e todos os demais 90 dias de trabalho foram realizados imediatamente antes do término do serviço, o primeiro dia de trabalho é remunerado depois de 10 anos, o segundo depois de 9, o terceiro depois de 8, e assim por diante, ao passo que os últimos 90 dias se remuneraram imediatamente; *em média*, todos os 100 dias de trabalho se remuneraram depois de

$$\frac{10+9+8+7+6+5+4+3+2+1}{100} = \frac{55}{100} \text{ anos,}$$

isto é, após mais ou menos *meio ano*. Se a produção de um outro bem demandasse igualmente 100 dias de trabalho no total, dias esses que também deveriam ser empregados no decurso de um período de dez anos, porém de maneira que no primeiro desses 10 anos fossem empregados 20 dias de trabalho, no segundo também 20, do terceiro até ao décimo, em cada um deles 5, e os últimos 20 dias de trabalho ocorressem imediatamente antes do término do serviço, a média nesse caso seria bem outra e bem mais alta; ela corresponderia a

$$\frac{200+180+40+35+30+25+20+15+10+5}{100} = \frac{560}{100} \text{ dias,}$$

p. 115 portanto mais do que *cinco anos e meio*. Aliás, com a máxima probabilidade, nos dois exemplos se terá empregado uma fração de um dia de trabalho já há séculos, mas devido à sua insignificância dificilmente ela consegue influir na média, podendo, portanto, na maioria dos casos, ser simplesmente desprezada.<sup>15</sup>

---

15 O primeiro esquema apresentado no texto corresponde ao caso de uma produção na qual se utiliza uma única ferramenta, cujo processo de produção começou há 10 anos, por exemplo um machado de aço Bessemer. Ao contrário, o segundo esquema corresponde a uma produção na qual, além desse machado, se utiliza uma série de outras ferramentas, dispositivos e materiais auxiliares característicos da produção com capital, cuja origem também não remonta há mais de 10 anos. Essa comparação mostra claramente como, sem aumentar a duração absoluta do período de produção, se pode aumentar em grau bem considerável o grau de capitalismo, bastando para isso apenas mudar a percentagem numérica dos trabalhadores entre os que fizeram os trabalhos preparatórios em relação aos que executam os

Quando falei acima do prolongamento da via de produção e de graus do capitalismo, gostaria de ser entendido no sentido que acabei de explicar. A grandeza ou pequenez, o prolongamento ou encurtamento da via não deve ser medido pela duração absoluta da via de produção indireta decorrente entre o primeiro e o último instante de trabalho empregado – do contrário, o ato de quebrar nozes com um martelo, cujo ferro casualmente proviesse de uma mina aberta pelos antigos romanos, seria o modo de produção “mais capitalista” –; também não pelo número dos elos intermediários, que se diz serem autônomos e pelos quais passa o processo de produção – do contrário, a operação de um menino que pega passarinhos, com os três produtos intermediários, vara, cola e vara viscosa, lhes dá de comer ainda no mesmo dia em que começou a produção desses bens de capital, seria mais capitalista do que o trabalho demoradíssimo do mineiro, que dedica anos à escavação de um único poço; o prolongamento ou encurtamento da via de produção deve, sim, ser medido com base na duração média da via que há entre o emprego sucessivo de trabalho e de energias do solo, e a obtenção final do bem de consumo. Somente no caso de métodos de produção em que o emprego de forças produtivas originárias se distribui uniformemente por todo o período de produção, a duração absoluta do período de produção oferece ao mesmo tempo um padrão adequado para o grau de capitalismo.<sup>16</sup>

Por isso, onde em meu livro eu vier a ilustrar o grau de capitalismo utilizando como critério uma duração diferente do período de produção, sempre terei como base do exemplo a

---

trabalhos finais. Quer se ocupe, para cada 10 trabalhadores do estágio de finalização, apenas cada vez um trabalhador em trabalho preparatório de dez anos, quer, inversamente, para cada trabalhador da fase de finalização se faça 10 outros trabalhadores executarem trabalho preparatório durante um decênio, nos dois casos temos que totalidade do processo de produção se desenvolve dentro de um período de 10 anos. Todavia, no primeiro caso os trabalhadores da fase de finalização disporão de muito poucas ferramentas, materiais etc., ao passo que no segundo eles os terão em abundância; o segundo processo é incomparavelmente muito mais capitalista.

16 Ver o interessante cálculo e a apresentação gráfica do montante do investimento de capital em JEVONS. *Theory of Political Economy*, 2ª ed., p. 249 et seq.

suposição de períodos de produção preenchidos uniformemente; na falta de termo melhor para distingui-los dos períodos de produção absolutos, quero chamá-los de períodos “médios” de produção, para usar um termo mais breve. Da mesma forma o conceito por mim muitas vezes utilizado, de “período médio de espera”, não se identifica com o conceito de “período médio de produção” preenchido uniformemente. Gostaria de observar isso desde o início, para evitar um mal-entendido que talvez seja de esperar; o conceito de “período médio de espera” está – isto sim – em relação tão determinada quanto simples como o “período médio de produção”, motivo pelo qual também as duas grandezas podem exercer igualmente bem a função de padrão de medição para a duração da via de produção indireta. Com efeito, como é fácil de entender – e ainda teremos oportunidade de expô-lo mais explicitamente –, o tempo médio de espera equivale sempre exatamente à metade do período de produção uniformemente preenchido: se um trabalhador trabalhar durante cinco anos uniformemente na feitura de um produto que fica pronto no fim do p. 116 quinto ano, obviamente deverá esperar cinco anos pelo resultado – pronto para consumo – de seu primeiro dia de trabalho, apenas algumas horas pelo resultado do último dia de trabalho, e em média  $2\frac{1}{2}$  anos pelo resultado da totalidade dos dias de trabalho por ele empregados.<sup>17</sup>

Transfiram agora o que acabamos de dizer, da escala pequena para a grande, do ato de produção individual para a situação de toda a economia de uma nação. Cada nação passa a

---

17 Knut Wicksell, que de resto demonstra uma compreensão perfeitamente correta da relação recíproca existente entre os conceitos e grandezas aqui em pauta, preferiria eliminar totalmente o termo “período de produção” e operar simplesmente com o conceito de “tempo de investimento” (*Finanztheoretische Untersuchungen*. Jena, 1896, p. 30), conceito este introduzido por Jevons e que coincide com meu “tempo médio de espera”. Sem querer atribuir a isso uma importância excessiva – pois, devido à “relação íntima” existente entre os dois conceitos, salientada também por Wicksell, eles podem facilmente ser substituídos um pelo outro –, acredito que para muitas das considerações que se têm de fazer acerca da teoria do capital, o conceito de “período de produção” é ao mesmo tempo mais característico e mais fecundo.

dispor em cada ano de um novo quantum determinado de forças produtivas originárias – trabalho e terra. Quanto mais sua produção se aproximar da produção sem capital – pois não existe nenhuma produção absolutamente destituída de capital –, tanto maior será a parcela das forças produtivas disponíveis em um ano que será transformada, ainda no mesmo ano, em bens de consumo; quanto mais capitalista for uma produção, tanto menor será a cota de novas forças de produção que será consumida ainda no ano atual, e tanto maior será a cota dessas forças novas que será investida em produtos intermediários que só trarão seus frutos para o consumo em períodos futuros; e quanto mais tarde isso ocorrer, tanto maior será o grau de capitalismo. Assim sendo, uma nação que produz quase sem capital consome em cada ano os frutos das forças produtivas do mesmo ano, e uma nação de produção capitalista consome em pequena parte os frutos das forças produtivas do ano corrente, e em parte maior consome os frutos das forças produtivas de anos passados, enquanto que ao mesmo tempo gera produtos intermediários para consumo em anos futuros. Tal nação consome, em média, frutos das forças produtivas de anos tanto mais recuados no passado e provê para anos futuros tanto mais longínquos, quanto maior for o grau de capitalismo.

Agora posso esperar ser entendido sem margem alguma de equívoco se, para concluir, resumir a ideia global do processo de produção capitalista nas poucas palavras seguintes:

*Todos os bens de consumo que o homem produz se originam pela cooperação da força do homem com as forças da Natureza, sendo que estas últimas são em parte forças econômicas e em parte forças gratuitas. Com essas forças produtivas elementares, pode o homem produzir os bens de consumo desejados, diretamente ou indiretamente, utilizando produtos intermediários que se denominam bens de capital. Este último método requer um sacrifício de tempo, mas acarreta uma vantagem no tocante à quantidade do produto; essa vantagem*

*costuma ocorrer também, ainda que em medida decrescente, em prolongamentos sucessivos da via de produção indireta.*<sup>18</sup>

p. 117

## **Seção II – Um Importante Fenômeno Paralelo da Produção Capitalista Indireta**

A produção capitalista indireta sói remunerar as forças produtivas originárias nela investidas da forma que acabamos de descrever, à custa de um tempo de espera mais longo. Há, porém, ainda um segundo fato da experiência técnica, o qual, embora não se possa, por seu teor e por sua natureza, qualificar abertamente como “método de produção capitalista indireta”, conduz a um resultado muito semelhante. Refiro-me ao fato de que com muita frequência, mediante uma fabricação mais aprimorada e que dê maiores condições de durabilidade aos bens de consumo duráveis, é possível aumentar a durabilidade e conseqüentemente a somatória total da vantagem a ser auferida dos respectivos bens, em uma proporção maior do que os gastos despendidos na produção.

Certamente, todos os tipos de bens de consumo duráveis admitem diversas variantes de fabricação: em parte pela variação dos materiais utilizados em sua fabricação, em parte pela diferença de cuidado no trabalho com o qual se conformam, se justapõem ou se combinam esses materiais. Pode-se confeccionar sapatos de brim

---

18 Já dei a entender repetidas vezes que as doutrinas apresentadas nesta seção se tornaram objeto, desde a publicação da primeira edição desta obra, de vários equívocos e dúvidas. É de máxima importância para mim esclarecer e resolver plenamente essas dúvidas. Naturalmente, minha resposta tem de adaptar-se ao conteúdo das objeções levantadas. Como, porém, a fundamentação dessas objeções apresenta muitas ramificações e no seu itinerário toca em questões teóricas de detalhe muito diversificadas, e sobretudo de questões para cujo tratamento o leitor ainda não está suficientemente preparado nesta parte de meu livro, decidi-me a eliminar do texto as necessárias discussões, transferindo-as para uma série de “Excursos” independentes que figuram no Anexo de meu livro. Trata-se, no caso, dos “Excursos” I a V. Peço ao prezado leitor que os considere como parte integrante de minha teoria, apesar de não figurarem no texto propriamente dito, até porque grande parte do conteúdo desses excursos de forma alguma persegue objetivos puramente polêmicos, mas complementa e aprofunda, em itens essenciais, o que está exposto no texto.

ou de pano ou de couro, com solas de feltro, de cortiça ou de couro, com sola fina ou sola grossa, podendo-se também juntar seus componentes com cola, com costura ou com pregos. Pode-se fazer camisas de algodão ou de linho, casacos de algodão ou de lã de ovelha, estofamentos de cadeiras de palha ou de couro, pontes de madeira ou de pedra ou de ferro, moradias de junco ou de barro, de madeira, de pedras brutas sobrepostas umas às outras, de telhas de barro, de blocos de pedra talhada de tipos diversos, utilizando-se estruturas de tábuas, vigas sólidas, vigas de ferro de resistências diversas, argamassa comum ou cimentos de poder conglutinante particularmente elevado, e assim por diante. Normalmente cada uma dessas variantes terá um custo diferente e também fará com que seja diferente o grau de durabilidade do produto. Além disso, muitas vezes se alterará também a qualidade do produto, na medida em que o produto de durabilidade maior não somente satisfaz por mais tempo as necessidades, mas também melhor; por exemplo, certamente se morará mais comodamente em uma casa de pedra do que em uma cabana de junco. Entretanto, por ora ainda queremos deixar de lado este último elemento, limitando-nos por enquanto a simplesmente acompanhar as relações entre a grandeza dos gastos de produção e o grau de durabilidade, supondo que seja igual a qualidade dos produtos.

p. 118      Suponhamos que o emprego de determinado tipo de construção de uma casa demande o emprego do trabalho de um ano de trinta trabalhadores, dando à casa uma duração de trinta anos. Aqui, um custo de 30 anos de trabalho leva a um resultado total de 30 anos de utilização da casa, sendo que cada ano de trabalho é remunerado pela utilização da casa durante *um* ano. Suponhamos que outro tipo de construção dê à casa – permanecendo igual a qualidade das moradias – uma duração de 60 anos, um terceiro tipo de construção lhe dê uma duração de 120 anos. Se a despesa de construção tivesse que aumentar na mesma proporção em que aumenta a durabilidade da casa, e portanto se a durabilidade, de 30 para 60 anos, só pudesse ser conseguida mediante uma duplicação plena da despesa de construção, de 30 para 60 anos de trabalho, e se a segunda duplicação da duração da casa, de 60 para 120 anos,

só se pudesse conseguir mediante nova duplicação plena da despesa de construção, de 60 para 120 anos de trabalho, o emprego de tipos de construção mais duráveis não acarretaria nenhuma vantagem técnica: em todos os três tipos de construção, cada ano de trabalho seria remunerado uniformemente com cada desfrute da casa durante um ano. Se, porém, for possível construir uma casa de durabilidade dupla já com custos inferiores ao dobro – o que é extremamente provável – nesse caso é tecnicamente mais vantajoso o tipo de construção mais durável.<sup>1</sup> Por exemplo, se o segundo tipo de construção demandar apenas um emprego de 50 anos de trabalho, e o terceiro um emprego de 80 anos de trabalho, um ano de trabalho passa a ser remunerado com 1,2 ano de desfrute da casa, no caso do segundo tipo de construção, e com 1,5 ano de desfrute da casa, no caso do terceiro tipo, enquanto que em se tratando do primeiro tipo de construção, com durabilidade da casa de 30 anos, um ano de trabalho é remunerado com apenas *um* ano de desfrute da casa.

Tal relação, ou uma parecida, entre o aumento da durabilidade de objetos de uso e o aumento dos custos, através da qual se pode dar a estes uma durabilidade maior, ocorre de fato e incontestavelmente em inúmeros casos. Certamente não se pode formular uma “lei” formal para isso. Isto não precisa necessariamente ocorrer em cada caso, e em muitos casos individuais seguramente não acontece na realidade; mesmo assim, resta um número muito grande de casos nos quais se pode prolongar relativamente muito a duração útil de bens de uso, por meio de um aumento relativamente pequeno dos custos de sua produção. Quanto a isso, creio que cada um dispõe de experiências diretas e abundantes. É delas que vem o gracejo paradoxal, mas que contém um núcleo muito acertado: “não sou suficientemente rico para poder comprar coisas baratas”; essas experiências são vivamente confirmadas por todos os inúmeros artigos, dos quais se fabricam variantes de maior durabilidade, visando justamente sua

---

1 Com isso de forma alguma se diz se é mais vantajoso do ponto de vista econômico, ou seja, mais “rentável”; esse problema está relacionado com a taxa de juros – alta ou baixa. O assunto será explicado mais adiante.



durabilidade maior;<sup>2</sup> tampouco faltam, finalmente, vários fundamentos tecnológicos ou do tipo das Ciências Naturais, que dão plausibilidade e probabilidade a tais vantagens, ao menos para vários grupos de casos.<sup>3</sup>

p. 119

Também aqui, portanto – da mesma forma que acontece no caso da produtividade maior dos métodos indiretos de produção capitalista –, é possível estabelecer uma norma da experiência, que,

---

2 Com efeito, a fabricação real desses artigos é sempre uma demonstração viva de que sua produção de longa duração não somente está ligada à vantagem técnica caracterizada no texto, mas que essa vantagem técnica, além disso, atinge um grau que supera percentualmente ou no mínimo atinge a taxa de juros vigente. Pois as fabricações de tipos mais duráveis que são economicamente rentáveis e portanto de fato são escolhidas para execução concreta, são sempre uma seleção das tecnicamente mais vantajosas dentre o número muito maior dos tipos de duração tecnicamente vantajosos, seleção esta que sempre tem um nexos causal – a ser ainda explicado mais exatamente no decurso desta obra – com a taxa de juros vigente. Aliás, a existência desse nexos é um fato bem conhecido também no cálculo comercial. CASSEL (*Nature and Necessity of Interest*, p. 111 *et seqs.*) aduz o exemplo instrutivo de uma construção de ponte que, em execução barata, promete apenas 15 anos de duração, mas com um custo de construção dobrado promete 60 anos de duração; ele calcula que, se quisermos agir racionalmente, no caso de a taxa de juros ser superior a  $4\frac{1}{8}\%$ , se deve escolher a construção mais barata, mas se a taxa de juros for superior a isto, se deve optar pela variante de maior durabilidade e mais cara. A última, isto é, a unidade de forças produtivas que remunera com maior eficiência, foi sempre a tecnicamente mais vantajosa, mesmo quando, devido às elevadas taxas de juros, não deveria ter sido escolhida para ser executada.

3 Gostaria, por exemplo, de lembrar que na maioria dos casos são as partes da superfície que oferecem o ponto de ataque para influências destrutivas, componentes esses cuja parcela em relação à massa total se torna tanto menor, e por conseguinte tanto mais favorável, quanto mais sólida for a construção (pense-se no desgaste excessivamente rápido das moedas excessivamente finas!). Em outras palavras: todos os corpos compostos têm algum “ponto mais fraco”, no qual a falha ocorre primeiro e que acarreta a imprestabilidade do todo, quando outros componentes teriam podido resistir por mais tempo. Em tais casos, um prolongamento da duração do uso para o todo de forma alguma exigirá um reforço igual de todas as partes componentes e portanto um aumento do custo total em medida igual, senão que pode bastar para isso um aumento de custo muito parcial, aplicado exclusivamente ao “ponto mais fraco”.

embora de forma alguma seja sem exceção, é em grande extensão acertada; é a seguinte: a escolha de tipos de produção mais duradoura costuma abrir a possibilidade de se obter um resultado produtivo útil maior, pelo fato de a unidade das forças produtivas empregadas ajudar a produzir uma quantidade maior de serviços úteis.

Em que consiste a afinidade de conteúdo entre as duas normas fornecidas pela experiência? Antes de tudo, evidentemente no fato de que os dois métodos peculiares de produção, ou variantes de métodos de produção, conduzem a um resultado técnico maior. No caso da via de produção capitalista indiretas, a um aumento da quantidade de produtos, e aqui, no caso dos tipos de produção de durabilidade maior, a um aumento de serviços úteis. Na medida, porém, em que também a quantidade maior de produtos só nos serve melhor em razão da quantidade maior de serviços gerada por eles, sem dificuldade se pode enquadrar numa concepção comum os dois tipos de produtividade maior.<sup>4</sup>

Todavia – e com isso a analogia é completada por um aspecto particularmente interessante –, também aqui a utilidade maior se obtém à custa de um prolongamento do tempo médio de espera. Se construirmos uma casa com durabilidade de 30 anos, a totalidade da remuneração dos gastos de construção – remuneração esta que consiste no desfrute dos serviços oferecidos pela casa –, só vem a ocorrer dentro de 30 anos, e em média, portanto, já 15 anos após se completarem as despesas de construção; no caso de a durabilidade da casa ser de 60 anos, a espera em relação a uma parte do desfrute se estende até 60 anos, sendo que a média da espera se estende a 30 anos; e no caso do tipo de construção em que

---

4 CASSEL (*Nature and Necessity of Interest*, p. 86) quer exprimir a ideia inteiramente correta de que também nos produtos só tivemos em mira a prestação de serviços, dizendo que as prestações de serviços são o “produto” propriamente dito (“the services are in reality the product”). Vejo nisso uma confusão terminológica desnecessária e não plenamente aceitável, que confunde várias coisas que depois precisam ser novamente distinguidas. O próprio Cassel é assim forçado a um conceito extremamente amplo da “produção”, ao qual é obrigado a contrapor, já na linha seguinte (p. 87), outro conceito, mais restrito do que o da “production in the proper technical meaning of the word”.

a casa dura 120 anos, a mesma média se estende a 60 anos após terminar a despesa da construção.

Confrontando logo, com toda a clareza, o que há de análogo e o que há de diferente também em relação ao tempo de espera: os métodos indiretos de produção capitalista colocam ou prolongam um tempo de espera que em média vai desde a aplicação inicial das forças produtivas originárias até a obtenção de seus produtos prontos para o consumo; e a fabricação de tipos duráveis ou mais duráveis coloca ou prolonga um segundo tempo de espera, que se junta ao primeiro já citado e que em média vai desde a obtenção dos produtos prontos para consumo até o desfrute real dos serviços que eles oferecem. Em se tratando de bens de consumo perecíveis – nos quais o consumo se reduz a um único momento e, pelo menos via de regra, é possível desfrutá-los plenamente no momento de sua p. 120 fabricação –, só ocorre o primeiro período de espera. Ao contrário, no caso dos bens de consumo duráveis, nos quais, por motivos de ordem técnica, os atos de utilização têm que abarcar toda a vida útil do bem, forma-se, também para o desfrute, um momento temporal médio, que necessariamente precisa encontrar-se a determinada distância do momento da fabricação do bem, isto é, a uma distância tanto maior quanto mais durável for o bem de consumo. No caso desses bens aparecem, portanto, os dois tempos de espera. E também aqui há novamente um aspecto que com naturalidade permite enquadrar os dois sob uma concepção comum: adicionam-se à grandeza total: “tempo de espera médio entre o início da aplicação das forças produtivas originárias e a colheita dos frutos, que consistem nos serviços oferecidos pelos produtos gerados por elas”.

Se, pois, na realidade há importantes analogias, que, dentro de uma compreensão um pouco mais geral dos conceitos de “tempo de espera” e “produtividade maior”, possibilitam reconhecer essas características nas duas séries de fenômenos comparadas entre si, por outra parte não se pode apagar inteiramente as diferenças que continuam a subsistir dentro dessas generalizações mais abrangentes. Vale a pena dizer expressamente que os dois componentes de que se constitui aquele tempo de espera total têm

uma existência propriamente independente um do outro, e se diferenciam entre si tanto pela sua natureza quanto pelo motivo que lhes dá origem. Seria totalmente errôneo supor que os tipos de construção que geram uma duração maior do desfrute, também tenham de exigir um processo de fabricação mais longo, e vice-versa. Os 80 anos de trabalho que, em nosso exemplo, custa a construção da casa de 120 anos de duração, de maneira alguma precisam preencher um “período de produção” superior aos 30 anos de trabalho exigidos pela construção da variante de 30 anos. Por exemplo, a consecução de telhas de barro para uma construção sólida de tijolos pode, no total, demandar muito mais tempo do que o cultivo e a preparação de madeira de construção para uma casa de madeira de duração mais curta; no entanto, ela não precisa – ao menos em se tratando de determinada técnica primitiva de fabricação de telhas – anteceder tanto à construção efetiva da casa, e portanto pode até acarretar um período médio de produção mais curto, em nosso sentido: o período de produção e a duração da utilidade de forma alguma estão necessariamente correlacionados entre si.

Há ainda uma outra diferença muito importante: o tempo de espera que é imposto pela duração da produção antecede o começo de qualquer desfrute do bem, e portanto acontece totalmente sem se desfrutar do bem, ao passo que o outro “tempo de espera”, que é devido à durabilidade do produto, já vem acompanhado pelo desfrute pleno e regular do respectivo produto. A razão do primeiro tempo de espera está na longa duração (sempre indesejada) da produção, enquanto que a razão do segundo tempo de espera reside na longa duração (na maioria dos casos, intensamente desejada!) do desfrute. Finalmente, importa não perder de vista que também o tipo de vantagem técnica que costuma acompanhar o prolongamento de cada um dos dois componentes, não é totalmente homogêneo, não esquecendo, além disso, que também a explicação desses próprios resultados técnicos maiores tem em comum alguns componentes, mas de forma alguma todos eles.<sup>5</sup>

---

5 Ver, por exemplo, de um lado, a exposição à página 36 e seguintes e, por outro, a exposição à página 119, nota 3. Em determinado grupo de casos –

p. 121 É devido a isso que me limito a falar em um importante fenômeno paralelo ao dos métodos indiretos de produção capitalista, mas renuncio à tentativa de fundir totalmente os dois fenômenos em um só. Na realidade temos duas regras técnicas fornecidas pela experiência, distintas e independentes uma da outra, que sempre teremos de manter distintas. *A priori* seria na realidade perfeitamente imaginável que, por exemplo, a adoção de vias de produção indiretas e mais longas fosse tecnicamente mais rendosa, ao passo que, em contraposição, a fabricação de tipos mais duráveis sempre demandasse um aumento inteiramente proporcional do gasto de emprego de material e trabalho. Sem dúvida, os efeitos dos dois fenômenos separados se confundem em determinados pontos. Todavia, esse denominador comum só ocupará nossa atenção sobretudo em outro setor, isto é, ao explicarmos os juros do capital. Aqui, onde estamos tratando do capital como instrumento de produção, o que mais aparece em primeiro plano é o que separa. Isso a tal ponto que, a rigor, toda essa explicação do “fenômeno paralelo” nesse contexto significa um desvio de meu tema, uma vez que a fabricação de tipos de bens de consumo mais duráveis nada tem a ver com a produção capitalista tal como a entendo e trato nesta seção de meu livro. Parece-me, porém, que o desvio se justifica por motivo de economia na exposição. Os paralelismos existentes entre as duas séries de fenômenos – para os quais de qualquer forma tinha de chamar a atenção em algum ponto da exposição total – puderam ser aqui desenvolvidos da maneira mais natural, como que ainda dentro das mesmas trilhas de raciocínio com as quais acabo de familiarizar os leitores, ao passo que mais adiante, onde só precisarei dos resultados da exposição agora completada, uma volta mais demorada a fatos elementares de natureza técnica acarretaria para mim e para os leitores uma parada que perturbaria o andamento da exposição.

Talvez dê na vista que limitei a exposição supra à produção mais demorada de *bens de consumo* duráveis. Será que não acontece exatamente o mesmo no caso da produção mais demorada de *bens produtivos* duráveis, por exemplo de prédios de fábricas, de

---

do qual logo falaremos – as duas explicações coincidem em certa extensão.

ferramentas, de máquinas, de caldeiras a vapor e similares? Sem dúvida! Mas no caso destes, todo o nascer, operar e parecer constituem apenas um episódio dentro de um autêntico processo de produção, dentro do processo de geração desses bens de consumo que são produzidos por aqueles bens produtivos duráveis. Os serviços por eles prestados desembocam na geração de produtos. Por isso, uma via que aumenta o número dos serviços por eles prestados é apenas um trecho de uma via que leva à obtenção de mais produtos. E a espera pelas séries posteriores de seus serviços na produção é uma verdadeira e literal espera pelo surgimento de produtos, com todas as propriedades desse tipo de espera. Numa palavra: na medida em que as vantagens técnicas descritas estão ligadas à produção de tipos mais duráveis de bens produtivos ou de produtos intermediários, esse processo não *equivale* a um prolongamento de vias de produção indiretas mais produtivas, senão que é esse prolongamento. O processo apresenta uma das muitas formas específicas de se empregar trabalho para a obtenção de bens de consumo por vias indiretas tais que unindo as forças produtivas originárias se conseguem mais bens de consumo, porém em um momento que em média está mais distante do daquelas forças produtivas e com uma aplicação, nesse meio tempo, de mais trabalho em produtos intermediários. Por essa razão, esse processo, por ser um genuíno caso de métodos indiretos mais produtivos de produção capitalista, já estava incluído na exposição feita na seção anterior, já não precisando – nem podendo – ser colocado ao lado daqueles como “fenômenos paralelos”.<sup>6</sup>

---

6 Essa classificação de forma especializada de métodos de produção capitalista indiretos e mais longos já foi por mim assinalada na produção de tipos mais duradouros de bens de produção, em minhas *Einige Strittige Fragen der Capitaltheorie*, p. 24 *et seqs.* Ver também, mais adiante, meu Excurso I. A afinidade próxima que, do ponto de vista técnico, existe em relação a produção de bens de consumo duráveis, levou Cassel a englobar os dois casos – rejeitando minha divisão – em um grupo único, sob o título “waiting for consumption of durable goods”, e a colocá-los em oposição a “waiting for production” (*Nature and Necessity of Interest*, p. 96 *et seqs.*; e 123 *et seqs.*) Creio que a coisa como tal nada ganhou com isso. Pelo contrário, com isso fica obscurecida a unidade interna dos processos de produção que abarcam mais etapas de tarefas diferentes, dá-se azo a uma

p. 122 Para finalizar, ainda algumas palavras sobre o caso, anteriormente deixado de lado, em que, pela produção de tipos mais duráveis de bens de consumo, se pode conseguir não, ou não somente, uma quantidade maior, mas também um outro tipo ou qualidade de serviços. O caso extremo que se poderia aduzir, sob esse aspecto, é aquele em que determinado tipo de bens só pode ser produzido na forma de tipos duráveis, como, por exemplo, um adorno de pedras preciosas. A ele acrescem aqueles casos muito numerosos, bem conhecidos da experiência, nos quais, para se obter serviços de alta qualidade, se tem de construir os respectivos bens de consumo de tal modo que ao mesmo tempo lhes esteja assegurada também uma durabilidade maior. Dificilmente se poderá conseguir de outra forma pontes de capacidade de carga elevada e segura, navios adequados para navegar no mar, casas que protegem com confiabilidade contra todas as intempéries, relógios que funcionam com precisão, e coisas similares, a não ser adotando um tipo de construção que ao mesmo tempo beneficie sua durabilidade. A escolha de um tipo de longa duração é então como que uma *conditio sine qua non* para se obter bens de boa qualidade desejada; quem deseja esta, terá de escolher o tipo de produção de longa duração, mesmo se pouco ou nada lhe importar o efeito secundário de uma duração maior.

Casos desse gênero também podem ser colocados em paralelo com certo grupo de “métodos de produção capitalista indiretos”, a saber, com aqueles casos em que, como disse acima, a via de produção indireta é a melhor a tal ponto que representa até o único caminho que leva ao objetivo, na medida em que determinados bens de consumo só podem ser produzidos por vias de produção capitalista indiretas.<sup>7</sup> Assim como aqui se coloca, antes de se obter o bem de consumo desejado – por exemplo, óculos –, a necessidade de conformar-se com a demora decorrente do fato de

---

interpretação pouco clara e não totalmente conseqüente de conceitos importantes (como, por exemplo, o da produção e o do consumo), e finalmente se abre a porta para inovações terminológicas desnecessárias e que favorecem a confusão (por exemplo, no tocante aos termos “processo de produção” e “período de produção”; ver também adiante, no Excurso II).

7 Ver supra, p. 36.

se adotar uma via de produção indireta, de muitas etapas, da mesma forma lá se coloca, antes de se conseguir casas *cômodas*, navios *seguros*, relógios *precisos*, a necessidade de aceitar aquele outro tipo de demora que tem de ocorrer inevitavelmente na produção de tipos duradouros – não até o começo de seu desfrute, mas certamente até o ponto médio do período de desfrute. Também esse paralelo será ainda analisado por nós a seu tempo, quando abordarmos o fenômeno dos juros.<sup>8</sup>

p. 123

### Seção III – A Função do Capital na Produção

Depois do que ficou dito nas seções precedentes, já não nos será difícil caracterizar corretamente o papel que cabe ao capital na produção econômica do país.

Cabe ao capital, em *primeiro* lugar, um significado sintomático. Sua presença é sempre um sintoma de que se adotou um método vantajoso de produção indireto. Digo deliberadamente um “sintoma”, e não a “causa” ou a “condição” de métodos de produção vantajosos, pois a presença do capital é antes a consequência do que a causa destes últimos. Se hoje os homens pescam peixes com barco e rede, em vez de recolhê-los simplesmente em poças existentes nas praias, não se pode dizer que recorreram a esse método mais produtivo por possuírem barcos e

---

8 A introdução dos fatos expostos nesta seção na teoria do capital é de data bastante recente. Já em 1834 John Rae acenou para isso de maneira extremamente original, quase poderíamos dizer bizarra. Acontece que essa sugestão permaneceu por várias gerações tão escondida quanto a obra toda na qual ela figurava. Minha abordagem nas *Einige Strittige Fragen der Capitalstheorie* englobou primeiro apenas uma parte dos fatos pertinentes, e mesmo essa parte de maneira ocasional, sem bem que correta, como me parece. Desde então o tema tem sido várias vezes tratado – sob a influência da obra de Rae, enfim, novamente descoberta –, mas dificilmente o foi de forma definitiva; trataram dele sobretudo Cassel e Landry. Um juízo mais preciso só caberá adiante, quando pudermos entender concretamente também a utilidade prática das ideias aqui apresentadas para compreensão dos juros do capital. Foi pensando em Rae que em minha demonstração supra tomei por base seu exemplo clássico da casa com duração de 30, 60 e 120 anos.



redes, senão que manifestamente é o contrário que é verdadeiro: possuem barcos e redes porque tiveram a ideia de utilizar aquele método de pescar. Para que surjam os bens de capital, é preciso que antes se tenha adotado a via de produção indireta.<sup>1</sup>

Mas o significado do capital não se esgota nisso. Em *segundo* lugar – e é nisso que reside o principal de sua eficácia produtiva –, ele é uma causa intermediária eficaz da finalização da via de produção indireta e vantajosa que se adotou. Cada quantum de capital é de certo modo um recipiente de forças naturais úteis, cujos serviços ajudam a levar a bom termo a via de produção indireta em cujo decurso surgiu o quantum de capital. Digo *causa intermediária*, e não – novamente – “causa”. O capital não dá nenhum impulso independente, mas apenas transplanta um impulso dado por forças produtivas originárias, assim como uma bola que se atirou transmite o movimento a uma outra. Qualificou-se a função do capital também como uma “captação de forças da Natureza”. Expressão plenamente correta e muito feliz. Somente não se pode esquecer nunca que esse atributo ao processo de produção capitalista em sua totalidade – não somente ao ramo que desce e que, desde o acabamento do quantum de capital e com sua ajuda ativa, leva à obtenção do produto final pronto para o consumo, mas também ao ramo que sobe, no qual o próprio capital foi formado. O que se faz primeiro não é captar forças da Natureza p. 124 *com* o capital, senão que o aparecimento do capital é fruto de uma “captação” anterior de forças condescendentes da Natureza pelas forças produtivas originárias de que o homem dispõe. Em suma, dentre os muitos predicados que os autores de Economia Política têm dado ao capital, o que melhor corresponde a esse conjunto de fatos é o de *instrumento de produção*.

Em *terceiro* lugar, porém, o capital se torna, de modo indireto, também causa da adoção de outras vias de produção

---

1 O juízo seria um pouco diferente caso se conceituasse o capital de outro modo, englobando nele não somente os produtos intermediários, mas todo o fundo nacional de subsistência, portanto também os meios de subsistência. Então sim – e só então – se poderia reconhecer o capital também como causa que leva a adotar vias indiretas e vantajosas de produção. Ver também abaixo, um terceiro ponto.

indiretas e vantajosas – outras que não aquelas em cujo decurso o próprio capital se originou. Quando e por que uma nação possui muito capital pode não somente executar com sucesso aqueles métodos de produção indiretos em cujo decurso se originaram os capitais hoje existentes, mas também encetar outras vias de produção indiretas e novas. Pois o estoque de capital existente, que no fundo não é outra coisa que um conjunto de bens de consumo que se encontram no processo de desenvolvimento,<sup>2</sup> separa anualmente determinada quantidade de suas partes integrantes, que precisamente acabaram de terminar seu processo de desenvolvimento, e a coloca à disposição do período econômico em curso, para fins de consumo. Quanto maior for o estoque de capital, tanto maior será a parcela com a qual as forças produtivas de períodos passados contribuem para o suprimento de meios de consumo do presente, e tanto menor será a parcela de forças produtivas novas – sobrevividas neste ano – que se terá que destinar às necessidades de consumo do período em curso; em consequência disso, fica liberada uma cota maior dessas forças produtivas novas para servir ao futuro, para serem investidas em métodos de produção indiretos mais ou menos longos.

Quando uma nação possui tão pouco capital, que os meios de consumo originados em um ano, digamos em 1909, em virtude do amadurecimento de produtos capitalistas intermediários, dificilmente cobrem  $\frac{1}{20}$  da demanda do ano corrente, os  $\frac{19}{20}$  restantes têm de ser produzidos com o trabalho e os recursos da terra do ano corrente de 1909, restando uma fração mínima das forças produtivas de 1909 para iniciar vias de produção indiretas que só levarão à produção de meios de consumo nos anos subsequentes. Em contrapartida, se o passado tiver acumulado um tesouro tão abundante de produtos intermediários, de matérias-primas, de instrumentos e máquinas, fábricas, edifícios etc., que, pelo amadurecimento sucessivo dos mesmos em meios de consumo, a demanda de meios de consumo de 1909 é atendida em

---

2 Schäffle dá uma boa explicação: o capital é “a riqueza destinada ao consumo, digamos, enquanto semente que grela, enquanto está no vir-a-ser como botão que abre e fruto que amadurece”. (Ver SCHOENBERG. *Handbuch*. 2ª ed., p. 208.)

$\frac{5}{10}$ , a do ano de 1910 em  $\frac{4}{10}$ , a do ano de 1911 em  $\frac{3}{10}$  e assim por diante, só será necessária a *metade* das forças produtivas novas sobrevividas em 1909 para atender plenamente à demanda corrente, ao passo que toda a outra metade pode sem problema ser utilizada para a geração de produtos intermediários, que só serão utilizados para o consumo em anos futuros – aliás, em anos tanto mais distantes quanto maior for a parte da demanda dos próximos anos que for atendida já agora pelo acúmulo de capital obtido no passado.

Nesse sentido – e só nesse – é correto dizer que *já se deve possuir capital* para se poder adotar métodos de produção indiretos, e que a falta de capital é um obstáculo para a adoção de métodos de produção vantajosos mas remotos no tempo, para construção de ferrovias, abertura de canais, instalações de projetos de irrigação e controle de águas etc. Seria totalmente falso entender essa proposição no sentido de que uma nação já precisaria possuir pronto aquele tipo de bens de capital com os quais se executam os respectivos métodos de produção, ou deveria possuir ao menos aqueles bens de capital (matérias-primas, instrumentos etc.) dos quais se fabrica diretamente os bens de capital de que se necessita;

p. 125 o que se precisa é apenas possuir tanto capital – qualquer que seja sua forma – que pela transformação sucessiva dele em bens de consumo se atenda à demanda do presente e do futuro próximo em proporção suficientemente grande, para que haja disponibilidade de forças produtivas correntes para investimento em produtos intermediários do tipo de que se precisa. Mais correto seria propriamente afirmar que se precisa de *meios de consumo* para se poder adotar métodos de produção indiretos: seja na forma de estoques de meios de consumo prontos, seja na forma de produtos que estão prontos a amadurecer como produtos de consumo, ou seja, produtos intermediários.

Com facilidade e segurança se pode finalmente responder à tão debatida questão de se o capital possui uma *força produtiva própria*, ou – também assim se costuma formular a questão – se o capital constitui, ao lado do trabalho e da Natureza, um terceiro “*fator de produção*” autônomo.

Essa pergunta tem de ser respondida negativamente, com toda a decisão possível. Creio que a essa conclusão deve chegar todo aquele que tiver clareza sobre o sentido em que essa pergunta é e deve ser colocada, se é que vale a pena levantá-la. Com efeito, esse sentido é muito claro. O melhor meio de iluminar isso ao máximo é recorrer a uma analogia. Uma pessoa atira uma pedra em outra e a mata. Será que foi a pedra que matou a pessoa? Se fizermos essa pergunta sem pôr nela um acento especial, poder-se-á sem problema respondê-la afirmativamente. Mas que acontece, se o assassino intimado como responsável afirmasse, para justificar-se, que não foi ele que matou o outro, mas a pedra? Pretender-se-á, também nesse sentido, afirmar que o assassino foi a pedra, e absolver o assassino efetivo?

Ora, é em sentido igualmente claro que os autores de Economia Política perguntam pela produtividade autônoma do capital. Levantam essa questão quando investigam os elementos dos quais provêm os nossos bens reais, o mesmo interesse que leva os químicos a efetivar a análise química dos corpos naturais compostos, leva também os autores de Economia Política a analisar a origem complexa dos bens reais, a seguir seu surgimento até a origem, e a identificar – dentre milhares de meios de produção e meios auxiliares utilizados na produção, aos quais devem, direta ou indiretamente, sua origem – as forças básicas simples de cuja cooperação conjunta tudo proveio. É nesse contexto que deparam com a dúvida de se o capital é ou não uma força produtiva autônoma. O espírito de investigação admite um único sentido para a pergunta, o mais claro. Não se pergunta por causas intermediárias não autônomas, mas por elementos últimos e autônomos. Não se pergunta simplesmente se o capital desempenha um papel na obtenção de um resultado produtivo – como, por exemplo, a pedra atirada, na morte da vítima –, mas se pergunta se algo do resultado produtivo pertence ao capital, como próprio dele, tão plenamente que em última análise este algo não possa ser atribuído aos dois outros fatores elementares reconhecidos – a Natureza e o trabalho. Será que se pode responder afirmativamente a essa pergunta?

De maneira alguma. O capital é um produto intermediário da Natureza e do trabalho, e nada mais. Sua própria origem, sua existência, sua ação ulterior não passam de etapas da ação ininterrupta dos verdadeiros elementos que não a Natureza e o trabalho. Estes, e só estes proporcionam, do início até o fim, tudo para que surjam os bens de consumo. A única diferença está em que a Natureza e o trabalho por vezes fazem tudo isso também de um só fôlego, às vezes em várias etapas; nesse último caso o término de cada etapa é exteriormente marcado pelo aparecimento de um pré-produto ou produto intermediário; surge então “capital”. Pergunto, porém: é admissível deixar de atribuir no sentido pleno uma obra aos seus autores, só porque não realizaram essa obra de um só fôlego, mas em etapas? Se hoje, juntando meu trabalho a forças da Natureza, faço tijolos de barro, e amanhã, associando meu trabalho a dons da Natureza, faço cal, e depois de amanhã levanto um muro com meus tijolos e com a argamassa que eu mesmo fiz, será possível dizer, em relação a alguma parte qualquer do muro, que este não é obra do meu trabalho conjugado com as forças da Natureza?

Em outras palavras: antes de um serviço longo, por exemplo a construção de uma casa, ficar inteiramente pronto, é natural que antes disso deve ter ficado pronta uma quarta parte dele, depois a metade, e depois três quartos. Que se diria se alguém quisesse qualificar essas etapas inevitáveis do progresso da obra como requisitos independentes da construção da casa, e pretendesse afirmar que para construir uma casa se precisa, além dos materiais de construção e do trabalho dos construtores, também de “uma casa com uma quarta parte pronta”, de uma “casa pronta pela metade” e de uma “casa com três quartas partes prontas”? Na verdade, isso só na forma é menos estranho – pois quanto à própria coisa não é por nada mais correto – do que querer transformar em agentes autônomos da produção, além da Natureza e do trabalho, também aquelas etapas intermediárias do progresso da obra que externamente se apresentam como bens de capital!

Sem dúvida, tudo isso nunca poderia ter sido posto em dúvida, se, devido à introdução da divisão de trabalho e profissão,

não se tivesse rompido a unicidade do processo de produção de bens de consumo, separando-a em uma multiplicidade de etapas de produção aparentemente autônomas. Desaprendeu-se assim a dirigir a atenção para o todo, deixando-se dominar, em atitude de estranha modéstia, pelas criaturas intermediárias não autônomas da atividade humana passada, como se fossem um poder autônomo e independente. Mas mesmo assim dificilmente teria sido possível enganarem-se teóricos de visão penetrante, se essa ilusão não tivesse sido favorecida por uma segunda circunstância. Trata-se do paralelismo que se acreditou existir entre os fatores de produção, de um lado, e os diversos tipos de renda, de outro, bem como do embaraço em que se temia cair, ao explicar e justificar os juros do capital, no caso de se recusar a reconhecer o capital como fator de produção autônomo. Toda renda original, assim se ensinava, baseia-se em uma participação na produção de bens. Os diversos tipos de renda não são outra coisa senão as formas de remuneração oferecidas pelos múltiplos fatores que contribuem para a produção. A renda fundiária é a remuneração paga pelo fator de produção que é a Natureza, o salário do trabalho é a remuneração do fator de produção trabalho; e os juros do capital? Estes pareciam pairar no ar, se não se pudesse interpretá-los de maneira análoga como sendo a remuneração oferecida por um terceiro fator de produção autônomo. Os teóricos não viam possibilidade nem de explicar teoricamente os juros do capital, nem de justificá-los na prática – o que lhes parecia ainda mais fatal. Assim sendo, a muitos pensadores eruditos pareceu preferível fechar um olho perante os fatos manifestos, a sacrificar a produtividade autônoma do capital, com o que, segundo eles, estariam sacrificando também o fundamento corrente que se gostava de admitir para embasar a teoria dos juros do capital.

No entanto, os fatos falavam com muita clareza. Que o capital não é um elemento no sentido próprio, já que ele mesmo só resulta da ação conjunta da Natureza e do trabalho, eis uma coisa que não somente não se podia simplesmente negar, mas até precisava ser expressamente demonstrada – por uma estranha ironia do destino –, recorrendo a um exemplo dado por Adam Smith,

p. 127 pelos mesmos teóricos que afirmavam a produtividade autônoma do capital. Com efeito, tendo eles que mostrar, em sua teoria sobre o preço, que todos os preços de bens em última análise se reduzem à renda fundiária, salário do trabalho e juros do capital, eram obrigados a explicar, com todos os pormenores, que o quantum de capital *não é* um elemento – que, por exemplo, o cobre e o aço, que servem como capital na fabricação de relógios de bolso, se originaram da colaboração conjunta entre a abençoada mina oferecida pela Natureza, a atividade dos mineiros e de capitais mais antigos, sendo que estes últimos também se originaram de maneira semelhante, e assim por diante.<sup>3</sup> Para, não obstante isso, poderem afirmar a produtividade autônoma do capital – acabavam de demonstrar ser este um produto intermediário não autônomo –, foram obrigados a construir pontes verdadeiramente estranhas. A mais preferida foi a obscuridade e a brevidade. Em vez de se procurar uma conciliação séria para essa patente contradição, nem sequer se levantou uma objeção – ou então, quando esta era levantada, era liquidada com alguma expressão lacônica qualquer. Uma longa série de autores não tem escrúpulos em afirmar de um só fôlego que o capital é um fator de produção “derivado” da Natureza e do trabalho, e, depois, que ele é um terceiro fator de produção autônomo, ao lado da Natureza e do trabalho.<sup>4</sup> Mill cedeu à pressão dos fatos até o ponto de confessar: “o próprio capital é o produto de trabalho; *por isso, sua ação na produção é propriamente a do trabalho de uma forma indireta*”.<sup>5</sup> Todavia, com uma virada rápida, salva, apesar disso, a autonomia do capital. “Não obstante” – continua ele –, “para isso é necessário uma condição especial. Não menos essencial do que o *emprego do*

3 Por exemplo, SAY. *Traité*. 7ª ed., Livro Segundo, capítulo V, p. 344.

4 Entre os mais antigos, por exemplo FULDA. *Grundsätze der ökonomisch-politischen oder Kameralwissenschaften*. 2ª ed., 1820, p. 135; SCHOEN. *Neue Untersuchung der Nationalioekonomie*. 1835, p. 47; entre os autores mais recentes, até o altamente benemérito COSSA. *Elementi*. 8ª ed., p. 34; e GIDE na primeira edição de seus *Principes d'Économie Politique*. 1884, p. 101 e 145. Nas edições posteriores, por exemplo na 9ª, de 1905, p. 73 *et seq.*, Gide já se expressa com muito mais cuidado e correção.

5 *Grundsätze der politischen Oekonomie*. Tradução de Soetbeer, Livro Primeiro, cap. VII, §1.

*próprio trabalho é um emprego anterior de trabalho*, para gerar o capital necessário ao consumo durante o trabalho”. Portanto, pelo fato de se ter que empregar *trabalho* duas vezes, em dois estágios diferentes da produção, tem-se de reconhecer mais alguma coisa além do trabalho, como condição autônoma de produção!

Há autores que levam a coisa mais a sério. Não fogem à dificuldade, senão que procuram uma solução real para ela. Não podem negar que o capital só se origina pela composição de fatores mais simples. Por isso, muito corretamente renunciam totalmente a reivindicar para o próprio capital a propriedade de um elemento. Por outro lado, porém, precisam de um portador autônomo para os juros do capital. Livram-se do impasse com esta saída: após decomporem o capital em seus elementos, destilam um terceiro elemento autônomo, além da Natureza e do trabalho: Senior, a abstenção; Hermann, os *usos* do capital. Naturalmente não foram felizes essas tentativas de solução, sobre as quais já formamos um juízo detalhado na Parte Primeira desta obra;<sup>6</sup> sobretudo a tentativa de solução de Hermann está onerada com o estranho infortúnio de o autor ter de afirmar que o uso do capital é mais elementar do que o próprio capital – da mesma forma que o ovo que a galinha põe seria de origem anterior à galinha. A despeito disso, essas teorias são instrutivas para a presente questão, pois demonstram que alguns de nossos pensadores mais perspicazes preferiram refugiar-se nas construções mais ousadas e artificiais a aderir à doutrina corrente de que o próprio capital é gerado pela Natureza e pelo trabalho, mas apesar disso é um fator de produção “autônomo”, ao lado dos dois!

Podemos, portanto, conformar-nos tranquilamente e riscar o capital da lista das forças produtivas autônomas, como já o fez há muito tempo uma parte da escola inglesa, e o fizeram mais tarde os socialistas. Só que não o fizeram de modo totalmente acertado. Vêm na ação do capital apenas a ação do *trabalho* empregado p. 128 para gerá-lo; dizem que o capital é um “trabalho executado anteriormente e acumulado”. Isso é falso. O capital – para mantermos a mesma maneira de falar – é trabalho acumulado, mas

---

6 Ver minha *Geschichte und Kritik*. Seções VIII e IX.



apenas em parte; em parte ele é também força da Natureza, força preciosa e acumulada. Ele é o elo intermediário pelo qual *as duas* forças produtivas originárias desenvolvem sua ação. Na ação do ouro que é empregado como capital para dourar o para-raios, tem parte não somente o trabalho do mineiro que extrai e refina o minério de ouro, mas também a Natureza, que ofereceu o valioso depósito de minério.

Mas então, se a ação produtiva do capital se deve à Natureza e ao trabalho, o capital em si mesmo não é produtivo? Certamente que sim, em mais de um dos sentidos que essa palavra polivalente tem.<sup>7</sup> Ele é “produtivo”, primeiro, simplesmente por se destinar à produção de bens; é produtivo também porque, na qualidade de instrumento eficaz, concorre para o término dos processos indiretos e rendosos de produção já iniciados; finalmente, ele é também indiretamente produtivo porque possibilita dar início a novos métodos de produção indiretos e lucrativos. Só uma coisa o capital não é: não é *autonomamente produtivo*, no sentido preciso em torno do qual gira exatamente a controvérsia mais importante. O velho mestre Lotz enunciou isso sucintamente ao escrever: “É certo que o trabalho autônomo do capital não existe”.<sup>8</sup>

p. 129

#### Seção IV – A Teoria da Formação do Capital

Em Economia Política circulam três teses diferentes sobre a formação do capital. Para uma delas, o capital provém da poupança, para uma segunda, da produção, para uma terceira, dos dois elementos em conjunto. Destas três, a mais difundida é a terceira. Ela é também a correta. Somente que em parte é preciso colocar nessa formulação, em si correta, um conteúdo mais claro e mais fiel à realidade do que aquele que nela se costuma colocar.<sup>1</sup>

7 Cf. *Geschichte und Kritik*. 2ª ed., p. 132 e 4ª ed., p. 97.

8 *Handbuch der Staatswirtschaftslehre*. Erlangen, 1821. I, p. 66, nota.

1 A controvérsia sobre a parte que cabe à poupança na formação do capital é quase tão antiga quanto a Economia Política como ciência. Primeiro formou-se a teoria da poupança. Insinuada já pelos fisiocratas, ela foi expressamente formulada por Smith nesta frase muitas vezes citada: “Parsimony and not

Para expor a coisa com base no caso mais simples que se possa pensar, imaginemos um eremita que trabalha sem ainda possuir algum capital: um tal Robinson, que, tendo perdido todos os recursos, foi lançado a uma praia solitária. Por não ter capital algum, inicialmente tem de conseguir seu sustento da maneira mais

---

industry, is the immediate cause of the increase of capital.” *The Wealth of Nations*. Livro Segundo, cap. III.) Apoiada na autoridade de Smith, durante bastante tempo ela dominou quase com exclusividade, e embora mais tarde tenha perdido muito terreno, ainda encontra defensores ilustres até a época mais recente: assim, entre outros, Mill: “O capital é o resultado da poupança” (*Grundsätze*, v. I, cap. V, §4); Roscher: “Os capitais surgem principalmente mediante a poupança” (*Grundlagen*. §45); Francis Walker: “It arises solely out of saving. It stands always for selfdenial and abstinence” (*Political Economy*. 2ª ed., Nova York, 1887, p. 66). Entretanto, contra a teoria da poupança levantou-se já bem cedo uma forte oposição: primeiro com LAUDERDALE. *Inquiry* (1804). Cap. IV; depois, após um intervalo mais longo, com os teóricos socialistas (RODBERTUS. *Das Kapital*, p. 240 *et seqs.*, 267 *et seq.*: “Da mesma forma que o capital do proprietário isolado, também o capital nacional se origina e aumenta *somente pelo trabalho, e não pela poupança*”; LASSALE. *Kapital und Arbeit*, p. 64 *et seqs.*; MARX. *Das Kapital*. I, 2ª ed., p. 619 *et seqs.*), aos quais aderiram em época mais recente, com decisão maior ou menor, também numerosos autores de outra linha de pensamento; assim, com muita agudeza e decisão, Gide (*Principes*. I. A., p. 167 *et seqs.* e, de maneira semelhante, ainda na 9ª ed., 1905, p. 132 *et seqs.*), bem como BOSTEDO. “The Function of Saving”. In: *Annals of American Academy*. XVII (1901), p. 95 *et seqs.*; com menos decisão, KLEINWAECHTER (*Handbuch* de SCHOENBERG, 2ª ed., p. 213 *et seqs.*) e MEYER, R. (*Das Wesen des Einkommens*, 1887, p. 213 *et seqs.*); numa linha mais conciliadora, WAGNER. *Grundlegung*. 2ª ed., §290 *et seqs.*; e ultimamente, no *Grundriss der theoretischen Sozialoekonomie*, 1907. §39; e, de modo obscuro e confuso, COHN. *Grundlegung der Nationalökonomie*, 1885. §257 *et seqs.* De qualquer forma, a tese que atribui à poupança uma função na formação do capital, manteve incontestavelmente a predominância. Somente que os defensores mais recentes dessa tese, delimitando-a mais corretamente, costumam acentuar expressamente que a poupança sozinha não basta; pelo contrário, a ela se deve aliar também “trabalho” ou “destinação produtiva” e similares – o que, aliás, pode ter sido também a tese de muitos adeptos mais antigos da teoria da poupança, que apenas deixaram de acrescentar isso de forma expressa por presumirem-no

p. 130 primitiva, por exemplo recolhendo frutos silvestres. Que deverá então acontecer para que ele possa chegar a possuir um primeiro capital, digamos, um arco e flechas?

Façamos primeiro o teste da primeira teoria. Basta a poupança sozinha para que daí nasça o capital? Certamente não. Nosso Robinson pode economizar e ser avarento quanto quiser com a única coisa que possui, seus frutos silvestres; na melhor das hipóteses conseguirá dessa maneira uma riqueza em meios de consumo acumulados, mas com toda a certeza não conseguirá dessa forma uma única arma para caçar. Como se vê facilmente, esta terá simplesmente que ser *produzida*.

Bastará então, para dar origem ao capital, que este seja *produzido*, e portanto será correta a segunda teoria? Tão incorreta como a primeira. Não há dúvida de que, se uma vez se chegou ao ponto de dar início à produção dos bens de capital, a formação do capital praticamente já aconteceu. Mas antes de se chegar a esse ponto, há que fazer mais uma coisa, que absolutamente é evidente: é preciso liberar forças produtivas para a formação do capital que se tem em mente; isso só acontece por meio da poupança. Vejamos.

A somatória das forças produtivas originárias de que dispõe diariamente o nosso Robinson consiste – prescindindo dos dons da Natureza – em um dia de trabalho, portanto como queremos presumir, em dez horas de trabalho. Supondo que os frutos silvestres sejam tão escassos na região em que está nosso homem, que ele necessita de um dia inteiro de trabalho, de dez horas, para conseguir a quantidade de frutos indispensável para a subsistência mais elementar, nesse caso é manifesto ser impossível qualquer formação de capital. É totalmente inútil dar-lhe este conselho: “produza então arco e flechas!”. Pois para produzir se precisa de tempo e força, e todo o tempo e a força de que nosso Robinson dispõe já são totalmente consumidos pelo trabalho de conseguir a

---

evidente. Ver, por exemplo, RAU. *Volkswirtschaftslehre*. 8ª ed., I, §133; RICCA-SALERNO. *Sulla Teoria del Capitale*. Cap. IV, p. 118 (“Il capitale deve la sua origine all’industria e al risparmio”); COSSA. *Elementi*. 8ª ed., p. 39; e muitos outros. Quanto a toda essa controvérsia ver também a exposição – que oferece uma boa orientação – de SPIETHOFF. *Lehre vom Kapitale*, p. 32-41.

subsistência do momento. Portanto, nada feito com o “produzir”, se não acontecer mais alguma coisa; o que é essa outra coisa, veremos imediatamente, ao variarmos as pressuposições reais de nosso exemplo.

Suponhamos que a coleta de frutos seja abundante ao ponto de o produto de um trabalho de *nove* horas de colheita ser suficiente para a sobrevivência mais elementar possível, ao passo que o produto de dez horas de trabalho assegura uma alimentação plenamente suficiente para a conservação da força e da saúde dele. Naturalmente nosso Robinson está agora diante da escolha entre dois comportamentos diferentes. Ou aproveita a oportunidade que tem para complementar sua alimentação, e consome diariamente os frutos resultantes de um dia de trabalho integral de dez horas, e então é óbvio que mesmo agora não lhe sobrarão tempo e força para fazer arco e flechas. Ou então, apesar de as forças produtivas de que dispõe lhe possibilitarem obter uma alimentação “suficiente” ele se contenta com o “absolutamente indispensável” para sobreviver, o que pode conseguir com o duro trabalho de colheita de apenas nove horas; então sim – e só então – lhe sobra uma décima hora livre, durante a qual pode confeccionar instrumentos de caça, de utilidade para o futuro. Em outras palavras, isso significa o seguinte: antes de se poder realmente formar capital, é preciso *poupar* as forças produtivas necessárias para gerá-lo, o que se faz mediante um corte no consumo pessoal do momento.

Para evitar antecipadamente um mal-entendido provável, observo expressamente que o corte no consumo momentâneo de maneira alguma precisa levar sempre a uma situação de indigência formal. Se o trabalho de Robinson rendesse mais, a escolha a ser feita por ele não seria – como no exemplo acima – entre o absolutamente indispensável para sobreviver e o necessário para uma subsistência razoável, mas talvez fosse entre o necessário para uma subsistência razoável e o necessário para uma subsistência folgada e abundante. O que importa não é o grau absolutamente

p. 131 baixo de exigências em relação ao nível de vida que se leva no momento, mas a relação dessas exigências com aquela grandeza

que, para empregar a palavra mais breve e mais fácil de ser entendida por todos, eu poderia designar com o termo “renda”, infelizmente ainda não definido com precisão suficiente pela ciência.<sup>2</sup> O essencial é que a dotação corrente de forças produtivas não seja totalmente exigida para o consumo do período em curso, de sorte que uma parte dela possa ser reservada para servir a um período futuro; ora, um tal comportamento incontestavelmente terá de ser qualificado como uma autêntica poupança de forças produtivas.

Digo uma poupança de *forças produtivas*, pois o objeto direto da poupança são forças produtivas, e não os próprios bens de capital. Este é um ponto importante que precisa ser fortemente enfatizado diante do modo de pensar corrente, que lhe deu muito pouca atenção. *Poupa-se* em bens de consumo, com isso se *pouparam* forças produtivas, e então se pode finalmente, com estas, *produzir* bens de capital.<sup>3</sup> Só excepcionalmente os próprios bens de capital são objeto direto da poupança. Isso pode ocorrer em se tratando daqueles bens que, pela sua natureza, admitem um duplo uso, tanto como meios de consumo quanto como bens produtivos; tal é o caso dos cereais para semeadura. Subtraindo tais bens ao consumo, consegue-se diretamente, pela poupança, o substrato para a formação de capital. Para se chegar à formação efetiva de capital, naturalmente ainda será preciso acrescentar ao elemento negativo

---

2 Sobre as muitas concepções divergentes e conflitantes do conceito de renda, ver MEYER, R. *Das Wesen des Einkommens*, 1887, especialmente p. 1-27. Evito intencionalmente entrar na controvérsia sobre o conceito de renda, a qual de modo algum me parece ter sido resolvida em caráter definitivo com a obra de Meyer, a despeito dos muitos méritos que lhe cabem. Nas passagens em que adiante emprego a palavra renda (*Einkommen*), não a entendo no sentido de Meyer, mas em uma acepção que coincide com a da linguagem popular. Já insinuei acima que tenho ainda reservas contra o modo de Fisher tratar o conceito de renda em sua última grande Bibliografia sobre *The Nature of Capital and Income* (1906).

3 Portanto, para ser correto, a célebre proposição de Smith - “Parsimony and not industry is the immediate cause of the increase of capital” – precisa ser, justamente invertida. A causa *direta* da origem dos bens de capital é a produção, e a causa *indireta* é uma poupança feita antes da produção.

de poupar o ato positivo de dar ao bem poupado a destinação de produto intermediário.

Às mesmas condições à que obedece a primeira formação de capital, deve obedecer também – como é fácil de mostrar – todo ulterior aumento do estoque de capital existente. Suponhamos que nosso Robinson durante um mês só consumiu diariamente frutos na quantidade que conseguiu recolher em nove horas de trabalho, destinando a décima hora de cada dia à produção de armas para a caça. Como resultado dessa última atividade – que totaliza trinta horas –, ele possui agora arco e flechas, e neles tem a possibilidade de conseguir seu sustento com muito mais facilidade e abundância do que antes. Naturalmente seus desejos se ampliam. Ele deseja ter roupas confortáveis, uma casa para morar e uma série de equipamentos de conforto. Para isso, antes de produtos intermediários adequados a esse objetivo, precisa de instrumentos, um machado, pregos, ganchos etc. Perguntemos novamente: que condições devem ser cumpridas para que nosso Robinson possa chegar à posse desses novos capitais?

Nada mais fácil do que responder a isso. Se nosso Robinson aproveitar toda a melhoria de sua situação – melhoria esta que deve à posse de arco e flechas – para um maior consumo pessoal no momento, isto é, se gastar todo o tempo de que dispõe para trabalhar, para servir ao presente – caçando, colhendo frutos e descansando na ociosidade –, não somente não conseguirá obter novo capital, como necessariamente também perderá o capital que possuía. Pois seus equipamentos de caça não duram eternamente. Por exemplo, depois de um mês sua reserva de flechas se terá esgotado e o arco estará desgastado. Portanto, só para conservar o capital que tem, deverá evidentemente, de suas dez horas de trabalho diário, empregar no mínimo *uma* para renovar suas armas de caça, e no máximo poderá dedicar *nove* horas diárias à coleta de frutos e à caça. Em formulação de validade geral: para conservar o capital no estado em que se encontra, da soma das forças produtivas do período em curso se deve destinar no mínimo tanto a serviço do futuro, quanto se consumiu, no período corrente, do

produto de forças produtivas mais antigas.<sup>4</sup> Ou então, em formulação diferente: *no período em curso pode-se consumir o produto de no máximo tantas forças produtivas – englobando as presentes e as passadas – quantas são as novas forças produtivas advenientes no período em curso.*

Finalmente, se quisermos que seja possível um aumento do capital, evidentemente é preciso subtrair ao consumo no presente uma cota ainda maior de forças produtivas disponíveis no período corrente, sendo que essa cota deve ser destinada a servir o futuro: nosso Robinson deve, de suas dez horas diárias de trabalho, trabalhar *uma* na renovação das armas de caça, e deverá trabalhar *menos de nove horas* em colher frutos e matar animais selvagens, se quiser produzir, no restante livre de seu tempo de trabalho, os objetos de capital de que necessita para atender a seus novos desejos. Em formulação geral: *deve reduzir o consumo do período em curso até o ponto em que esse período consuma o produto de uma soma de forças produtivas (passadas e presentes) menor do que o montante de forças produtivas novas advenientes no mesmo período; em uma palavra, tem de poupar forças produtivas.*

Tudo isso é claro e simples; para nossos objetivos, até um pouco simples demais. A história do Robinson e descrições do estado primitivo são coisa muito boa para destacar com clareza os aspectos típicos mais simples, digamos, o esqueleto dos processos econômicos. Sob esse aspecto, espero que também nossa história do Robinson tenha prestado seus bons serviços; mas é claro que elas não são suficientes para nos dar uma ideia adequada das formas peculiares e desenvolvidas de que se revestem as linhas do esqueleto na realidade viva de uma economia nacional moderna.

---

4 A destinação de uma quantidade menor de forças produtivas é suficiente para manter o capital no estado em que se encontra, só no caso de entretimentos ter progredido a técnica de produção das respectivas unidades de capital. Se, por exemplo, o nosso Robinson aprendeu a produzir em apenas 15 horas de trabalho as mesmas armas cuja produção inicialmente demandava 30 horas, naturalmente bastará, para manter o capital no ponto em que estava, que ele trabalhe agora meia hora por dia na renovação das armas de caça, podendo então, sem que piore sua situação econômica, dedicar 9 ½ horas diretamente à obtenção de gêneros alimentícios mais abundantes.

Ora, exatamente aqui é para mim de muitíssima importância introduzir na formulação abstrata conteúdos plásticos e fiéis à realidade. Precisamos, portanto, fazer uma mudança de cenário: da praia solitária de nosso Robinson para o mecanismo da economia de uma grande nação com muitos milhões de habitantes.

Imaginemos um organismo social de 10 milhões de pessoas aptas para o trabalho. A dotação anual de forças produtivas originárias dessa nação consiste, portanto, além dos recursos correntes, do solo – dos quais prescindindo aqui, para não alongar demais a exposição –, 100 milhões de anos-trabalho. Suponhamos que o estoque de capital por ela acumulado até agora represente o fruto de 30 milhões de anos-trabalho (e de uma quantidade correspondente de recursos do solo), que em anos econômicos anteriores foram investidos em produtos intermediários. Analisemos mais de perto a estrutura desse estoque de capital.

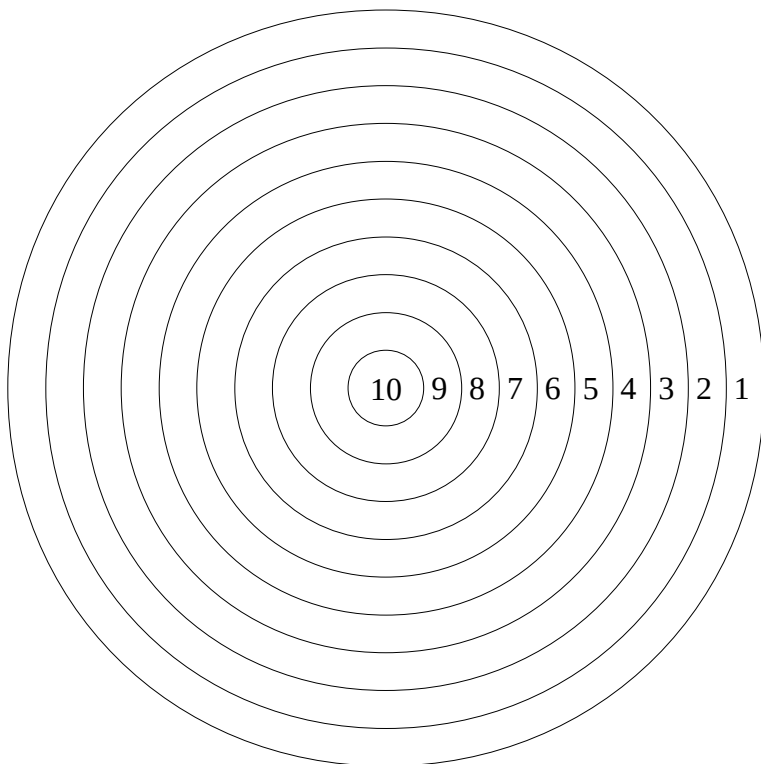
Por sua natureza, todo capital se compõe de uma massa de produtos intermediários cujo objetivo comum é amadurecerem como meios desfrutáveis, isto é, bens de consumo. Atingem esse objetivo pela continuação do processo de produção, em cujo decurso eles mesmos se originaram. Todos eles estão como que a caminho do objetivo de amadurecimento para o consumo. Mas é diferente o caminho que têm que percorrer para chegar lá. Em parte, porque setores de produção diferentes adotam vias indiretas de produção de distância diferente: por exemplo, a mineração ou a construção de ferrovias percorre vias muito mais longas do que a escultura em madeira. Mas em parte também porque os bens que constituem o estoque atual do capital da nação se encontram em pontos muito diferentes de seus respectivos itinerários de produção. Muitos produtos intermediários apenas começaram uma longuíssima via indireta: por exemplo, uma perfuradeira destinada a abrir uma galeria de mina; outros produtos intermediários se encontram a meio caminho, e ainda outros – por exemplo, tecidos para fazer roupas, dos quais em breve se confeccionarão casacos e sobretudos – se encontram quase no fim do itinerário total a ser percorrido. O inventário do capital de certo modo opera um corte transversal através dos itinerários de produção, que não têm a



mesma distância e que não começaram ao mesmo tempo, e os atravessa nos mais diferentes estágios – analogamente a um conto popular que faz um corte transversal nos itinerários da vida das pessoas e encontra e fixa os cidadãos nas mais diversas faixas etárias.

No tocante à distância diferente em relação à maturidade do produto para consumo, a massa total de capital se divide em um número de classes de maturidade ou classes anuais que se pode representar com muito acerto no gráfico de círculos anuais concêntricos. O círculo anual mais externo (Figura 1) engloba aquelas partes do capital que serão transformadas em bens de consumo acabados dentro do ano próximo, o círculo mais estreito seguinte engloba aqueles capitais que amadurecerão para bens de consumo no decurso do segundo ano, o terceiro círculo, aqueles que amadurecerão no terceiro ano, e assim por diante. Em se tratando de um povo cuja produção ainda é fracamente capitalista, os círculos internos diminuirão rapidamente (Figura 2), já que nesse caso é raro adotarem-se métodos de produção indiretos longos, que somente depois de muitos anos produzem seus frutos para o consumo direto. Ao contrário, em economias nacionais ricas e bem desenvolvidas se poderá distinguir um número considerável de círculos anuais desenvolvidos, entre os quais também os internos têm um conteúdo menor, em termos relativos, mas não desprezíveis, em termos absolutos.

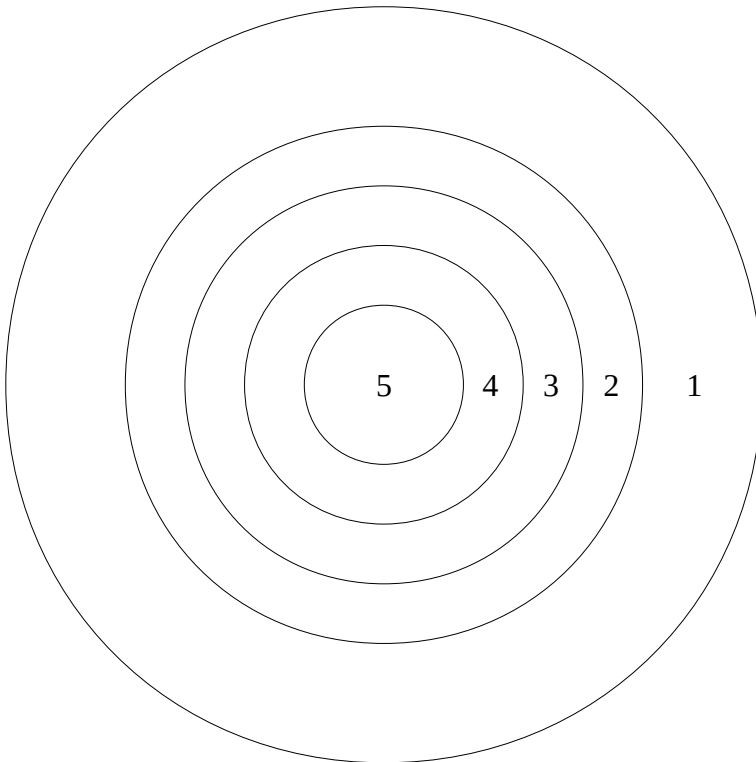
Figura 1



p. 134 A representação gráfica das classes de maturidade por círculos concêntricos é particularmente acertada porque essa imagem expressa com acerto também os índices de grandeza dessas classes. Com efeito, exatamente da mesma forma que o círculo concêntrico mais externo possui a superfície máxima, ao passo que os círculos internos possuem uma superfície progressivamente decrescente, assim também a primeira classe de maturidade, que está mais próxima do término do itinerário de produção, sempre inclui por cota máxima da massa de capital, ao passo que às classes de maturidade mais longínquas cabe uma cota sempre menor. Isso ocorre por dois motivos. Primeiro, porque os diversos setores de produção adotam vias de produção indiretas de distância diferente conforme as condições técnicas que lhes são peculiares. Alguns

percorrem todo o processo de produção, desde os primeiros trabalhos de preparação até à fabricação do produto final maduro para o consumo, em um único ano, alguns em dois, três, cinco anos, e apenas uma parte tem um período de produção de dez, vinte, trinta anos. A consequência disso é que as classes de maturidade mais altas (as que estão mais longe da maturidade para o consumo) são ocupadas apenas por uma parte dos setores de produção, na medida em que, por exemplo, produtos intermediários que estão no estágio da décima classe de amadurecimento só podem provir daqueles setores de produção que têm um período de produção de no mínimo dez anos.

Figura 2



Em contrapartida, as classes de amadurecimento mais baixas são habitadas tanto pelos setores de produção que acabamos de mencionar – cujos produtos intermediários também precisam entrar sucessivamente nas classes mais próximas da maturidade para o consumo – quanto pelos setores de produção que se caracterizam por um período de produção mais curto. Assim é que cresce a massa de produtos intermediários até a primeira classe de amadurecimento, onde cada setor de produção, sem exceção, é representado.

p. 135 Na mesma linha atua também uma segunda circunstância. O amadurecimento dos produtos intermediários para meios de consumo requer um acréscimo contínuo de forças produtivas correntes. Em cada estágio do processo de produção acrescenta-se novo trabalho aos produtos intermediários provenientes do estágio anterior, a fim de transmiti-los em estado mais avançado de produção ao estágio seguinte. O produto intermediário lá é em um estágio transformado no produto intermediário fio, mediante um acréscimo de trabalho, e com um novo acréscimo de trabalho é transformado, em um estágio subsequente, no produto intermediário pano. A consequência natural é que, dentro de cada setor de produção, a quantidade de capital investido aumenta com cada avanço no estágio de produção, ou, o que dá no mesmo, aumenta com cada entrada em uma classe de amadurecimento mais baixa. Por isso, as classes de amadurecimento mais baixas não somente são alimentadas por mais setores de produção, como expusemos acima, mas também são alimentadas com montantes de capital relativamente maiores, o que dá origem a uma preponderância numérica dupla das classes de maturidade mais baixas, e em primeiro lugar da primeira delas.<sup>5</sup>

Com base nesses dados, traduzimos nosso exemplo em números. Para facilitar a visão global, quero supor que o estoque de capital de nossa economia nacional se compõe apenas de dez círculos anuais. Se no estoque total estiver incorporada uma

---

5 Bens produtivos duráveis, que prestem seus serviços gradualmente, no decurso de vários anos, naturalmente pertencem ao mesmo tempo, com partes diferentes de sua utilidade, respetivamente com os diversos círculos anuais dos serviços, a várias classes de maturidade.

quantidade de 30 milhões de anos-trabalho (para simplificar, prescindindo novamente dos recursos do solo, também eles aqui investidos), podemos supor a seguinte distribuição das classes de maturidade:

Na classe de maturidade	1	figuram produtos intermediário de	6	milhões de anos-trabalho
...	2	...	5	...
...	3	...	4	...
...	4	...	3,5	...
...	5	...	3	...
...	6	...	2,5	...
...	7	...	2	...
...	8	...	1,7	...
...	9	...	1,3	...
...	10	...	1	...

No decurso normal, a cada ano o círculo anual mais externo é inteiramente eliminado e transformado em meios de consumo, que servem ao consumo do povo; enquanto isso, os círculos subsequentes – os quais, em virtude do acréscimo de novo trabalho, evoluem no estágio de produção e ao mesmo tempo aumentam de massa – avançam cada um de uma classe. Por conseguinte, a primeira classe é transformada em bens de consumo, a segunda classe passa a ser a primeira, a terceira, a segunda, e assim por diante. Surge agora a pergunta importante para o nosso tema: que uso deve a economia nacional fazer das forças produtivas originárias novas, portanto – se, com o acima, para simplificar prescindirmos dos recursos do solo –, dos 10 milhões de anos-trabalho que crescem em cada ano, para manter o estoque de capital no ponto em que já está, e de que maneira essa economia se deve comportar, se quiser que ocorra um aumento de capital?

p. 136 É fácil responder às duas perguntas. Para que o capital se mantenha no estado em que já se encontrava, a economia nacional não pode empregar mais de *quatro* milhões de anos-trabalho para a *produção do presente*, sendo que com essa expressão, por amor à

brevidade, quero englobar todos aqueles atos de produção que coincidem em um ponto, a saber: as forças produtivas originárias neles empregadas produzem todos os seus frutos para o consumo direto ainda dentro do mesmo período econômico. Isso ocorre com dois tipos de atos de produção: em parte, e sobretudo, na execução dos trabalhos conclusivos exigidos para a transformação do primeiro círculo anual de capital em bens de consumo (por exemplo, trabalho em estabelecimento agrícola, trabalho do moleiro, do padeiro, do sapateiro, do alfaiate etc.); mas em parte isso ocorre também com trabalhos com os quais se iniciam processos de produção de itinerário rápido, executados do começo até o fim dentro de um único período econômico. Com os outros seis milhões de anos-trabalho é preciso que se reduza novamente ao ponto anterior a quantidade e a qualidade do estoque de capital, que diminuiu em decorrência do desaparecimento do primeiro círculo anual. Isso exige que os nove círculos anuais sejam conduzidos, mediante o correspondente acréscimo de trabalho, cada um deles um grau mais perto da maturidade para o consumo, e que se crie novamente a classe 10, que acaba de desaparecer totalmente. É possível determinar exatamente a grandeza dos acréscimos de trabalho necessários para isso. A que até agora era a segunda classe, e na qual até agora estavam incorporados apenas 5 milhões de anos-trabalho, precisa de um acréscimo de 1 milhão de anos-trabalho para se tornar perfeitamente equivalente à antiga primeira classe, que incorpora milhões de anos-trabalho;

A classe	3	para atingir a anterior	2	precisa de	1	milhão de anos-trabalho
...	4	...	3	...	0,5	...
...	5	...	4	...	0,5	...
...	6	...	5	...	0,5	...
...	7	...	6	...	0,5	...
...	8	...	7	...	0,3	...
...	9	...	8	...	0,4	...

... 10                    ...                    9                    ...                    0,3                    ...

Finalmente, a criação completamente nova da classe 10 demanda um investimento de 1                    ...  
trabalho de

No total, os acima indicados 6                    ...

Convém ressaltar que de forma alguma é indiferente em que ponto, em quais classes de amadurecimento, se empregam os 6 milhões de anos-trabalho. Se, por exemplo, se quisesse empregar 6 milhões de anos-trabalho para gerar produtos intermediários, sim, mas não de acordo com a distribuição supra, e sim simplesmente para gerar produtos intermediários da primeira classe, que já um ano depois atingem a maturidade para o consumo, isso acarretaria duas desvantagens. Primeiramente ficariam paralisados os processos de produção que só avançaram até o grau de produtos intermediários das classes de maturidade superiores e, em segundo lugar, como sabemos, os métodos de produção indiretos mais curtos são também menos produtivos. Por conseguinte, com 6 milhões de anos-trabalho, que são investidos em via de produção indireta de apenas um ano, o presente transmitiria ao futuro certamente o mesmo número de forças produtivas, mas nessa quantidade – é isto que interessa em última análise – lhe transmitiria, devido ao emprego menos lucrativo dessa quantidade de forças produtivas, uma quantidade de *produtos* inferior àquela que ele mesmo (o presente) recebeu do passado para o consumo. Consequentemente, a produção anual futura necessariamente teria de diminuir, ficando reduzido o estoque de capital em relação ao estado anterior.

p. 137

Finalmente, caso se queira aumentar o capital existente, é obvio que é necessário que a economia da nação renuncie a uma parte do consumo que se poderia permitir se quisesse apenas manter o estoque existente, é necessário que liberte uma parte das forças produtivas disponíveis, fazendo com que essa parte não seja utilizada a serviço do presente, é necessário que *poupe* essa parte

das forças produtivas disponíveis e a aplique a serviço de uma produção adicional, destinada ao futuro. A poupança de forças produtivas pode ocorrer de várias formas: ou, sem efetuar alterações na distribuição, se emprega uma cota menor das forças produtivas correntes – por exemplo, em vez de 4 milhões de anos-trabalho, apenas 3 milhões – para a produção direta de meios de consumo para o presente, ou então já antes se adotaram medidas de poupança, pelas quais se organizou o estoque de capital de tal modo que o círculo anual que acabou de entrar no estágio de maturidade para o consumo contenha uma quantidade menor de capitais – por exemplo, a resultante de apenas 5 milhões de anos-trabalho, em lugar de 6 milhões. Sendo então necessários para a reposição do capital apenas 5 milhões de anos-trabalho, em vez de 6 milhões, restará então – se, como até agora, da dotação produtiva média corrente se empregarem 4 milhões de anos-trabalho para a produção destinada ao presente – *um* milhão para a formação de capital novo. Finalmente, pode-se também imaginar como possibilidade que no último momento as disposições sejam alteradas de tal modo que no estágio do amadurecimento para o consumo ingresse menos capital do que o que se pretendia anteriormente. Com efeito, sabe-se que muitos bens se prestam a vários tipos de aplicação. Isso possibilita muitas vezes fazer certos bens, que já atingiram amadurecimento pleno para o consumo, ou que estão muito próximos desse estágio, retrocederem novamente de vários graus de amadurecimento. Em se tratando, por exemplo, de cereais, em vez de moê-los para servirem na alimentação, pode-se novamente usá-los para semente, podendo-se também utilizá-los na fábrica de aguardente; quanto à madeira, em vez de usá-la para cozinhas de hospedarias ou restaurantes, pode-se empregá-la para aquecer altos-fornos, como se pode com ferro construir máquinas em vez de grades para parques, e assim por diante. Se com tais alterações se conseguir diminuir a quantidade de capital em fase de amadurecimento, de 6 para 5 milhões de anos-trabalho, de novo ficará liberado *um* milhão de anos-trabalho para a formação de capital novo, depois de se empregarem 4 milhões de anos-trabalho para a produção do presente. De qualquer forma, todas as três vias



– dentre as quais a segunda é a mais utilizada na vida prática, ao passo que a primeira é a que encontra menos aplicação – coincidem em um ponto essencial, a saber, no fato de que, no período anual em curso, se consomem apenas os produtos de consumo de 2 milhões de anos-trabalho, enquanto que no mesmo período crescem 10 milhões de novos anos-trabalho; em outras palavras, as três vias coincidem em que, da dotação produtiva corrente, se poupa *um* milhão de anos-trabalho.<sup>6</sup>

p. 138

Até agora apresentamos a formação do capital de uma nação de uma forma se a nação conduzisse uma única economia, guiada por uma vontade única. Ora, não é isso que acontece. Resta, portanto, ainda mostrar como se cumprem efetivamente, na economia nacional que comporta muitas cabeças, as disposições que levam à formação do capital, e examinar se elas pressupõem “poupanças”, como se afirma. Já que – não sem razão – se exige que as verdades mais gerais sejam demonstradas não somente na organização social histórica do momento, mas em qualquer organização social, quero, em minha investigação, levar em conta tanto a forma econômica real, que é predominantemente individualista, quanto a forma de economia socialista, que é em

---

6 Por exemplo, se no ano corrente houvesse ocorrido um aperfeiçoamento tal da técnica de produção que se pudesse repor plenamente a perda de um capital de 6 milhões de anos-trabalho já com 5 milhões de anos-trabalho, os *números* do nosso exemplo seriam um pouco diferentes, mas o *princípio* permaneceria inalterado. Com efeito, nesse caso, seria já possível manter o capital no ponto em que estava, empregando 5 milhões de anos-trabalho para a produção do presente e consumindo no total bens de consumo resultantes de 11 milhões de anos-trabalho (ver a 4ª nota desta seção). Entretanto, se se quisesse formar capital novo, seria em todo caso necessário renunciar a uma parte daquele consumo que poderia ser mantido na hipótese de só se querer manter o capital no estado em que já estava; em outras palavras, seria necessário não consumir, mas poupar uma parte da “renda” que se *poderia* consumir, no caso de não se reduzir o patrimônio original. Além disso, na hipótese de não ocorrerem novos progressos técnicos, depois de vários anos, isto é, depois de se recompor integralmente o capital gerado segundo o método de produção antigo, voltaria a ser a mesma a relação das cifras, ou seja, aquela em que o capital se mantém no mesmo estado, quando em um período se consomem os produtos de tantas forças produtivas quantas são as forças produtivas novas que sobrevivem no mesmo período.

todo caso imaginável. Começo com esta última, pois ela representa a forma mais simples para o problema em pauta.

Em um país socialista, no qual o capital e a iniciativa privados estariam extirpados e toda a produção nacional seria organizada pelo Estado, também a formação do capital e a necessária poupança prévia de forças produtivas seriam comandadas pelo Estado. Simplesmente da seguinte maneira: os trabalhadores do país são destinados à formação de capital, produção de longa duração, numa proporção bem maior do que aquela em que os produtos consumíveis de tais produções no passado estão disponíveis para o consumo no presente. Simplesmente se empregam relativamente muitos trabalhadores em mineração, na construção de ferrovias, na regulação de rios, na fabricação de máquinas e similares, e relativamente poucos na viticultura, na sericicultura, na fabricação de rendas, na fabricação de cerveja, na fabricação de tecidos etc. O povo é assim acostumado de cima para baixo, e compulsoriamente, a fazer poupança, pois a produção nacional guiada pelo Estado coloca à sua disposição, a cada ano, relativamente poucos bens de consumo, menos do que a quantidade que se poderia anualmente fabricar e consumir se fosse o caso de manter o estoque de capital no nível anterior. As forças produtivas que dessa forma sobram são investidas em vias de produção capitalista indiretas.

Um pouco mais complexo, mas sempre, em princípio, fácil de se entender, é o sistema dentro de uma organização social de tipo individualista, tal como ele existe efetivamente em nossa situação. Aqui são os empresários que em primeira linha decidem sobre o emprego das forças produtivas novas que advêm anualmente, portanto sobre a direção da produção nacional. Mas eles não decidem sem motivos, senão que seguem os impulsos que provêm dos preços dos produtos. Onde a forte procura oferece preços remuneradores, ali ampliam a produção, limitando-a no caso daqueles tipos de bens nos quais a procura fraca não mais se equilibra com a oferta e já não consegue manter os preços em um patamar compensador: a ampliação e a limitação da oferta se prolongam até que a produção se equilibre com a procura dos

diversos tipos de mercadorias. Em última análise, portanto, não são os empresários que decidem sobre a orientação da produção nacional, mas os consumidores, o “público”. Tudo depende do que os consumidores desejam gastar com a renda que têm.

p. 139 A renda de uma nação é a longo prazo idêntica ao produto da sua produção. Um círculo anual da renda de uma nação coincide aproximadamente<sup>7</sup> com o produto de um círculo anual de suas forças produtivas. Se cada indivíduo da nação consumisse exatamente sua renda anual em bens de consumo, desenvolver-se-ia uma demanda de bens de consumo, que através do jogo dos preços, levaria os empresários a conduzir a produção de modo tal que em cada ano o produto de um círculo anual inteiro de forças produtivas assuma a forma de bens de consumo. Se 10 bilhões de anos-trabalho e os correspondentes recursos do solo constituem a dotação anual de uma nação, e esta quiser consumir e consome toda a sua renda anual na forma de bens de consumo, será também necessário que o produto de 10 milhões de anos-trabalho, juntamente com os correspondentes recursos do solo, sejam anualmente transformados em bens de consumo: nesse caso não se disporá mais de nenhuma força produtiva para aumentar o capital, conseguindo-se apenas manter o estoque de capital no ponto em que já se encontra.

Ao contrário, se cada indivíduo consome em média apenas  $\frac{3}{4}$  de sua renda e poupa  $\frac{1}{4}$ , é evidente que baixarão também a fome de comprar bens de consumo, bem como sua procura. Nesse caso somente  $\frac{3}{4}$  da quantidade anterior de bens de consumo encontrarão procura e terão condição de ser vendidos. Se, não obstante, os empresários durante algum tempo continuassem a manter a antiga

---

7 Aqui não tenho tempo nem vontade para entrar em distinções sutis, para as quais há bastante campo. Colocações interessantes sobre a relação entre o produto nacional e a renda nacional – se bem que não possa endossá-las plenamente – encontram-se em MEYER, R. *Op. cit.*, p. 5 *et seqs.*, 84 *et seqs.* Ver também o estudo de LEXIS. “Über gewisse Wertgesamthein und deren Beziehungen zum Geldwert”. In: *Tübinger Zeitschrift*. Ano 44, fasc. 2, p. 221 *et seqs.* Nele também a “soma de consumo”, a “soma de produção” e a “soma primária de renda” anuais são tratadas como grandezas “quase coincidentes do ponto de vista quantitativo”.

disposição da produção e a despejar no mercado bens de consumo correspondentes a 10 milhões de anos-trabalho, a oferta excessiva imediatamente faria baixar o seu preço, faria com que eles se tornassem produtos que acarretam perda, levando os empresários, pressionados por essa perda, a ajustar sua produção às novas condições da procura. Cuidarão agora que em um ano somente seja transformado em artigos de consumo o produto de 7,5 milhões de anos-trabalho (seja pelo amadurecimento da primeira classe de maturidade, seja pelo aumento da produção do presente<sup>8</sup>), sendo que os restantes 2,5 milhões de anos-trabalho, que sobram da dotação anual em curso, podem ser e são aplicados para aumentar o capital. *Serão* efetivamente aplicados pois uma nação que tem formação econômica já não acumula tesouros, mas investe o que poupou, comprando títulos, aplicando em banco ou em caixa econômica, emprestando dinheiro a terceiros etc. Por essas vias, uma nação é levada ao crédito produtivo, aumenta o poder de compra de produtores para fins de produção e dessa forma se torna causa de uma demanda maior de meios de produção ou de produtos intermediários, o que em última análise acaba levando os dirigentes das empresas a investir as forças produtivas disponíveis em produtos intermediários desejados.

Vemos, pois, que na realidade existe umnexo preciso entre a poupança e a formação de capital. Se não houver uma única pessoa que poupe, a nação como um todo não pode formar nenhum capital, já que o forte consumo de bens de consumo força os produtores, mediante a pressão dos preços, a empregar as forças produtivas de tal modo que o produto da dotação de um ano inteiro em forças produtivas é oferecido e consumido em forma de bens de consumo, não se dispondo mais de forças produtivas para aumentar o capital; em contrapartida, se os indivíduos pouparem, a mudança ocorrida na procura, novamente por pressão dos preços, obriga os empresários a alterarem a aplicação das forças produtivas; no decurso de um ano empregar-se-ão então menos forças produtivas

---

8 Como já sabemos, a mudança da disposição é notavelmente facilitada pelo fato de muitos bens de capital comportarem empregos múltiplos. Ver acima, p. 137 *et seq.*

para suprir o consumo do presente, e em compensação aumenta a quantidade daquelas forças produtivas cujos produtos se encontram no estado flutuante de produtos intermediários; em outras palavras, aumenta o capital da economia nacional, em benefício de um maior consumo de bens no futuro.<sup>9</sup>

p. 140

Mas há ainda um terceiro caso possível. Os indivíduos podem também consumir em média *mais* renda do que têm, podem, ao invés de poupar, esbanjar seu estoque de riqueza. Pela nossa teoria, isso teria de levar a uma redução do capital da nação, e assim é realmente. O processo passaria pelas seguintes etapas. Prevalendo o esbanjamento, exige-se mais do que o produto de um círculo anual de forças produtivas para consumo em forma de bens de consumo. Forçada pela pressão dos preços, a produção cede à demanda. Se, por exemplo, a disposição até agora era de que a primeira classe de maturidade do estoque de capital amadurecesse no ano corrente com 6 milhões de anos-trabalho, e da dotação corrente de trabalho, de 10 milhões de anos-trabalho, se empregassem 4 milhões na produção do presente e os demais 6 milhões para repor o consumo de capital. Mas, em razão da suposta tendência dos habitantes ao esbanjamento, a demanda anual de bens de consumo aumenta, equivalendo ao produto de 12 milhões de anos-trabalho. Então os empresários da produção procederão mais ou menos da seguinte maneira. Da dotação corrente de trabalho, talvez apliquem não 4, mas 5 milhões de anos-trabalho na “produção atual”, e conseqüentemente restringirão a complementação de capital, de 6 para 5 milhões de anos-trabalho. Com isso estaria atendido *um* milhão da demanda adicional. Ao mesmo tempo os empresários, mediante mudança da disposição em relação aos bens de capital que admitem empregos múltiplos, talvez dirijam também o produto de um outro milhão de anos-trabalho das classes de maturidade mais altas para a primeira, e dessa forma talvez o destinem ao consumo do ano corrente, e com isto fica atendido o segundo milhão de demanda adicional: na realidade a

---

9 Ideias bem pouco acertadas acerca desse tema foram desenvolvidas pelo Sr. Bostedo em seu estudo sobre “The Function of Saving”, publicado nos *Annals of the American Academy*, v. 17 (1901), p. 95 *et seqs.*; ver minha resposta *ibid.*, p. 454 *et seqs.*

economia de nação recebe agora para o consumo os desejados produtos de 12 milhões de anos-trabalho,<sup>10</sup> porém às expensas do estoque de capital existente, o qual diminui de 2 milhões de anos-trabalho, por falta de reposição.<sup>11</sup>

Talvez eu já tenha escrito demais para demonstrar uma verdade que é tão evidente e que certamente nunca teria sido posta em dúvida por parte de pessoas que pensam com simplicidade e sem erudição. Qualquer criança sabe que um bem de capital, digamos, um martelo, primeiro precisa ser produzido para existir. Igualmente claro para qualquer pessoa simples é que não se pode formar e aumentar um estoque de capital se continuamente se utilizar para o consumo toda a renda disponível, em outras palavras, se não se poupar nada. A tarefa de duvidar disso permaneceu reservada à sagacidade de teóricos eruditos. Aliás, dificilmente se teria chegado a isso se, ao invés de apresentar formulários de teses sobre a formação de capital, os autores tivessem tentado ilustrar bem plasticamente o processo da formação do capital. É aqui que reside toda a dificuldade – mas também quase a única – dessa doutrina da Economia Política e de muitas outras; e aqui – gostaria de acrescentar – está também o motivo do descrédito e do insucesso de tantas deduções abstratas. Não é o método que merece a desconfiança, mas as pessoas que o empregam incorretamente. E seu erro – já que erros comuns de raciocínio no caso de pensadores bons só ocorrem a título totalmente excepcional – está na maioria das vezes nisto: não são capazes de projetar em sua mente imagem suficientemente clara e vital dos estados e processos que introduzem como pressupostos para seus raciocínios dedutivos, ou pelo menos não são capazes de ater-se firmemente a ela, com força suficiente, através de todos os

---

10 Ou seja: 6 milhões provenientes da quantidade original da primeira classe de maturidade, 1 milhão proveniente do reforço acrescido em virtude de mudanças na disposição, e 5 milhões provenientes da dotação de trabalho do ano corrente.

11 O estoque de capital englobava originalmente o produto de 30 milhões de anos-trabalho; entrega sete milhões para o consumo no ano corrente e recebe apenas cinco milhões para reposição; com isso, baixa de 30 para 28 milhões de anos-trabalho.

p. 141 estágios da dedução. Em vez de se aterem à imagem, que lhes é pouco nítida ou desapareceu de sua mente, apegam-se então com complacência excessiva à única moldura que ainda permanece, as *palavras*; e ao invés de fazerem deduções a partir da essência da coisa, caem sem perceber no método mais perigoso e mais ilusório: fazem dialética com palavras ocas e vazias. É isso que quero evitar a qualquer preço; e se não conseguir conduzir meu pequeno navio sem problema por entre todos os escolhos da exposição, prefiro, aqui e alhures, ouvir duas vezes a censura de uma concretude excessiva, a ouvir a censura do fraseado dialético.

Finalmente, complementamos ainda nossa exposição positiva com uma breve consideração crítica das objeções mais importantes dos adversários. Duas delas parecem-me particularmente dignas de atenção. Uma é no sentido de que a maioria dos bens de capital é, por sua natureza, totalmente inapta para o consumo imediato. Por isso – assim se afirma – não custa o mínimo sacrifício privar-se deles num consumo para o qual de qualquer forma não servem; conseqüentemente, seria também ridículo falar do “não-consumo” das máquinas a vapor e das benfeitorias do solo, das telhas, dos blocos de minério etc. como sendo um ato de poupança ou de abstenção.<sup>12</sup>

Penso que isso é um argumento um tanto barato, mas muito bom contra pessoas que formulam a teoria da poupança de forma superficial ou errônea, mas nada prova contra a essência da teoria. Com efeito, quem quisesse entender a teoria da poupança de modo tão grosseiro, como se os bens de capital acabados devessem ser “poupados” na forma em que atualmente se encontram, este sim teria de ouvir a objeção de que não se teria podido comer as

---

12 Essa objeção foi exposta de maneira particularmente drástica pelos autores da corrente socialista, por exemplo LASSALLE. *Kapital und Arbeit*, p. 69 *et seqs.*; RODBERTUS. *Das Kapital*, p. 271. De modo um tanto mitigado, essa mesma doutrina é defendida também por WAGNER. *Grundlegung*. 2ª ed., p. 600; ele distingue entre bens que têm a qualidade de capital e bens que não a têm. Os primeiros não são, segundo ele, objeto de poupança, pelo menos não “diretamente”. Posição similar encontra-se em KLEINWAECHTER. *Handbuch* de Schoenberg. 1ª ed., p. 178.

máquinas de ferro.<sup>13</sup> Mas não é este o pensamento dos defensores sensatos dessa teoria. O que afirmam é apenas que sem poupança não é possível formar e aumentar capital, que a poupança é uma condição tão indispensável para a formação de capital quanto ao trabalho. Ora, isto é literalmente verdade. É claro que o que se fez não foi poupar as máquinas, mas construí-las. Entretanto, para se poder construí-las, teve-se anteriormente de subtrair ao consumo do presente as forças produtivas necessárias para isso; portanto teve-se de poupar, no sentido mais próprio da palavra.<sup>14</sup>

Talvez seja útil para a solução dessa controvérsia observar que de modo algum se tem de necessariamente associar ao conceito

---

13 LASSALLE. *Op. cit.*

14 Na segunda edição do *Handbuch* de Schoenberg (p. 214), também Kleinwaechter se aproxima muito da nossa concepção, aprovando-a ao menos para um grupo principal de bens de capital, os instrumentos de produção. Afirma que a fabricação de *instrumentos* de produção “envolve cada vez, até certo ponto, um ato de renúncia a um consumo direto”, já que os materiais utilizados para a fabricação de instrumentos de produção poderiam ter sido empregados também para fabricar bens de consumo quaisquer; por isso, segundo ele, nada obsta a que se qualifique como poupança a renúncia a um tal consumo. Outro é o caso, porém, em se tratando de *materiais* utilizados na produção. Estes, por exemplo lã bruta, pedras e cal, não há maneira de serem consumidos diretamente, e portanto também não podem ser poupados, devendo, pois, serem considerados, do ponto de vista econômico, apenas como produtos do trabalho, e de modo algum como resultado da parcimônia. Aqui Kleinwaechter não é conseqüente. No caso dos instrumentos de produção, não lhe interessa saber – e isso é perfeitamente correto – se se teria podido consumir os próprios instrumentos acabados, mas se se poderia ter utilizado para consumir os meios dos quais os instrumentos são fabricados; e por ser assim, admite haver uma poupança. Se tivesse permanecido fiel a esse tipo de raciocínio em relação aos materiais utilizados na produção, deveria ter percebido que com as mesmas forças produtivas com as quais se racham pedras para a construção de casas, ou com as quais se consegue cal para fazer argamassa, se teria podido também conseguir bens de consumo direto, por exemplo, ter-se-ia podido abater animais de caça ou pescar peixes, e que, portanto, também aqui há lugar para uma poupança, exatamente pelos mesmos motivos e exatamente da mesma forma.



p. 142 de poupar a ideia de uma renúncia que custa sacrifício, sendo moralmente meritória.<sup>15</sup> O poupar *pode* custar sacrifício e ser meritório, mas de forma alguma precisa sê-lo. É bem verdade que quem tem uma renda pequena só poderá retirar e guardar alguma coisa do pouco que tem, sujeitando-se a uma privação sensível, com um forte autodomínio; ao contrário, quem possui uma renda anual de 1 milhão de florins e se contenta em consumir apenas ½ milhão, transformando em capital o outro ½ milhão, de forma alguma precisa ser um herói de renúncia. Para formar capital é indispensável simplesmente o *fato* de se poupar: se isso acontece com ou sem sacrifício e mérito moral, eis uma circunstância indiferente para o resultado. Ligado a isso está também o seguinte: de modo algum se pode ter e se tem o direito de aproveitar a verdade teórica de que a “poupança” é necessária para formar capital, fazendo dela uma justificativa moral ou sócio-política para cobrar todo e qualquer montante de juros do capital. Temos aqui novamente um caso em que a confusão entre o problema teórico e o problema sócio-político dos juros – confusão essa que já denunciei alhures<sup>16</sup> – gerou muitos males. Um dos partidos confundiu erroneamente o princípio teórico de que, para formar capital, deve antes ter havido uma poupança, com o juízo moral de que os juros de capital seriam justificados pelos méritos da renúncia; e o outro partido, que com muito acerto reconheceu que essa justificação, formulada de maneira tão geral, não é correta, se deixou induzir por essa mesma confusão dos problemas a negar não somente a conclusão sócio-política, que é falsa, mas também a premissa teórica, que é verdadeira. Se fizermos a devida distinção, a cada um dos dois partidos daremos a razão que lhe cabe: concedamos sem mais a Rodbertus e Lassalle que o poupar não precisa necessariamente ser um ato moral heroico, e portanto também não precisa ser uma razão sócio-política suficiente que se reconheça a verdade teórica que, para se formar capital, é indispensável que haja uma poupança objetiva.

---

15 Ver acima, p. 131.

16 *Geschichte und Kritik*. 2ª ed., p. 2 et seqs., e 4ª ed., p. 2 et seqs.

Uma segunda objeção enfatiza que, para se poder juntar capital, é preciso *adquirir mais* do que aquilo de que se necessita, querendo concluir daí que é propriamente à produtividade do trabalho e à *laboriosidade* que se deve atribuir a formação do capital, e não à parcimônia. Assim, eis como argumenta pormenorizadamente Rodbertus: quando, no início do desenvolvimento econômico, um “proprietário isolado não tem tempo para fabricar para si uma ferramenta, por ter de viver continuamente da mão para a boca”, a culpa está simplesmente no fato de a produtividade do seu trabalho ser excessivamente baixa. Se mais tarde essa produtividade aumentar ao ponto de, por exemplo, bastarem oito horas de trabalho para conseguir o sustento diário, “nesse caso ele guarda, do tempo de trabalho que até agora tinha que dedicar inteiramente à tarefa de ganhar o necessário para o sustento, uma parte para outro trabalho, e é esse *trabalho de sobra* que ele pode agora dedicar à fabricação de uma ferramenta”. Dessa observação perfeitamente correta Rodbertus tira a conclusão seguinte: “o que possibilita o surgimento desse primeiro capital é *somente* o aumento da produtividade do trabalho, e *não a poupança*”.<sup>17</sup> Kleinwaechter expressa a mesma ideia básica de maneira mais concisa e drástica, dizendo: “Quem leva à caixa econômica uma parte, digamos, a metade do que ganhou, é *apenas aplicado*. Poderia, por exemplo, ganhar o seu magro sustento trabalhando apenas cinco horas por dia, reservando diariamente o período depois do meio-dia à recreação ou ao divertimento; em lugar disso, o homem trabalha dez horas por dia e deposita regularmente na caixa econômica o que ganha depois do meio-dia”.<sup>18</sup>

Parece-me muito fácil refutar essa objeção. É errôneo dizer que aquele homem é “simplesmente aplicado”. Ele é aplicado econômico. Se fosse apenas aplicado, gastaria diariamente para o  
p. 143 consumo direto o produto de seu trabalho depois do meio-dia, juntamente com o produto do trabalho executado antes do meio-

---

17 *Das Kapital*, p. 242 et seqs.

18 KLEINWAECHTER na *segunda* edição do *Handbuch* de Schoenberg, p. 215.

dia. Se não o faz, é porque além de ser aplicado é também econômico. Temos de admitir sem problema algum que uma laboriosidade maior, cujo produto ultrapassa de muito o que é necessário para o indivíduo, e uma produtividade também maior do trabalho facilitam muito a poupança, assim como se deve finalmente admitir que sem adquirir é simplesmente impossível poupar, como impossível é também formar capital; entretanto, com a mesma ênfase impõe-se reconhecer que o ganho, por maior que seja, não pode levar a formar um capital, se não se subtrair ao consumo, no presente, uma parte do ganho – isto é, se não se poupar. A produção e a poupança constituem precisamente duas condições igualmente indispensáveis para formar capital. Somente o unilateralismo dialético – que infelizmente tem exercido um papel grande demais, justamente na doutrina do capital – foi capaz de levar a negar a cooperação de uma dessas duas condições para a formação do capital.<sup>19</sup>

---

19 As afirmações de Rodbertus acima referidas ilustram isso de maneira drástica. Ainda na p. 242, limita-se a tirar do fato de que não se pode poupar e formar capital se a produtividade do trabalho for pequena a conclusão perfeitamente correta de que “necessariamente tem de intervir *mais outro elemento*, diverso da poupança”; com isso atribui à poupança a posição correta de um fator da formação de capital, embora ela sozinha não seja suficiente. Mas já na p. 243 exagera dialeticamente o fato de ser indispensável *também* certo grau de produtividade do trabalho, dizendo que o que possibilita formar capital é *somente* o aumento da produtividade, e *de forma alguma* a poupança. Apesar dessas afirmações, feitas já na primeira edição, Kleinwachter ainda continua a manter essencialmente a tese aqui criticada, também em seus pronunciamentos mais recentes sobre o assunto (por exemplo, *Lehrbuch der Nationalökonomie*, 1902, p. 136 *et seqs.*) e se contenta com alguns abrandamentos na expressão textual, em meu entender insatisfatórios. Tampouco parece-me satisfatória uma explicação dialética que Gide encontrou para nosso problema. Parte do fato que toda formação de capital pressupõe um excedente de bens produzidos em relação aos bens consumidos. Segundo ele, esse excedente pode originar-se de duas maneiras: ou pelo fato de “a produção superar as necessidades”, ou então pelo fato de o consumo ser com sacrifício (*péniblement*) “reduzido abaixo das necessidades”. A palavra “poupança” só serviria para o segundo caso; todavia, diz ele, felizmente o primeiro caso é de longe o mais frequente, sendo até, historicamente, o único que já levou à formação de capital (*Principles*. 9ª ed., p. 134). Penso que Gide deu aqui uma interpretação

Mas será que com essa decisão não caio em contradição com a proposição, defendida com tanta insistência na seção anterior, de que todos os bens, e portanto também os bens de capital, se originam exclusivamente de dois elementos – entre os quais não figura a poupança –, isto é, a Natureza e o trabalho?<sup>20</sup> Certamente que não. Não tenciono – como o fez Senior em sua época<sup>21</sup> – fazer da poupança um terceiro fator de produção, ao lado da Natureza e do trabalho. Ela não se *soma* a esses fatores, mas está por detrás deles. A poupança não se junta em pé de igualdade a estes dois fatores, partilhando com eles a produção a ser executada, como se alguma parte da produção se devesse a ela, mas apenas faz com que as forças produtivas Natureza e trabalho, que em qualquer

---

excessivamente literal a um modo de falar popular. De fato, é frequente dizermos que “a produção ultrapassa as necessidades”, mas nunca naquele sentido rigoroso e literal que essas palavras têm na alternativa colocada por Gide. Do ponto de vista prático, está inteiramente excluída a hipótese de a produção de bens econômicos atingir uma abundância que possa ultrapassar, no sentido literal, as necessidades das pessoas a ponto de cobrir inteiramente todas as necessidades e depois de tudo isso ainda sobrar algo – pois os bens que existissem em tal quantidade excessiva deixariam de ser bens *econômicos*, e se deixaria de produzi-los. Mesmo que a produção atinja o máximo, pessoas que guardam capitais não conseguem suprir suas necessidades até o fim, e cada parcela que se guarde, é guardada às expensas de algum tipo de necessidade – por pouco importante que seja – a qual permanece sem ser satisfeita, em razão da parcela que se guardou. Por isso, toda formação real de capital ocorre – contradizendo frontalmente à tese de Gide – pela segunda alternativa, isto é, em virtude de uma “redução do consumo abaixo da necessidade”, havendo apenas diferenças no tocante ao grau de importância das necessidades que podem deixar de ser momentaneamente satisfeitas em decorrência dessa redução. Quanto aos *péniblement*, isto é, à presença ou à grandeza de um “sacrifício”, isso nada tem a ver com o fato objetivo da poupança, como já observei várias vezes: a poupança é com muito mais frequência o resultado de um prudente cálculo econômico de utilidade do que de uma tendência a fazer sacrifício – e isso acontece não somente em se tratando de poupadores ricos, mas também no caso de pobres!

20 Já o velho Lauderdale levantou uma objeção análoga contra a teoria da poupança. *Inquiry*, p. 207 *et seq.*, 272.

21 *Political Economy*. 3ª ed., p. 57 *et seqs.*, onde se distinguem três grandes *agents* ou *instruments of production*: *labour*, *natural agents* e *abstinence*.

p. 144 hipótese têm de dominar sozinhas a obra da produção inteira, sejam dirigidas exatamente para esse objetivo de produção, e para nenhum outro, a saber, para a geração de bens de capital, e não para a produção de bens de consumo. Em outras palavras, a poupança não ocupa seu lugar entre os *meios* de produção, mas entre os *motivos* que decidem *o que* se produzirá; por isso, a proposição de que a natureza e o trabalho são as únicas verdadeiras forças produtivas pode perfeitamente compaginar-se com a outra afirmação, a saber, que, para surgir capital, antes tem de haver determinadas disposições psíquicas, pelas quais se renuncia a uma parte do prazer que se poderia ter no momento, ou seja, pelas quais se resolve “poupar”.

Outra objeção que se faz: a poupança é um “não-consumir”, portanto algo de puramente negativo; ora, uma mera negação não pode produzir absolutamente nada.<sup>22</sup> Penso que nesse argumento há mais dialética do que verdade. Será mesmo verdade que poupar é algo meramente negativo? Como explicar então que, apesar de

22 MARX. *Das Kapital*. I, 2ª ed., p. 619 na nota: “O economista vulgar nunca fez esta reflexão simples: cada ato humano pode ser entendido como ‘abstenção’ de seu oposto. Comer é abster-se de jejuar, andar é abster-se de ficar parado, trabalhar é abster-se de ficar na ociosidade, o ficar na ociosidade é abster-se de trabalhar etc. Conviria que o pessoal pensasse uma vez no dito de Spinoza: ‘determinatio est negatio’?”<sup>a</sup> GIDE. *Principes d’Économie Politique*, p. 168: “Un acte purement négatif, une abstention ne saurait produire quoi que ce soit... Sans doute on peut dire que si ces richesses avaient été consommées au fur et à mesure qu’elles ont pris naissance, elles n’existeraient pas à ceite heure, et qu’en conséquence l’épargne les a fait naître une seconde fois. Mais à ce compte, il faudrait dire qu’on produit une chose toutes les fois qu’on s’abstient d’y toucher et la non destruction devrait être classée parmi les causes de la production, ce qui serait une singulière logique.”<sup>b</sup>

a “Determinar uma coisa é negá-la”. (N. do T.)

b “Um ato puramente negativo, uma abstenção não poderia produzir o que quer que seja... Sem dúvida, pode-se dizer que, se essas riquezas tivessem sido consumidas sucessivamente à medida que tiveram origem, não existiriam nessa hora, e por conseguinte a poupança as faz surgir uma segunda vez. Mas, nesse caso, seria preciso dizer que se produz uma coisa todas as vezes que alguém se abstém de nela tocar e a não-destruição deveria ser classificada entre as causas da produção, o que seriam uma lógica esquisita”. (N. do T.)

nada ser tão fácil como “simplesmente deixar de fazer” uma coisa, para tantas pessoas o poupar é tão difícil e duro? A verdade é que poupar é um ato psíquico, aliás, muitas vezes – nem sempre – um ato psíquico bem penoso, que só se resolve praticar depois de longa reflexão e luta entre motivos conflitantes. Sem dúvida, poupar não é praticar um ato de produção, e sob esse aspecto os defensores do citado argumento dialético em última instância têm perfeita razão ao fazerem a objeção contra aqueles teóricos que pretendem fazer da poupança um terceiro fator de produção. Por outro lado, porém, esse ato puramente psíquico é suficiente para desempenhar eficazmente o papel que atribuímos à poupança no processo de formação do capital, a saber, o de exercer uma influência sobre a direção da produção.

Aliás, qualquer que seja o juízo que se faça acerca da objeção de que a poupança é uma “mera negação”, uma coisa é certa: não serão certamente preocupações dialéticas que nos impedirão de constatar fatos científicos importantes. Ora, um desses fatos importantes, que justamente por ter sido contestado, tem de ser salientado com ênfase tanto maior, é que o progresso da formação de capital tem um nexos causal com o aumento do consumo que os indivíduos e as nações inteiras exigem do presente. Aquele que – trata-se de um indivíduo ou de uma nação – aumenta as exigências de consumo no presente, ao ponto de realmente esgotar no período corrente toda a medida de consumo que sua renda lhe possibilita para o período em curso, não tem condições de formar capital novo nem de aumentar o capital que já possui; e esse fato encontra sua expressão linguística correta – e nada capciosa, para quem não opera com sofismas artificiais e capciosos – na proposição de que a poupança é uma condição indispensável para a formação de capital.<sup>23</sup>

p. 145      Entretanto, a constatação – conquista que foi tão difícil – de que para formar capital é preciso poupar e dar destinação produtiva

---

23 Não quero negar *a priori* que talvez se consiga excogitar exemplos individuais nos quais surge capital (aliás, capital *social*) sem uma “poupança” propriamente dita; isso é uma razão a mais para eu manter com mais firmeza a proposição de que na imensa maioria dos casos de formação de capital econômico a “poupança” tem parte da maneira que descrevi.

ao que se poupou representa apenas a metade da resposta à questão da formação de capital. Pois é preciso logo fazer esta outra pergunta: de que depende, afinal, o poderem as pessoas poupar e gerar produtos intermediários, o quererem produzi-los, e o produzi-los efetivamente? Se bem analisada, essa segunda pergunta é a mais importante, pois ela atinge as forças propulsoras e eficientes do processo da formação de capital, ao passo que até aqui expusemos apenas as formas externas desse processo.

A resposta mais genérica – evidentemente ainda insuficiente, por ser genérica – é a seguinte: as pessoas agem guiadas pelo *valor dos bens*. Com isso toco em um tema por demais importante e complexo para ser tratado apenas de passagem. Acresce que a teoria do valor dos bens está destinada a dar-nos o fundamento para a solução da tarefa principal desta obra, a saber, explicar os juros do capital. Por isso, interrompo aqui a teoria da formação do capital, para voltar de novo brevemente a ela em lugar adequado do Livro Quarto e dar ainda a conclusão interna que lhe falta.

p. 146 (Página em branco)





p. 147

## Livro Terceiro: O Valor e o Preço

p. 148 (Página em branco)

p. 149

### Seção I – O Valor<sup>1</sup>

#### *I. Os dois conceitos de valor*

O conceito de valor não pertence somente ao âmbito da Ciência Econômica. Dispensamos esse tipo peculiar de reconhecimento, que chamamos de apreço, aos mais diversos setores da vida. Falamos do valor da virtude, da vida, da saúde, ou do valor artístico ou literário de uma criação do espírito, tanto quanto falamos do valor de uma mercadoria ou de um terreno. Cabe à Psicologia investigar as últimas raízes comuns desse reconhecimento. Para nossos objetivos é suficiente analisar mais de perto determinado tipo de apreço.

---

1 Publiquei minhas opiniões sobre o valor dos bens primeiro nos “Grundzügen der Theorie des wirtschaftlichen Güterwerts”, que apareceram em 1886 nos *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*, de Conrad. Nova série, v. XIII, p. 1-82 e 477-541. Nas duas primeiras edições da *Teoria Positiva* incorporei um extrato desse estudo mais antigo, extrato este muito abreviado e adaptado às necessidades específicas da teoria do capital. Na terceira edição ampliei-o sensivelmente, em parte atendendo a um desejo de cientistas estrangeiros amigos – os quais queriam que certas exposições contidas nos “Grundzügen” não faltassem também na minha obra principal, mas facilmente acessível –, em parte porque fui obrigado a constatar pessoalmente que várias omissões levaram a ignorar totalmente o que não é explicitamente repetido e, em consequência, deram azo a vários equívocos indesejáveis. Evidentemente, embora tenha conseguido ater-me fielmente não só à concepção básica, mas em geral também ao teor de meu primeiro escrito, esforcei-me, sempre que me pareceu necessário, por fazer uma revisão atualizada e por dar à minha doutrina uma estruturação sistemática mais completa. Também a evolução da literatura desde então obrigou-me a vários acréscimos novos, dos quais, porém, incorporei ao texto da *Teoria Positiva* apenas uma parte, inserindo outra parte – a maior – sobretudo nos “Excursos”. Mesmo assim, em várias exposições, sobretudo de ordem histórico-doutrinária, tenho de continuar a remeter os leitores interessados para minha exposição mais antiga nos *Jahrbücher* de Conrad.

Efetivamente, existe uma diferença profunda entre os objetivos de nosso apreço. Há determinados objetos que consideramos de valor em virtude deles mesmos: estes têm um *valor próprio*, para adotarmos a expressão de psicólogos modernos;<sup>2</sup> por outro lado, há outros objetos aos quais atribuímos valor somente em função de um fim extrínseco a eles; estes têm apenas “valor nos efeitos” (*Wirkungswert*). O valor econômico pertence inteiramente à segunda categoria. Apreciamos os bens e gostamos deles – salvo o caso de uma avareza absurda – não por si mesmos, mas porque esperamos que eles nos permitam atingir nossos objetivos. Todo apreço que temos por bens não é outra coisa senão reflexo de um apreço mais fundamental, a saber, o que temos pelos objetos da vida e do bem-estar, para cuja obtenção os bens nos servem.

p. 150      Consequentemente, o valor de qualquer bem radica em última análise no homem e em seus objetivos. Todavia, observamos uma diferença profunda no tocante ao tipo de relações teleológicas que na linguagem comum nos levam a dizer que os bens têm valor. É nessa diferença que se estriba a distinção, que se tornou usual, entre o valor no sentido *subjetivo* e o valor no sentido *objetivo*. Valor no sentido subjetivo é a importância que um bem ou uma quantidade de bens tem para os fins de bem-estar – entendendo-se essa palavra no sentido amplo – de determinado sujeito. Nesse sentido direi, com relação um bem, que ele tem valor para mim, se eu perceber que meu bem-estar está ligado a ele de tal modo que sua posse satisfaz a uma necessidade minha, me proporciona um prazer, uma comodidade ou me poupa um sofrimento, coisas estas das quais teria de ficar privado, ou de suportá-las, se eu não possuísse esse bem. A presença desse bem significa para mim, nesse caso, um ganho, e sua perda, um dano ao bem-estar de vida; ele é importante para mim, ele tem valor para mim.

Ao contrário, valor no sentido objetivo é a aptidão, reconhecida por nosso juízo, que um bem tem de produzir

---

2 Antes de todos, EHRENFELS. “Werttheorie und Ethik”. In: *Vierteljahrsschrift für wissenschaftliche Psychologie*, de Avenarius, ano 1893, p. 76 et seqs.

determinado resultado objetivo externo qualquer. Quando atribuímos a um bem valor nesse sentido, limitamo-nos a avaliar a relação que existe entre o bem e a obtenção de algum objetivo ou resultado individual objetivo qualquer, sem incluir em nosso julgamento também a avaliação da importância que cabe àquele objetivo individual em si mesmo no conjunto dos interesses vitais de determinado sujeito; de certo modo deixamos, por assim dizer, de projetar o efeito que o bem tem, sob o ponto de vista técnico, para a felicidade ou a infelicidade de determinado sujeito. Nesse sentido atribuímos, por exemplo, à madeira e ao carvão, de acordo com o efeito calorífico maior ou menor que se pode obter com uma unidade quantitativa desses bens, um valor calorífico maior ou menor; aos diversos artigos de alimentação atribuímos um valor alimentar objetivo, aos fertilizantes um valor fertilizante, aos navios de uma marinha de guerra “valor de combate”, e similares. Em todos esses modos de falar está excluída do conceito de “valor” qualquer relação com a felicidade ou infelicidade de um sujeito. Quando dizemos que a madeira de faia tem valor calorífico maior do que o pinho, com isso expressamos somente o fato puramente objetivo, digamos “mecânico”, de que com determinada quantidade de peso de madeira de faia podemos conseguir um efeito de aquecimento maior do que com uma quantidade igual de pinho.

A profunda diferença essencial entre os dois juízos de valor e entre as duas situações às quais esses juízos de valor estão ligados, manifesta-se drasticamente, entre outras coisas, no fato de que o valor objetivo e o valor subjetivo dos bens não precisam coincidir nem quanto à grandeza nem mesmo quanto à sua presença. Sendo igual o valor calorífico objetivo que têm, por exemplo, dois metros cúbicos de madeira de faia, um deles, a saber, o que é a única reserva – e, devido à falta de dinheiro, a reserva insubstituível – de gente pobre em um inverno rigoroso, pode ter uma importância subjetiva incomparavelmente maior para o suprimento das necessidades dessas pessoas do que outro metro cúbico igual, em posse de um milionário, tem para este; por outro lado, lá onde ainda existe madeira em profusão, como “bem livre”,

ela pode até não ter nenhum valor subjetivo para o bem-estar, a despeito de seu “valor calorífico objetivo” inalterado.

Pode-se distinguir tantos tipos de valor objetivo quanto são os tipos de fins concretos ou resultados externos aos quais se queira fazer referência. A Ciência Econômica demonstrará pouco ou nenhum interesse pela maioria deles. Assim, por exemplo, o chamado “valor de combate” dos navios de guerra não tem absolutamente nada a ver com problemas de Economia Política, ao passo que o “valor alimentício” ou o “valor calorífico” só muito indiretamente têm algo a ver com eles. Não cabe à Economia a função de, por exemplo, oferecer uma explicação para o valor calorífico da madeira, nem tem motivo para, na explicação de outros fenômenos do âmbito da Economia Política, se basear nele de modo diferente ou com mais intensidade do que o faz no caso de qualquer outro fato físico ou técnico. Mencionei todos esses exemplos propriamente apenas para fins ilustrativos, a fim de por meio deles projetar uma luz mais clara sobre a natureza bem parecida de outra espécie dos valores objetivos; esta tem uma importância extremamente grande para a Economia Política: trata-se do *valor de troca objetivo* dos bens. Com essa expressão deve-se entender o valor objetivo dos bens na troca, ou, em outras palavras, a aptidão que, com base nas condições reais existentes, eles têm para se conseguir, no comércio de trocas, determinada quantidade de outros bens como contrapartida. Nesse sentido, dizemos que uma casa “vale” 100.000 florins, que um cavalo “vale” 500 florins, quando, na troca, conseguimos pela primeira 100.000 florins e, pelo segundo, 500 florins. Com isso – aliás, exatamente o mesmo acontece com os juízos afins sobre o valor calorífico e similares – nada em absoluto dizemos sobre a influência que esses bens podem ter para o bem-estar de qualquer sujeito que seja, senão que nos limitamos a expressar o fato puramente objetivo de que, em troca de determinado bem, se pode conseguir determinada quantidade de outros bens.

Cada um dos dois conceitos aos quais o uso linguístico consolidado dá a denominação ambivalente de valor, está destinado a desempenhar um papel extremamente importante na teoria

econômica: o valor de troca objetivo, sobretudo no tocante aos *objetivos* que ela persegue em suas explicações, e o valor subjetivo, como *instrumento* utilizado em suas explicações. Com efeito, na medida em que no valor subjetivo se expressa a importância prática que os bens com os quais temos a ver na vida econômica, de acordo com as situações diferentes, têm para os objetivos de nossa vida e de nosso bem-estar, não há como evitar que ele, no sentido mais amplo, se transforme também em critério para nosso comportamento prático em relação aos bens. É a ele que se referem principalmente as palavras de Neumann, de que o valor representa “o verdadeiro ponto essencial e crucial de todo o mecanismo da economia”; na mesma linha, disse eu uma vez que ele é “a bússola e o motivo intermediário universal de nossos atos econômicos”. E de acordo com a grande função que ele desempenha no sentido de orientar e dirigir nossos atos econômicos, tem também uma função extremamente grande na explicação científica de nossos atos: na nuança do “valor subjetivo”, o valor é um dos conceitos básicos mais importantes e mais fecundos da Ciência Econômica.

Ao valor de troca objetivo a teoria econômica atribuiu, em todos os tempos, a plena importância que lhe cabe. A pesquisa das leis que regem as relações de troca dos bens foi em todos os tempos considerada uma das tarefas mais importantes, e por vezes, não sem exagero, até a tarefa primordial da Economia Política. Lembro, a propósito, a proposta de pôr em uso como denominação de nossa disciplina o termo “Cataláctica”, ciência das trocas. Ao contrário, o valor subjetivo só conquistou o lugar que lhe cabe em época muito tardia. É bem verdade que há muito tempo se tinha consciência de que o termo valor tem dois sentidos. Acreditava-se, porém, esgotar plenamente esse duplo sentido já com a distinção entre valor de uso e valor de troca, que se baseia em um fundamento totalmente diferente e muito menos profundo. Todavia, o assim chamado valor de troca não passava de um substitutivo imperfeito para o conceito que hoje chamamos de valor subjetivo, e além disso recebeu certas explicações incorretas que o diferenciavam ainda mais do valor subjetivo. Não há que admirar que nessas condições o conceito de valor de uso não tenha tido condições de prestar à teoria os serviços

que presta o conceito de valor subjetivo. Não se sabia o que fazer com ele, passando-se a ignorá-lo quase totalmente. Os autores não se preocuparam em pesquisar mais profundamente sua natureza, nem se serviram dele na execução das outras tarefas de pesquisa; p. 152 depois de ser mencionado no rol de conceitos, ele permaneceu como uma espécie de figurante sem função em um canto do edifício das doutrinas econômicas. Coube à pesquisa mais recente a tarefa de descobrir nesse figurante inobservado o portador de um dos conceitos mais importantes da Economia Política e ao mesmo tempo o objetivo de uma série das leis mais notáveis – leis cujo alcance ultrapassa de muito os quadros da teoria do valor, e às quais se reduz quase cada explicação teórica em Economia Política, como sendo sua raiz e o seu ponto de partida.

À teoria do valor cabe, em Economia Política, uma função dupla: por um lado, desenvolver as leis que regem o valor subjetivo e, por outro, desenvolver as leis que regem o valor objetivo de troca, que é de longe o mais importante dos valores objetivos em Economia Política. A primeira dessas duas tarefas será cumprida nesta seção, a segunda o será na seção seguinte, que terá por tema a *teoria do preço*. É bem verdade que os conceitos de “preço” e de “valor de troca” de maneira alguma se identificam, pois o valor de troca é a *capacidade* que um bem tem de, na troca, conseguir um quantum de outros bens, ao passo que o preço é *justamente esse quantum de bens*. Mas as leis que regem os dois conceitos são as mesmas. Com efeito, na medida em que a lei dos preços dos bens nos explica que e por que um bem consegue realmente determinado preço, ela também nos explica automaticamente que e por que aquele bem é capaz de conseguir determinado preço. A lei dos preços contém em si a lei do valor de troca.

De resto, em última análise é uma questão secundária, de ordem puramente terminológica, sob que denominação a ciência quer lidar com essa divisão bipartida dos “fenômenos relativos ao valor” e cumprir as funções de explicação, desde que a própria distinção seja feita corretamente. Os termos valor subjetivo e valor objetivo, que em ocasião anterior propus para a divisão em pauta, em parte reinterpretando um par de conceitos colocado por

Neumann e que desde então encontrou aceitação em círculos muito amplos, me parecem ter uma única falha: têm um sabor um tanto “acadêmico” e não têm condições de se tornar verdadeiramente populares. Entretanto, infelizmente não consegui encontrar uma denominação que ao mesmo tempo seja popular e cubra exatamente a distinção em pauta. Os termos valor de uso e valor de troca, que vários autores continuam a considerar solução satisfatória, assentam em um fundamento de distinção diferente e não servem de modo algum para nossa distinção; demonstra-o, entre outras coisas, também o fato de haver um “valor de troca subjetivo” (ver o item V desta seção). Bem recentemente, Wieser fez a proposta muito sugestiva de chamar o *valor subjetivo* de *valor pessoal*, e o valor de troca objetivo, de *valor econômico*.<sup>3</sup> De *per se* não teria absolutamente nada contra a primeira metade dessa proposta, e contra a segunda metade não teria nenhuma objeção decisiva. Acontece, porém, que a terminologia de Wieser não propõe uma *divisão*, pois ela não preenche todo o espaço que deve ser abrangido pela divisão. Com efeito, o valor de troca objetivo, único para o qual Wieser propõe o termo alternativo de “*valor econômico*” (*op. cit.*, p. 500), certamente é o mais importante, mas afinal é apenas um dentre muitos de toda uma cadeia de valores objetivos, dos quais há também vários outros, como o “valor objetivo de renda” e “valor de produção” e congêneres, que interessam à Ciência Econômica e por isso também representam tipos de valor econômico dignos de atenção. Por isso, a terminologia de Wieser não tornaria supérflua a divisão em valor subjetivo e valor objetivo, que vai mais longe e abrange tudo, mas, na melhor das hipóteses, somente dentro dessa visão plenamente abrangente ofereceria boas denominações sinônimas para os dois grupos de fenômenos mais importantes dentre aqueles abrangidos por essa divisão.

p. 153 Além disso, quer-me parecer que a substituição do termo valor de troca objetivo pelo de valor econômico acarreta até certo

---

3 *Der Geldwert und seine Veraenderungen, Referat für die Generalversammlung des Vereins für Sozialpolitik, 1909 132. Band der Vereinschriften, p. 498 et seqs.*

ponto o perigo de uma ideia que pode induzir em erro, a saber, a de que a única coisa que distingue o valor econômico do valor pessoal seria o âmbito de abrangência maior de coisas das quais e para as quais se faz um juízo de avaliação – de resto os dois juízos seriam idênticos – como se o valor econômico de um bem tivesse para a sociedade total que engloba uma economia, importância semelhante à que o valor subjetivo ou pessoal expressa para os objetivos de vida de pessoas individuais. Isso seria totalmente errôneo; por isso, numa época em que justamente essa ideia errônea era ainda a predominante, e portanto tinha de ser combatida, pronunciei-me com grande decisão contra a denominação “valor econômico” (em meu estudo *Grundzüge*, p. 478). É verdade que desde então passaram a prevalecer concepções mais acertadas sobre a natureza dos fenômenos do valor, razão pela qual também diminuiu sensivelmente o perigo de se ser induzido em erro por uma denominação capciosa. De qualquer forma, mesmo hoje esse perigo ainda não desapareceu totalmente, motivo pelo qual, embora já não considere a preocupação dali derivada tão decisiva quanto há 25 anos, preferiria que se desenvolvesse uma nomenclatura que não volte a introduzir confusão nos termos valor subjetivo e valor objetivo, que estão bem consolidados e nada têm de capciosos.

Finalmente, ventilou-se também a questão de se os conceitos acima definidos, de valor subjetivo e valor objetivo, devam ser considerados como dois conceitos totalmente independentes entre si, de conteúdo diferente e estranho um ao outro, e portanto, de certa forma, como simples “homônimos”, ou antes como subespécies de um conceito uno e mais genérico de valor, a ser construído acima dos dois. Embora não atribua a essa questão uma importância objetiva considerável, minha resposta seria mais na linha da segunda alternativa, ou seja, a favor de um conceito de valor uno.<sup>4</sup> Pois parece-me que a situação é esta: de fato se pode detectar certos traços comuns aos dois conceitos, ainda que, naturalmente, eles não sejam tão profundos e sejam de caráter meramente externo. Ora, parece-me que nada obsta a que se construa uma definição geral, mesmo baseando-a em características

---

4 Nos “Grundzügen” (p. 6) expressei opinião diferente, na linha de Neumann.



comuns insuficientes; somente que nesse caso essa definição também será precária e deverá basear-se em características conceptuais um tanto amplas ou elásticas. Em se tratando da definição formal de valor econômico uno, chegar-se-á mais ou menos à fórmula “valor dos bens na vida econômica” ou “medida das coisas em termos econômicos” (Wieser). Entretanto, na primeira tentativa que se fizer de aclarar essas características conceptuais vagas, certamente ficará evidente que se trata, nos dois casos, de um “valor” de tipo bem diferente, que provém de um conjunto de fatos bem diferente, em suma, que se trata de dois grupos de fenômenos de natureza bem diversa. Que os fatos pertinentes a um grupo de fenômenos têm influência causal sobre os fatos pertencentes ao segundo grupo de fenômenos – que, por exemplo, como veremos mais adiante, as avaliações subjetivas influenciam de maneira decisiva a configuração do valor de troca objetivo – é uma coisa bem diversa que naturalmente não tem absolutamente nada a ver com a questão de se é possível agrupar os dois tipos de fenômenos sob um único conceito; tão pouco quanto, digamos, o fato de a chuva exercer influência causal sobre a vida e o desenvolvimento das plantas seria alguma razão para englobar a “chuva” e as “plantas” sob um conceito superior comum.<sup>5</sup>

---

5 Como se sabe, os fundamentos da teoria moderna do valor foram criados pelos trabalhos – congeniais, quanto a isso – de Carl Menger, Jevons e Walras. Dentre eles, ocupa o primeiro lugar, pela clareza e pelo aspecto de ser completo, a exposição de Menger. Vinte anos antes, algumas das ideias básicas mais importantes já haviam sido expressas por Gossen em seu notável livro sobre a *Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs und der daraus fließenden Regeln für menschliches Handeln* (Braunschweig, 1854). Todavia, essas ideias, da mesma forma que o próprio livro, caíram no imerecido esquecimento total e precisaram ser novamente descobertas originalmente pelos pesquisadores acima citados. O fato de essa descoberta ter ocorrido quase simultaneamente, por três pesquisadores diferentes, pertencentes a três nacionalidades diversas, e que na sua descoberta foram totalmente independentes um do outro, é uma coincidência extremamente notável, que ao mesmo tempo constitui uma garantia não pequena de que são corretas as doutrinas básicas descobertas concordemente pelos três autores, ainda que os três não sejam igualmente completos em sua exposição. Desde então essas doutrinas básicas obtiveram uma elaboração notável e uma grande divulgação.

## II. Natureza e origem do valor subjetivo

Todos os bens sem exceção – já pelo próprio conceito de bem – caracterizam-se por certa relação com o bem-estar humano. Mas há dois graus essencialmente diferentes de relação com o bem-estar. O grau mais baixo ocorre quando um bem tem simplesmente a *capacidade* de servir ao bem-estar humano. O mais alto, ao contrário, exige que um bem não somente seja causa capaz, mas ao mesmo tempo seja também *condição* indispensável para um aumento ou não de bem-estar, de modo que com a posse ou a perda do bem ocorra ou não algum prazer na vida.<sup>6</sup> Por ser a língua dos homens tão rica e sensível a detalhes, desenvolveu para cada um dos dois graus uma denominação especial. Chama o grau mais baixo de utilidade, e o mais alto de valor.

A distinção é real. Procuremos torná-la tão clara quanto corresponde à sua importância básica para toda a teoria do valor.

Um homem está sentado junto a uma fonte, da qual jorra em abundância água potável de boa qualidade. Encheu seu copo, e a cada minuto continua a correr a seu lado água suficiente para encher cem outros copos. Pensemos agora em outro homem, que viaja no deserto. Uma longa viagem de um dia através de areia incandescente do deserto o separa ainda do próximo oásis, e ele possui ainda um único copo d'água, o último. Que relação existe, num caso e no outro, entre o copo d'água e o bem-estar de quem o possui?

Que a relação é muito desigual, vê-se à primeira vista; mas em que consiste a diferença? Simplesmente no fato de que, no

---

6 Os termos “bem-estar”, “desfrute”, “prazer”, “sofrimento” e similares, utilizados com frequência aqui e a seguir, e que aliás são tradicionais nesse contexto, têm sido ultimamente interpretados muitas vezes como se traduzissem minha adesão a uma concepção puramente hedonista ou utilitarista e à Psicologia. Quero observar desde o início que este não é o caso e que me reservo a oportunidade de mais tarde explicar expressamente por que e em que sentido o emprego dessa terminologia me parece permitido, mesmo deixando em aberto a questão se é correta uma explicação puramente hedonista dos atos humanos.

primeiro caso, temos apenas o grau baixo da relação com o bem-estar, o da simples utilidade, ao passo que no segundo, além dele, existe também o grau mais alto da mesma. Tanto no primeiro caso quanto no segundo o copo d'água é útil para – ou seja, é capaz de – satisfazer uma necessidade. E também é útil exatamente no mesmo grau, nos dois casos. Pois manifestamente as propriedades refrigerantes, nas quais se baseia a capacidade da água de matar a sede – seu frescor, seu gosto bom etc. – não diminuem o mínimo sequer pelo fato de casualmente haver outros copos que também possuem as mesmas qualidades, nem tampouco essas propriedades refrigerantes podem no outro caso aumentar o mínimo que seja pelo fato de casualmente não haver à disposição outra água. Mas os dois casos se diferenciam essencialmente no tocante à presença do segundo grau de relação com o bem-estar, o qualificado. Se analisarmos o primeiro caso, temos de reconhecer que a posse do copo d'água não possibilita ao homem de nosso exemplo satisfazer uma única necessidade sequer a mais – e sua perda não lhe possibilita satisfazer uma única necessidade sequer a menos – além daquela à qual teria podido satisfazer, sem o copo d'água. Se ele tiver esse copo d'água, pode com ele matar sua sede; se não o tiver, pois bem, poderá matar sua sede igualmente bem com um dos cem outros copos que a fonte abundante lhe coloca à disposição, de graça, em cada minuto. Se quiser, portanto, pode fazer desse copo d'água *causa* da satisfação de sua necessidade, matando sua sede justamente com ele; mas de forma alguma esse copo d'água é uma *condição* indispensável para ele satisfazer sua necessidade; o copo d'água é para ele dispensável, sem importância, indiferente.

Totalmente diversa é a situação no segundo caso. Aqui somos obrigados a reconhecer que, se nosso viajante no deserto não tivesse aquele último copo d'água, simplesmente não poderia mais matar a sede, teria que suportar os sofrimentos da sede sem matá-la, talvez até tivesse que morrer por causa disso. Aqui, portanto, vemos no copo d'água não somente uma causa capaz, mas também uma condição indispensável, a *conditio sine qua non* de um aumento de bem-estar; o copo d'água em questão é considerável, importante, tem significado para seu bem-estar.

Não exagero se digo que a distinção que acabo de descrever é uma das mais fecundas e mais fundamentais de toda a Economia Política. Ela não deve sua existência à lupa de um lógico que tem a mania de fazer distinções. Ela vive no povo, que a conhece e pratica e a adota como critério para todo contato com o mundo dos bens: tanto para a avaliação intelectual de seu valor quanto para seu agir prático. Em relação a bens que são *apenas úteis*, o administrador prático se comporta sem preocupação e com indiferença. A convicção teórica acadêmica de que um bem pode ser útil não consegue despertar por ele um interesse eficaz, devido à segunda convicção de que também se pode obter a mesma utilidade sem o tal bem. Na prática, tais bens são zeros para nosso bem-estar, e é como tais que os tratamos; não ligamos para sua perda, da mesma forma como não nos empenhamos por adquiri-los. Realmente, quem lamentará o derramamento de um copo d'água no poço, ou quem há de empenhar-se em evitar que escape um tonel cúbico de ar atmosférico? Ao contrário, lá onde nossa visão, que é aguda ao se tratar de coisas práticas da economia, vê que determinado bem envolve alguma satisfação, algum bem-estar, algum prazer, nesse caso o interesse ativo que temos por nosso bem-estar é transferido também para o respectivo bem, no qual vemos uma condição desse bem-estar; nele valorizamos e estimamos nosso próprio bem-estar, reconhecemos sua importância como valor para nós, e finalmente desenvolvemos uma preocupação consonante com a grandeza do mesmo, no sentido de adquiri-lo e retê-lo para nós.

Consequentemente, o valor se define formalmente como sendo *a importância que um bem ou um conjunto de bens tem para os fins de bem-estar de um indivíduo*. A rigor não há necessidade de outro acréscimo no tocante ao tipo e ao motivo da importância, pois de qualquer modo os bens não podem adquirir uma importância real para nosso bem-estar a não ser de uma forma, a saber, tornando-se condição indispensável, *conditio sine qua non*, de alguma utilidade para o bem-estar. Todavia, considerando que em outras definições do valor muitas vezes se diz que o valor é também uma “importância”, e que esta é erroneamente reduzida à

simples capacidade de ser útil, ou, então, é fundamentada – não menos erroneamente, no essencial – na necessidade de fazer despesas ou em coisas similares, queremos enquadrar nossa definição com exatidão tal que não deixe margem a dúvidas, dizendo: *Valor é aquela importância que um bem ou conjunto de bens adquire como condição reconhecida de uma utilidade que não poderia concorrer de outra forma para o bem-estar do indivíduo.*<sup>7</sup>

Todos os bens têm utilidade, mas nem todos os bens têm valor. Para que haja valor, além de ser útil o bem tem de ser raro; raro não em sentido absoluto, mas em sentido relativo, isto é, em p. 156 comparação com a demanda de bens da respectiva espécie. Para ser mais preciso: os bens adquirem valor quando o estoque total de bens dessa espécie é tão pequeno que não é suficiente para satisfazer as necessidades que precisam ser satisfeitas com eles, ou é tão escasso que já não seria suficiente sem aquelas unidades dos respectivos bens de cuja apreciação se trata precisamente no caso. Ao contrário, não têm valor os bens que estão disponíveis em tanta quantidade que não somente satisfazem plenamente todas as necessidades a que estão aptos, mas também deixam um excedente que já não encontra necessidade a satisfazer; excedente que ao mesmo tempo é suficientemente grande, a ponto de se poder dispensar também os bens ou quantidades de bens englobados na questão da apreciação, sem que com isso esteja comprometida a satisfação de qualquer necessidade.

Não será difícil demonstrar essas proposições, depois do que já antecipamos sobre a natureza do valor. Quando bens estão disponíveis em quantidade insuficiente de modo que tem de permanecer sem satisfação uma parte das respectivas necessidades, é claro que a falta já de uma só unidade acarreta a não-satisfação de uma necessidade, que ainda teria sido possível se tal falta não houvesse. Em contrapartida, o acréscimo de uma unidade possibilita a satisfação de uma necessidade, à qual do contrário não se teria podido satisfazer. Portanto, da presença desse bem depende

---

7 Também o termo “utilidade” (*Nutzen*), apesar de aparentemente ser compreensível a todos, será ainda objeto, mais adiante, de uma explicação explícita.

um pouco de prazer ou bem-estar. Vice-versa, é igualmente claro que, havendo superabundância de um tipo de bens, por um lado a perda de uma unidade não traz prejuízo algum, pois essa perda pode ser logo coberta com o excedente, e por outro lado o acréscimo de nova unidade não tem nenhuma utilidade, pois não existe uma aplicação útil para ele. Suponhamos, por exemplo, que um agricultor, para todos os fins para os quais a água lhe possa ser útil – portanto, para ele, sua família e seus criados beberem, para dar a seu gado, para serviços de limpeza etc. –, precise diariamente de dez hectolitros, e que a única fonte de que dispõe lhe forneça apenas oito hectolitros: nesse caso é evidente que ele não poderia perder nem um só hectolitro desse seu estoque de água, sem que sofra prejuízo mais ou menos sensível nas necessidades e objetivos de sua administração. Cada hectolitro é aqui condição de determinada esfera de emprego útil. A situação permaneceria ainda a mesma se a reserva diária de água fosse exatamente de dez hectolitros. Mas, se sua fonte lhe trouxesse diariamente vinte hectolitros, é manifesto que a perda de um hectolitro não acarretaria o mínimo prejuízo a nosso agricultor. Pelo fato de ele só ter aplicação útil para dez hectolitros, tem de deixar correr os dez outros hectolitros sem utilizá-los. Nessa hipótese, se se perder um hectolitro, ele é repostado pelo excedente, e o único efeito é que agora o excedente não utilizável se reduz de dez para nove hectolitros.

Uma vez que bens existentes em quantidade insuficiente, ou em quantidade estritamente suficiente, coincidem com aqueles em relação a cuja aquisição e manutenção as pessoas se vêm obrigadas a ter uma preocupação econômica, ao passo que os bens disponíveis em excesso costumam estar à disposição de todos, de graça, podemos exprimir sucintamente as proposições acima também na formulação seguinte: *todos os bens econômicos têm valor, e todos os bens livres são destituídos de valor*. Em todo caso, uma coisa é certa: o que decide se algum bem tem apenas capacidade para ser útil, ou também é condição de uma utilidade para nós, são as *relações de quantidade*.<sup>8</sup>

---

8 Os numerosos autores que, como por exemplo Scharling (*Jahrbücher*, de Conrad, v. 16, p. 417 *et seqs.* e 513 *et seqs.*, sobretudo à p. 424, 430 *et seqs.*,

p. 157

Acabamos de dizer que todos os bens livres não têm valor. O ar atmosférico e a água potável são dois tipos de bens. E no entanto é patente que sem ar respirável não conseguiríamos manter-nos vivos durante cinco minutos, e sem água potável não conseguiríamos sobreviver uma semana, e que, portanto, o nosso bem-estar depende, e muitíssimo, desses bens livres. Como conciliar uma coisa com a outra?

A contradição é apenas aparente. Para resolvê-la, temos de dirigir nossa atenção para um fato que no decurso de nossas considerações sobre o valor ainda nos ocupará muitas vezes e que nos dará a chave para decifrar muitos enigmas. É o fato de que o juízo que fazemos sobre uma e mesma espécie de bens pode, ao mesmo tempo e nas mesmas condições, ser diferente, conforme avaliarmos apenas unidades isoladas ou quantidades maiores dos

---

551 *et seqs.*), colocam como critério decisivo dos bens “econômicos” e “valiosos” a *dificuldade de sua obtenção*, a necessidade de um *emprego de trabalho* e similares, assinalam um critério determinante secundário, e não o critério primário verdadeiramente decisivo. Somente quando e por que, devido à insuficiência dos estoques, sofremos ou tememos uma carência na satisfação de nossas necessidades é que decidimos submeter-nos às dificuldades para conseguir um bem, ao trabalho etc.; essas últimas circunstâncias sozinhas não conseguiriam salvaguardar o caráter econômico dos bens, se em geral não lhes estivesse associada à circunstância de que as espécies de bens de obtenção difícil ou trabalhosa permanecem escassas também em caráter permanente. Que o decisivo no caso não é a *dificuldade*, mas a *escassez*, vê-se por aqueles casos – certamente não frequentes – em que as condições técnicas são casualmente tais que só se consegue um bem superando dificuldades, mas, feito isso, pode-se consegui-lo em superabundância. Por exemplo, a obtenção de boa água potável, que um camponês leva até sua casa numa tubulação, possivelmente demande um dispêndio constante de trabalho e custos, representados pela construção, pela manutenção e pelo funcionamento da tubulação. Mas, se a tubulação trazer a água em superabundância, nem por isso o camponês terá a ideia de “economizar” a água, apesar dos custos. Em seu pronunciamento mais recente sobre o assunto (“Grenznutzentheorie und Grenzwertlehre”, *ibid.*, série III, v.27), Scharling opõe sua teoria, em forma sensivelmente mais branda, à minha. Não consigo compreender bem como Stolzmann (*Zweck in der Volkswirtschaft*, p. 766 *et seqs.*) pôde negar a característica da precisão a meu conceito de “escassez em comparação com a necessidade”, explicado no texto com tanto cuidado e até com números.

mesmos, como unidade global. Pode-se aqui fazer um juízo diferente, e até oposto, não somente – como veremos na próxima seção – sobre a grandeza do valor, mas também – é isso que aqui nos interessa – sobre a presença do valor. Por mais estranho que possa parecer esse fato à primeira vista, ele se explica com naturalidade a partir do que acabamos de dizer sobre as condições para que haja o valor. Com efeito, valor pressupõe escassez, e a ausência de valor pressupõe superabundância – aliás, como tivemos de acrescentar, uma superabundância que é suficientemente grande para em razão dela podermos dispensar até os próprios bens de apreço, sem que a superabundância se transforme em carência. Esse acréscimo indica de que maneira o juízo sobre o valor pode mudar em virtude de uma mudança ocorrida na unidade avaliada. Com efeito, em casos em que existe uma superabundância de bens de certa espécie, o que interessa é simplesmente se o quantum de bens submetidos à avaliação como unidade global é menor ou maior do que o excedente disponível e não utilizável da respectiva espécie de bens. Se for menor, pode ser plenamente repostado com o excedente, e sua perda não tem como consequência absolutamente nenhum prejuízo para os interesses do bem-estar, e por isso ele é considerado sem valor. Se, porém, o quantum for maior, a situação é ou de excedente ou de carência. Só há excedente quando se possui esse quantum. Se, porém, não se possui este quantum, não somente não haverá excedente, mas faltará até uma parte do necessário, e uma parte das necessidades até agora satisfeitas passa a já não poder sê-lo. Portanto, a presença dessa quantidade é aqui certamente condição para a satisfação de certas necessidades atinentes ao bem-estar, e por isso também se tem de atribuir-lhe valor. É fácil mostrar isso com nosso exemplo acima. Para nosso agricultor, que precisa diariamente de dez hectolitros de água e possui vinte hectolitros, um único hectolitro de água não tinha valor algum. Tem valor, porém uma quantidade de 15 hectolitros considerada como unidade. Pois ela abrange não somente todo o excedente de 10 hectolitros, com o qual o agricultor nada tem a se preocupar, mas ainda cinco daqueles outros dez hectolitros de que



p. 158 ele precisa para as necessidades de sua economia. Por isso, o agricultor não pode ficar sem ela, sem sofrer um prejuízo na satisfação de necessidades; ela é condição para que ele possa satisfazer tais necessidades.

Com isso talvez surja naturalmente a objeção de que, se assim é, o juízo de valor feito pelas pessoas carece de qualquer fundamento firme e fica totalmente entregue ao arbítrio, o que significa que, conforme se escolher uma unidade de avaliação grande ou pequena, poder-se-ia caracterizar arbitrariamente um bem como valioso ou como destituído de valor. Essa objeção carece de fundamento. Pois as pessoas não podem escolher ao arbítrio a unidade a ser avaliada, senão que as mesmas circunstâncias externas que as levam a fazer um juízo de valor com respeito a determinada espécie de bens, contêm sempre também um imperativo absolutamente compulsório sobre que quantidade elas têm de formular um único juízo de valor. Se eu precisar comprar um cavalo, não me ocorrerá a ideia de formar um juízo sobre o que valeriam para mim cem cavalos ou quanto valeriam para mim todos os cavalos do mundo, e com base nisso fazer minha proposta de compra. Pelo contrário, com naturalidade farei um juízo de valor com respeito a um cavalo. Assim é que, por necessidade interna, a cada momento fazemos exatamente aquele juízo de valor que é exigido pela situação econômica concreta. O fato de em situações diferentes podermos fazer juízos diferentes não somente é preocupante, como é até necessário. Imaginemos, por exemplo, o caso de um moleiro que recebe ao mesmo tempo dois pedidos: um de seus vizinhos lhe pede que o autorize a tirar um cântaro de água do riacho que alimenta seu moinho, e um outro lhe pede permissão para desviar toda a água do riacho. Se o moleiro só tivesse a possibilidade de fazer um único juízo acerca da espécie “água”, em qualquer hipótese teria de agir mal numa dessas duas situações. Se considerasse a água pura e simplesmente como “valiosa”, haveria de, sem necessidade alguma, negar a seu vizinho a autorização – inofensiva para ele – de retirar um cântaro de água; se considerasse a água pura e simplesmente como “sem valor”, não proibiria o desvio – para grande desvantagem dele – de toda a água do riacho.

Na realidade, nosso moleiro fará dois juízos de valor diferentes, e o fará de modo perfeitamente correto: define que o cântaro d'água, considerado sozinho, não tem valor, e permite sem mais que o vizinho o retire do riacho; quanto ao riacho inteiro, ele o define como tendo valor, e por isso nega permissão para desviá-lo.

Uma simples aplicação do que foi dito nos traz também a solução da contradição que pareceria existir nos juízos de valor dos bens livres, contradição esta de que falamos acima. Os bens livres estão à nossa disposição em excesso pleno. Pelo que foi dito, todas as quantidades parciais menores, que não esgotam esse excesso, necessariamente não têm valor, e a experiência diária mostra realmente que não o têm. Se, porém, focalizarmos como unidade global um conjunto tão grande de bens livres, que ele englobe mais do que o excedente, ou até o conjunto total de todos os bens livres de determinada espécie, é igualmente natural, pelo que dissemos, que se deve reconhecer valor a esse conjunto maior. Esse reconhecimento ocorre justamente no juízo de que os homens não conseguiriam viver sem ar e sem água. Nesse juízo inclui-se na imaginação todo o ar respirável e toda a água potável, ou então se faz abstração desse todo, e por isso, em raciocínio perfeitamente consequente, se atribui valor a esse todo.

Por motivos óbvios, na vida prática quase sempre nos defrontamos com quantidades parciais limitadas de bens livres, e por isso quase sempre nosso juízo a seu respeito é o de que não têm valor. São quase só considerações de tipo acadêmico – como a que acabamos de mencionar – que oferecem oportunidades para fazer um juízo contrário a este. Todavia, em casos excepcionais raros, também na vida prática somos levados a formar um juízo único de valor acerca de grandes quantidades de bens livres, juízo que nessa eventualidade muitas vezes é no sentido de que têm valor. Por exemplo, para uma colônia localizada na selva, a madeira, cada árvore individual na floresta, pode ser um bem livre sem valor. Se porém, sugeríssemos a essa colônia a ideia de ceder a outrem a floresta inteira, ou de acabar com ela – sendo que dela depende o suprimento de madeira da colônia –, ela certamente lhe daria um valor e um preço considerável. Ou, para aduzir um exemplo que

ocorre com relativa frequência na vida prática europeia: em casos em que está em jogo o dispor de um curso d'água em sua totalidade, ou de uma parte considerável do mesmo, embora nunca tenham valor um litro ou até hectolitros isolados, tais quantidades globais de água são sempre tratadas pelas duas partes como objeto de grande valor, exigindo-se somas consideráveis de quem eventualmente queira desviar água potável ou água para fins energéticos. Tais casos demonstram, na prática, que nossa exposição sobre o valor ou não-valor de quantidades desiguais de bens livres não se baseiam em jogo de sutilezas, mas têm uma base real na vida econômica.

A teoria mais antiga não conseguiu manejar com êxito os fatos que acabamos de apresentar. Percebeu, de maneira perfeitamente correta, que em relação a uma espécie total de bens, o juízo de valor tem de ser essencialmente diferente do que o feito em relação a unidades individuais dos mesmos. Entretanto, em vez de ver nessa diferença apenas uma peculiaridade casuística na aplicação de um e mesmo princípio, construíram-se dois tipos de valor: um tipo de valor abstrato, a ser atribuído à “espécie” como tal, e um valor concreto, a ser atribuído às unidades e às quantidades parciais concretas em situações econômicas concretas.<sup>9</sup>

Para mim o “valor abstrato da espécie” é uma invenção totalmente infeliz. Ele não existe – na medida em que por valor se entende pura e simplesmente uma importância real de bens para pessoas humanas; a verdade é que todo valor que existe é um valor concreto.<sup>10</sup> Com efeito, o simples fato de pertencer a uma espécie não confere aos bens outra coisa que a participação nas propriedades objetivas da espécie e, conseqüentemente, na *capacidade* de serem úteis, que é própria dessa espécie. Mas isso é muito pouco para fundamentar qualquer importância que seja para o bem-estar humano, mesmo que seja *in abstracto* e em relação a uma “pessoa abstrata média”. Uma importância efetiva pressupõe sempre uma dependência do bem-estar humano em relação a bens,

---

9 RAU, VWL., 8ª ed., I, §62; depois dele, numerosos autores.

10 Isso já foi expresso corretamente por SCHÄFFLE. *Ges. System.* 3ª ed., I, p. 171.

e essa dependência, por sua vez, como sabemos, pressupõe determinado grau de escassez de seu estoque. Ora, essa última propriedade nunca é propriedade de uma espécie como tal, mas provém sempre de uma situação concreta, na qual a espécie é “escassa”. Em relação, por exemplo, à “água potável” pura e simplesmente, nada posso dizer de certo, a não ser que ela tem a capacidade de matar a sede das pessoas. Ora, é coisa diferente saber se o matar a sede de algumas pessoa concreta *depende* dela; o que decide se há ou não essa dependência; também com relação à “pessoa abstrata média”, saber se a pessoa tem água potável de sobra ou não. De acordo com a situação diversa, alguma água potável tem importância para pessoas, outra não a tem, e assim sendo é uma generalização afirmar que qualquer água potável como tal tem de ter importância e valor. Somente em *um* sentido pode-se afirmar incondicionalmente que a “espécie água potável” tem valor: se por espécie se entende o conjunto de toda a água potável existente ou ao menos toda a água potável disponível. Note-se bem, contudo: “toda a água existente” ou “toda a água disponível” é justamente uma quantidade concreta de água, que p. 160 deve seu valor não somente às propriedades característica da espécie água, mas também ao fato de que, devido à grandeza dessa quantidade, não se pode, sem prejuízo, abrir mão dela. Disso seguem, porém, duas coisas: primeiro, que o valor da espécie como totalidade é um valor concreto normal e, segundo, que não se pode transferir o valor que a espécie só tem como conjunto todas as unidades para cada unidade isolada da espécie. Ora, exatamente este foi o erro cometido pela teoria do valor abstrato da espécie; e manifestamente ela foi levada a esse erro pelo emprego bivalente que a expressão “a espécie inteira” admite e recebe. Quando se diz que “toda espécie água tem valor”, pode-se com isso querer dizer ou que *toda a água somada* tem valor, ou que *cada* quantidade de água tem valor. Ora, pelo fato de esse juízo ser evidentemente correto no primeiro sentido, mas não se ter distinguido esse juízo do outro, no segundo sentido, chegou-se a atribuir erroneamente a toda e qualquer quantidade de água um “valor abstrato de espécie”.

Que o valor abstrato de espécie não é um valor autêntico, deixam-no entrever, em pronunciamentos ocasionais, até vários adeptos imparciais. Assim, por exemplo, Wagner, quando observa que o juízo que leva ao valor abstrato “não necessariamente estimula a vontade de conservar ou adquirir um bem”.<sup>11</sup> Com isso se reconhece indiretamente que o valor da espécie não tem uma importância real para o bem-estar, importância que as pessoas deveriam levar em consideração também no agir. Na verdade, a única propriedade que os bens apresentam, em decorrência do fato de pertencerem a determinada espécie, é a utilidade própria dessa espécie, e por isso o valor de espécie que se baseia simplesmente no pertencer a esta não é outra coisa que uma segunda denominação para a utilidade. Deve-se ou não incorporar essa segunda denominação no uso da linguagem científica? Eis aí uma questão de conveniência terminológica, havendo as razões mais cogentes para negar essa conveniência. Como sinônimo de utilidade, o “valor da espécie” abstrato é supérfluo, e como concorrente para substituir o termo valor, que de qualquer forma já tem dois sentidos, ele perturba e induz ao erro. Portanto, uma vez que não precisamos dele em Economia, deixemo-lo completamente de lado. Isso é tanto mais fácil de ser feito, visto que o povo nunca o conheceu; na verdade ele só foi enxertado na linguagem pela abstração erudita artificial.

### *III. A grandeza do valor. O princípio geral. A lei da utilidade marginal*

Com o problema do princípio que rege a *grandeza* do valor dos bens, pisamos no terreno em que se encontra a tarefa principal da teoria do valor e também suas dificuldades maiores. Estas resultam de uma coincidência peculiar de circunstâncias. Com efeito, por um lado o princípio correto se nos antolha quase que

---

11 *Grundlegung*. 2ª ed., p. 52. Em meu entender, para ser plenamente acertada, a observação citada do excelente pesquisador deveria ter ido um pouco mais longe. Com efeito, penso que a situação que está à base do valor abstrato da espécie não só *necessariamente não* nos estimula a agir, mas por si mesma *simplesmente não* nos estimula.

com evidência. Se o valor é a importância que os bens possuem para o bem-estar humano, e se essa importância se baseia no fato de haver algum ganho de bem-estar que depende de se dispor deles, também é claro que a grandeza do valor deve necessariamente ser determinada pela grandeza do ganho de bem-estar que depende do respectivo bem. Um bem terá valor elevado se dele depender uma importante vantagem para nosso bem-estar, e terá um valor baixo se dele depender apenas um ganho de bem-estar insignificante.

p. 161

Por outro lado, porém, existem certos fatos na esfera da Economia que parecem contradizer essa explicação tão simples e natural. Cada um sabe que na vida econômica prática as pedras preciosas têm um valor elevado, bens como pão e ferro têm um valor módico, ar e água costumeiramente não têm valor algum. Mas também todo mundo sabe que simplesmente não conseguiríamos existir sem o ar atmosférico e sem a água potável, que o pão e o ferro prestam serviços de altíssima relevância a nosso bem-estar, ao passo que as pedras preciosas servem sobretudo para satisfazer necessidades de adorno, às quais cabe uma importância apenas muito secundária para o bem-estar humano. Quem, portanto, se atém ao princípio de que a grandeza do valor dos bens é determinada pela importância dos serviços ao bem-estar que dependem dos bens, deveria – assim pareceria – esperar que as pedras preciosas tivessem um valor baixo, o pão e o ferro um valor elevado, a água e o ar o mais alto valor; acontece que os fatos dizem exatamente o contrário.

Esse fenômeno, certamente surpreendente, transformou-se para a teoria do valor em uma dura pedra de escândalo. A utilidade máxima aliada ao valor mínimo: que estranha contradição! É verdade que os autores não viram e não retrataram com toda a exatidão essa situação, por serem vítimas da confusão entre utilidade e “valor de uso”. Com efeito, na medida em que erroneamente se atribuiu um “valor de uso” alto ao ferro, um baixo aos diamantes, só se podia estranhar que o “valor de troca” desses bens fosse diferente. Entretanto, com isso apenas se mudou a denominação da contradição, sem amenizar em nada a sua agudeza. Não faltaram tentativas de superar a contradição fatal por meio de

explicações forçadas. Mas elas não tiveram sucesso, e assim se compreende por que, desde Adam Smith até nossos dias, inúmeros teóricos acabaram por se desesperar totalmente de encontrar a natureza e a medida do valor dos bens em relação com o bem-estar humano e recorreram a outras explicações estranhas: ao trabalho ou ao tempo de trabalho, aos custos de produção, à “dificuldade da obtenção”, à “resistência da Natureza contra o homem” e a outras desse gênero. Já que, porém, apesar disso os autores não conseguiam libertar-se da ideia de que o valor dos bens tem algo a ver com a utilidade para o bem-estar humano, registraram a desarmonia entre a utilidade e o valor dos bens como uma contradição rara e enigmática, como uma *contradiction économique*.

Demonstrarei a seguir que a teoria mais antiga se desviou sem necessidade da explicação mais natural. *A medida da utilidade dependente dos bens é realmente, como regra geral,<sup>12</sup> também a medida do valor desses bens.* Para convencer-se disso, basta simplesmente investigar com sobriedade e com precisão casuística qual é o ganho para o bem-estar que depende, em determinada situação, de um bem. Digo deliberadamente *com precisão casuística* pois, na verdade, toda a teoria do valor subjetivo não é outra coisa senão uma grande casuística sobre quando, em que circunstâncias e até que ponto o nosso bem-estar depende de um bem. É muito notável que o homem comum toma com grande segurança as decisões casuísticas desse gênero, as quais na vida prática têm de tomar incessantemente. Ele falha em casos raros, e nunca falha em princípio. Na pior das hipóteses, por um erro real, atribuirá um valor pequeno a um diamante que pensa ser

---

12 Na primeira edição eu havia usado aqui a palavra *überall* (sempre). Ela é correta no caso de se empregar a palavra *Nutzen* (utilidade) no sentido mais amplo de “ganho de bem-estar”. Para certo sentido mais restrito, porém, ela não é totalmente correta em relação à existência de um grupo – certamente bem pequeno – de casos de exceção que sempre mencionei explicitamente, já em meus pronunciamentos anteriores sobre o assunto. Como gostaria de evitar que algo desse azo a interpretações equivocadas, prefiro o texto atual, totalmente inatacável, e me reservo o direito de falar, mais adiante, explicitamente sobre a natureza e o alcance dos casos de exceção, bem como da relação dos mesmos com a regra.

simplesmente uma pérola de vidro; mas nunca consentirá em que a consideração de princípio – que não é adequada neste contexto –, de que sem água potável a humanidade não conseguiria manter-se viva, o leve ao juízo casuístico de que cada litro de água que brota do poço de sua casa seja um bem de valor incalculavelmente elevado, digno de ser comprado com milhares de florins. A nossa tarefa consistirá em mostrar à práxis casuística de decisão na vida real como que o espelho, e ilustrar – de modo seguro e ao mesmo tempo consciente – as regras que o homem comum maneja instintivamente com tanta segurança.

O ganho de bem-estar que pode para nós depender de um bem, consiste, pela sua própria natureza como regra geral, na satisfação de uma *necessidade*.<sup>13</sup> Mais adiante ainda travaremos conhecimentos com certas exceções, de pouca relevância na prática. Por isso, a decisão casuística correta para o problema de quanto do bem-estar de uma pessoa depende de um bem se resume na resposta a duas questões parciais: 1) *qual, dentre várias ou*

---

13 Não está no plano de minha obra tratar *ex professo* também a importantíssima teoria das necessidades. No que tenho de deixar claro aqui, creio que me bastam certos conceitos e termos entendidos por todos, e em seu conteúdo não vou além do que meu objetivo específico exige indeclinavelmente. A elaboração da doutrina sobre as necessidades é uma tarefa à parte, que por enquanto ainda me parece exigir um tratamento em forma de monografia. Tal elaboração, tentou-a recentemente Čuhel (*Zur Lehre von den Bedürfnissen*. Innsbruck, 1907) com grande aplicação e muitos resultados objetivamente valiosos do ponto de vista do conteúdo. Lamento apenas que o autor tenha prejudicado o efeito literário de sua meritória obra com certas exterioridades secundárias, isto é, com um zelo exagerado em dividir e esquematizar, com um estilo pesado nas formulações, decorrente da procura de uma exatidão absoluta, e sobretudo com um uso simplesmente excessivo de expressões linguísticas novas e além disso de modo algum sempre felizes e de bom gosto. Uma monografia ainda mais recente, de Lujo Brentano (*Versuch einer Theorie der Beduerfnisse, Sitzungsberichte der kgl. bayr. Ak. d. Wissenschaften, Philos. -philolog. Klasse*, 1908. Ensaio 10), decepcionou-me de certo modo – aliás, não só a mim. Ela reúne, de maneira mais ou menos superficial, uma multidão de detalhes interessantes e instrutivos, mas parece-me falhar fragorosamente justo naquilo que se tem o direito de esperar de uma *teoria* das necessidades. O forte desse excelente “pesquisador realista” está num campo que não é o das análises teóricas cuidadosas e profundas.



*muitas necessidades, depende de um bem? e 2) qual é o grau de importância da necessidade dependente, respectivamente de sua satisfação?*

Por motivos de conveniência, queremos abordar primeiro a segunda pergunta.

É sabido que nossas necessidades diferem muitíssimo em importância. Costumamos medir o grau das mesmas pela gravidade das consequências desvantajosas que sua não-satisfação acarreta para o nosso bem-estar. De acordo com isso, atribuímos a importância máxima àquelas necessidades cuja não-satisfação teria como consequência nossa morte; logo depois destas colocamos aquelas de cuja não-satisfação adviria uma desvantagem grave e permanente para nossa saúde, nossa honra, nossa felicidade; mais abaixo vêm aquelas em que estão em jogo sofrimentos, dores ou privações mais passageiros; finalmente, colocaremos bem embaixo na escala aquelas necessidades cuja não-satisfação nos custa apenas um desconforto bem pequeno ou a renúncia a um prazer ao qual damos muito pouco valor. Com base nessas características é possível construir uma escala hierárquica formal ou uma escala de necessidades segundo sua importância. É bem verdade que essa escala, pelo fato de a diversidade das características corporais e espirituais, o grau de formação e similares terem como referência uma grande diversidade do nível de necessidade, será muito desigual de um indivíduo para outro, e, mesmo em se tratando do mesmo indivíduo, será muito desigual em um momento ou em outro. Mesmo assim, todo administrador prático, quando é obrigado a fazer uma escolha sábia dispondo de meios limitados, terá de ter sua escala ao menos claramente na cabeça, razão pela qual vários teóricos foram levados a projetar tal escala partindo do ponto de vista “objetivo” de uma análise científica imparcial.<sup>14</sup>

---

14 Ultimamente ainda L. Brentano (*op. cit.*, p. 11 *et seqs.*) empreendeu uma catalogação das necessidades pelo grau de urgência com que a maioria das pessoas costuma senti-las. Alguns resultados dessa catalogação são um tanto mirabolantes. Brentano pensa, por exemplo, em sua escala empírica de urgências, que o lugar que cabe à “necessidade de cuidar do futuro” deve estar *depois* da necessidade de “diversão” e *antes* da necessidade de “cura”. O aspecto mirabolante desses resultados se deve em parte ao infeliz

p. 163

Até aqui tudo seria muito simples e certo, se a expressão “ordem hierárquica das necessidades” não tivesse dois sentidos diferentes. Com efeito, com essa expressão pode-se entender ou a ordem hierárquica das *espécies de necessidades* ou a das *necessidades concretas*, isto é, dos sentimentos individuais de necessidades. As duas origens hierárquicas distinguem-se bem profundamente uma da outra. Se confrontarmos as espécies de necessidades, como um todo, na base de sua importância para o bem-estar humano, não há dúvida alguma de que à necessidade de alimentação se atribuirá o primeiro lugar, à necessidade de habitação e de vestir uma prioridade quase igual, à necessidade de fumo, de bebidas alcoólicas, de prazeres musicais já se atribuirá uma importância bem menor, à necessidade de adornos e similares uma prioridade ainda menor. Bem diferente é a ordem hierárquica das necessidades concretas. Com efeito, dentro de uma e mesma espécie de necessidades, a necessidade nem sempre é em absoluto igual. Nem todo sentimento de fome é de intensidade igual e nem toda satisfação de tal necessidade é de importância igual. Por exemplo, a necessidade concreta de alimentação, para uma pessoa que já há oito dias não comeu nada e que está perto de morrer de fome, tem uma importância infinitamente maior do que a de outro que, estando sentado à mesa de jantar, já consumiu dois de seus três pratos costumeiros, e agora só deseja desfrutar ainda de um terceiro. Isso faz também com que a escala hierárquica das necessidades concretas tenha uma configuração completamente diversa e apresente uma variedade muito maior. Na escala das espécies de necessidades, a “necessidade de alimentação” foi colocada sem qualquer distinção antes das necessidades de fumo, bebidas alcoólicas, de adornos e similares, cruzando-se aqui as necessidades das mais diversas espécies. É verdade que também

---

ajuntamento dos grupos de necessidades postos em comparação e que resulta de seu critério de classificação, em parte ao próprio fato de Brentano ter tentado estabelecer uma classificação hierárquica das *espécies* de necessidades. Quanto a isso, por certas razões, a serem logo analisadas no texto, surgiram necessariamente várias dificuldades que, segundo me parece, Brentano não levou suficientemente em conta no conteúdo de suas exposições; na forma simplesmente quase não as levou.

aqui as necessidades concretas mais importantes, pertencentes às espécies mais importantes, estarão em primeiro lugar, mas as necessidades concretas menos importantes dessas espécies muitas vezes são superadas por necessidades concretas de espécies de menor importância, e os últimos representantes das necessidades mais importantes talvez sejam superadas até pelas mais importantes dentre as espécies de importância mais secundária. É exatamente a mesma coisa que ocorre quando se classificam pela altitude, ora as cadeias de montanhas dos Alpes, dos Pireneus, dos Sudetos, do Harz na sua totalidade, ora os picos individuais dessas cadeias de montanhas. Se classificarmos as cadeias de montanhas como totalidade, naturalmente os Alpes, como um todo, virão antes dos Pireneus, estes virão antes dos Sudetos, estes antes do Harz. Se, porém, o confronto for feito entre as elevações individuais, muitíssimos picos dos Alpes ocuparão seu lugar depois de picos individuais dos Pireneus, alguns até só depois de pontos altos da insignificante montanha do Harz.

Surge agora a questão: segundo que escala se há de medir a importância quando se tem de avaliar o valor de bens, a importância das necessidades cuja satisfação depende deles; pela escala de necessidades ou pela das necessidades concretas?

Colocada diante dessa encruzilhada – a primeira que propiciou oportunidade para um erro –, a teoria mais antiga escolheu o caminho errado. Recorreu à escala das espécies de necessidades. Pelo fato de nessa escala a espécie necessidades de alimentação ocupar um dos lugares mais eminentes, ao passo que a espécie necessidade de adornos ocupa um lugar secundário, decidiu que, em termos bem gerais, o pão tem um “valor de uso” elevado, as pedras preciosas têm um valor de uso baixo, e naturalmente surpreendeu-se muito ao verificar que na prática o valor que se reconhece aos dois tipos de bens é exatamente o inverso.

A decisão está errada. O casuísta deve antes raciocinar assim: com um pedaço de pão que possuo, posso satisfazer a um outro desejo concreto de fome, conforme aparecer em mim, mas nunca poderei satisfazer o conjunto de todos os desejos de fome

p. 164 reais e possíveis, presente e futuros, que juntos perfazem a espécie necessidade de alimentação. Por isso, é manifesto que é totalmente inadequado querer medir a importância do serviço que o pão pode prestar a meu bem-estar, perguntando se esse conjunto universal tem importância grande ou pequena. Seria exatamente a mesma coisa que, ao se perguntar a alguém a altitude do Kahleberg (próximo de Viena), a pessoa pretender atribuir a esse minúsculo representante dos Alpes a altitude da cadeia inteira dos Alpes. Na realidade, também na vida prática nunca nos ocorre a ideia de honrar cada pedaço de pão que possuímos, como se fosse um tesouro de importância de vida e morte, ou a ideia de, cada vez que com algumas moedinhas tivermos comprado um pão ao padeiro, nos alegamos como se com isso tivéssemos conseguido salvar a vida e, inversamente, a ideia de censurar como um sacrifício corajoso da própria vida, toda vez que alguém for imprudente ao ponto de dar de presente um pedaço de pão, esbanjá-lo ou até dá-lo de comer a um animal! E no entanto este deveria ser nosso juízo, se transferíssemos a importância da espécie necessidade de alimentação, de cuja satisfação depende obviamente nossa vida, aos bens que servem a essa satisfação.

É claro, portanto, que a avaliação do valor dos bens nada tem a ver com a ordem das espécies de necessidades, mas só tem a ver com a ordem hierárquica das necessidades concretas. Para auferir dessa conclusão todos os frutos, é necessário esclarecer, mais do que se tem feito nas discussões até agora, alguns outros pontos que se referem à composição dessa ordem hierárquica, e sobretudo é preciso dar-lhes um fundamento mais seguro.

A maioria de nossas necessidades é divisível, no sentido de que elas são passíveis de serem satisfeitas em parte. Quando estou com fome, não sou necessariamente obrigado a optar por uma das duas alternativas, a saber, ou saciar-me plenamente ou passar fome extrema, senão que posso também limitar-me a mitigar minha fome, comendo com moderação – talvez para mais tarde saciá-la de todo, ingerindo posteriormente uma segunda e uma terceira porção de alimento, ou talvez para ficar mesmo nessa primeira satisfação parcial. Evidentemente, uma vez que a satisfação parcial de uma

necessidade concreta tem para meu bem-estar uma importância diferente, menor do que a satisfação completa da mesma, só essa circunstância já seria suficiente para até certo ponto produzir o fenômeno descrito, a saber, que dentro de uma espécie de necessidades se encontram necessidades concretas (respectivamente necessidades parciais) de importância diferente. A isso se associa, porém, ainda outra circunstância digna de nota. É um fato da experiência, tão conhecido quanto profundamente radicado na natureza do homem, que o mesmo ato de prazer, se for sempre repetido, a partir de certo ponto nos proporciona um prazer que decresce até converter-se no oposto, isto é, em repugnância e mesmo náusea. Cada um pode verificar em si mesmo que o desejo de um quarto ou um quinto prato nem de longe é sentido com tanta intensidade quanto o que sucede ao primeiro de uma refeição, e que, continuando o acúmulo de pratos, ao final vem o ponto no qual continuar ingerindo alimentos se transforma em náusea. Experiências análogas ocorrem no caso de um concerto, de uma conferência, de um passeio ou um jogo de duração mais longa, e também no caso da maioria dos prazeres físicos e intelectuais.<sup>15</sup>

p. 165

Se exprimirmos a natureza desses fatos conhecidos em nossa linguagem técnica, chegamos à seguinte proposição: as necessidades parciais concretas nas quais se decompõem nossos

15 Como é sabido, na Ciência Econômica essas concepções encontraram acolhida e reconhecimento sob a denominação de “lei do decréscimo de prazer de Gossen”. Quanto aos precursores literários de Gossen, quanto a pesquisas paralelas em outros campos da ciência, quanto ao campo de aplicação da lei de Gossen, seus limites e suas exceções, seus fundamentos psicológicos e fisiológicos mais profundos, e aspectos semelhantes, ver, entre outros; KRAUS, Oskar. *Zur Theorie des Wertes, eine Bentham-Studie*. Halle, 1902, p. 41 *et seqs.*; ČUHEL. *Lehre von den Bedürfnissen*, p. 232 *et seqs.*; e BRENTANO. *Versuch einer Theorie der Bedürfnisse*. p. 40 *et seqs.* Não preciso entrar aqui em maiores detalhes, pois para as conclusões que tenho de deduzir para a teoria do valor, interessa apenas o núcleo central, indubitavelmente correto, da lei de Gossen, enquanto a existência de certas exceções, por exemplo para as fases iniciais de uma satisfação que se experimenta pela primeira vez para necessidades “altruístas”, para a paixão de colecionar e similares, permanecem sem relevância. Por isso, no texto empreguei uma redação que pressupõe apenas uma validade bem ampla da lei de Gossen, mas não uma validade sem exceções.

sentimentos de necessidades, respectivamente suas sucessivas satisfações parciais, que se podem obter com quantidades iguais de bens, se comparadas entre si costumam ter *uma importância desigual e essa importância tende a decrescer gradualmente até zero*. A partir daqui se explica toda uma série de princípios, que acima foram apresentados como simples afirmações. Primeiramente, é também daqui que se explica que em uma e mesma espécie de necessidades podem ocorrer necessidades concretas, respectivamente necessidades parciais de importância diferente; digo até: não somente isso *pode* ocorrer, senão que, em todas as necessidades passíveis de divisão no sentido acima mencionado – e esta é a grande maioria –, *tem de* ocorrer com perfeita regularidade, diríamos à guisa de um fenômeno orgânico. Explica-se a partir daqui, em particular, por que razão mesmo nas espécies de necessidades mais importantes estão representados também os graus de importância menor e os de importância mínima. A espécie mais importante de necessidades distingue-se propriamente da que tem menos importância apenas pelo fato de que, digamos assim, a cabeça se destaca mais enquanto que a base permanece no mesmo nível em todas elas. Finalmente, o princípio supra explica também porque motivo não somente *pode* ocorrer, como acima observamos, que uma necessidade concreta de uma espécie globalmente mais importante seja superada por uma necessidade concreta individual de uma espécie globalmente menos importante, mas também que essa ocorrência costuma acontecer como um fenômeno totalmente regular, habitual e orgânico. Haverá sempre inúmeras necessidades concretas de alimentação que são mais fracas e menos importantes do que várias necessidades concretas de espécies totalmente sem importância, quais sejam as necessidades de adornos, de participar de bailes, de consumir fumo, de manter pássaros canoros e similares.

Se tentarmos visualizar a classificação de nossas necessidades através de um esquema típico, temos de dar-lhe mais ou menos a seguinte configuração, baseados no que foi dito:<sup>16</sup>

---

16 Cf. MENGER. *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, p. 93.

I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
10	.	.	.	.	.	.	.	.	.
9	9	.	.	.	.	.	.	.	.
8	8	8	.	.	.	.	.	.	.
7	7	7	7	.	.	.	.	.	.
6	6	6	.	6	.	.	.	.	.
5	5	5	.	5	5	.	.	.	.
4	4	4	4	4	4	4	.	.	.
3	3	3	.	3	3	.	3	.	.
2	2	2	.	2	2	.	2	2	.
1	1	1	1	1	1	.	1	1	1
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Nesse esquema, os números romanos de I a X designam as diversas espécies de necessidades e sua ordem hierárquica em escala decrescente: I representa a espécie de necessidades de maior importância, por exemplo, a necessidade de alimentação; V representa uma espécie de importância média, por exemplo, a necessidade de bebidas alcoólicas; X indica a espécie de necessidades da importância menor que se possa imaginar. Os números arábicos de 10 a 1 designam as necessidades concretas ou p. 166 as necessidades parciais concretas ocorrentes nas diversas espécies, bem como sua hierarquia, de sorte que o número 10 é atribuído às necessidades concretas mais importantes que se possa imaginar, o número de ordem 9, 8, 7 etc., às necessidades concretas seguintes, em ordem de maior importância, e finalmente o número 1 é atribuído às necessidades concretas ocorrentes de importância mínima. O esquema mostra, pois, que quanto mais importante for a espécie, tanto mais se destaca a necessidade concreta nela contida, mas que, além desta, estão representados também todos os outros graus hierárquicos mais baixos, até o último na ordem de

importância da respectiva necessidade concreta. Constituem exceção, no esquema, somente as espécies de necessidades IV e VII, nas quais faltam alguns representantes individuais da ordem hierárquica descendente. Estas representam espécies de necessidades – bastante raras – em que, devido a razões técnicas, uma satisfação sucessiva por atos parciais ou só é possível de maneira imperfeita ou é simplesmente impossível, onde, portanto, a necessidade ou tem de ser satisfeita na totalidade ou então não tem condições de ser satisfeita em nada. Assim, por exemplo, a necessidade de ter lareiras na sala de estar é atendida plenamente com *uma* só lareira, já que uma segunda lareira simplesmente não teria uso. Finalmente, o esquema ilustra que na espécie de necessidades da importância máxima – a de nº I – ocorrem necessidades concretas da importância mínima – de nº 1 –, enquanto em quase todas as outras espécies de importância menor se encontram necessidades concretas individuais de importância (número de ordem) maior.<sup>17</sup>

Voltemos agora nossa atenção para a segunda pergunta principal: *dentre várias ou muitas necessidades, qual delas depende realmente de um bem?*

Essa pergunta não teria razão de ser se as condições da vida econômica fossem tão simples e que as necessidades e os bens sempre se correspondessem no singular. Se um bem só servisse para satisfazer uma única necessidade concreta, e fosse o único da sua espécie, ou pelo menos o único disponível de sua espécie, seria

---

17 Para evitar mal-entendidos, que sempre têm ocorrido, quero notar expressamente que a ordem descendente dos números arábicos de 10 a 1 nesse esquema não tenciona ilustrar senão que a necessidade concreta designada com um número mais baixo, tem uma importância menor do que as necessidades designadas com um número mais alto. Fique claro que essa ordem numérica não tenciona dizer nada sobre o *grau* em que as necessidades designadas com um índice numérico mais alto superam em importância as designadas com um índice mais baixo; por exemplo, com isso *não* se tenciona dizer, de forma alguma, que a necessidade identificada com o índice 6 supere em importância a necessidade identificada com o índice 2 exatamente três vezes, ou que a necessidade identificada com o índice 9 seja exatamente tão importante quanto as duas necessidades com os índices 6 e 3 juntas.



absolutamente claro, sem nenhuma necessidade de outra reflexão, que dispor desse único bem dependeria a satisfação daquela única necessidade para cuja satisfação esse bem serviria. Acontece que na vida prática quase nunca a situação é tão simples; pelo contrário, ela costuma ser complexa, em dois sentidos ao mesmo tempo. Primeiramente, um mesmo bem costuma ser apto a satisfazer várias necessidades concretas diferentes, sendo que estas por sua vez têm uma importância diversa; além disso, muitas vezes se dispõe de mais unidades do mesmo tipo de bens, podendo-se optar por qual unidade se queira escolher para satisfazer uma necessidade importante, e qual se queira para satisfazer uma necessidade sem importância. Para utilizarmos um exemplo que seja o mais simples possível: ao sair para uma caçada, em termos de gêneros alimentícios, dispondo apenas de dois pães completamente iguais. De um deles preciso para saciar-me pessoalmente, do segundo para alimentar meu cachorro. É claro que minha própria alimentação é incomparavelmente mais importante do que a de meu cão. Igualmente claro é que tenho a faculdade de escolher qual dos dois pães quero consumir eu mesmo e qual dos dois quero dar a meu cachorro. Pergunta-se agora: qual das duas necessidades depende aqui de meu pão?

Estar-se-ia facilmente tentado a responder: aquela necessidade para cuja satisfação o respectivo pão estava efetivamente destinado. Mas vê-se logo que essa resposta seria errônea, pois exigiria que os dois pães, por estarem destinados a satisfazer necessidades de importância diferente, teriam de ter também um valor diferente, quando na realidade é totalmente indubitável que dois bens iguais, de que se dispõe na mesma situação, têm de ter também valor totalmente igual.

Também aqui chegamos à resposta certa mediante análise casuística. A maneira mais simples de se saber qual, dentre várias necessidades, depende de um bem é verificar qual necessidade ficaria sem satisfação se não se tivesse o bem a ser avaliado: é manifestamente esta a necessidade que depende do referido bem. E aqui é fácil mostrar que essa necessidade de maneira alguma é aquela para cuja satisfação o dono havia escolhido a seu bel-prazer

e casualmente a unidade de bens a ser avaliada, mas, em todos os casos, *é a menos importante de todas as necessidades em pauta*, ou seja, a menos importante de todas as necessidades que aliás teriam sido satisfeitas pelo estoque total de bens dessa espécie, incluindo a própria unidade a ser avaliada.

Com efeito, a consideração que cada um tem pela utilidade própria – dado tão evidente quanto cogente – faz com que todo administrador sensato se atenha a certa ordem hierárquica fixa na satisfação das necessidades próprias. Ninguém será tão insensato que esgote os meios de que dispõe, para satisfazer necessidades insignificantes e facilmente dispensáveis, ficando então sem nada para satisfazer o necessário. Pelo contrário, cada um terá o cuidado de, com os meios de que dispõe, satisfazer primeiro as necessidades mais importantes, em seguida as que vêm logo depois destas em importância, só depois as necessidades de terceiro escalão, e assim por diante, de maneira que sempre se determine a satisfação das necessidades de uma ordem de importância mais baixa quando tiverem sido satisfeitas todas as necessidades de importância superior e na medida em que ainda se dispuser de meios para tal. As pessoas se atêm a essas normas racionais também quando o estoque até agora existente se altera em razão da perda de uma unidade. É claro que tal perda interfere no plano de uso dos meios. Não há mais possibilidade de satisfazer todas as necessidades, satisfação esta que havia sido decidida anteriormente, sendo inevitável deixar de satisfazer alguma necessidade. Naturalmente, o administrador sensato procura também aqui descarregar a perda da referida unidade no ponto menos sensível, isto é, se a perda casualmente afetar um bem que estava destinado a um uso de importância maior, não renunciará à satisfação dessa necessidade mais importante, não continuará a manter teimosamente o plano de uso que havia feito, e portanto não continuará a insistir em satisfazer necessidades de menor importância. O que fará em todo caso é satisfazer a necessidade mais importante, e em compensação deixará de satisfazer a necessidade que, dentre todas aquelas às quais anteriormente havia decidido satisfazer, lhe parecer a menos importante. No exemplo que citamos acima, ninguém, em caso de

perder o pão que anteriormente havia destinado à sua própria alimentação, saciará seu cachorro com o segundo pão, expondo-se ele mesmo ao risco de morrer de fome. O que cada um fará é mudar rapidamente o plano de aplicação e substituir o pão perdido, com sua função mais importante, descarregando essa perda no ponto de menor importância, que é a alimentação do cachorro.

p. 168 A situação é, portanto, a seguinte: a perda do referido bem não afeta nenhuma das necessidades que são mais importantes do que aquela que várias vezes denominamos de “última”, pois a satisfação delas continua a ser garantida, pelo recurso a unidades de reposição. Tampouco são afetadas as necessidades que são menos importantes do que aquela última, pois elas de qualquer forma não são satisfeitas, esteja ou não presente o referido bem. Fica afetada única e exclusivamente a última das necessidades, que ainda seria satisfeita se não ocorresse a perda do bem; ela será ainda satisfeita caso se disponha do bem, e não será mais satisfeita se não se tiver o bem; esta é a necessidade à procura da qual estávamos.

Com isso chegamos à meta principal da nossa busca. *A grandeza do valor de um bem é medida pela importância daquela necessidade concreta ou necessidade parcial que for a menos importante dentre as satisfeitas pelo estoque disponível de bens da mesma espécie.* Portanto, para se saber qual é o valor do bem, o que decide não é a utilidade máxima que ele poderia trazer, nem a utilidade média que um bem da sua espécie poderia proporcionar, mas a utilidade mínima que ele ou um equivalente seu possa proporcionar na situação econômica concreta, agindo de maneira racional. Se, deixando para mais adiante a descrição detalhada – que, para ser totalmente correta, deveria até ser um pouco mais longa –, chamarmos essa utilidade mínima, que está no limite daquilo que é economicamente admissível, de *utilidade econômica marginal* do bem, recorrendo a uma expressão sucinta e inspirando-nos em Wieser,<sup>18</sup> a lei que comanda a grandeza do valor dos bens se

18 *Über den Ursprung und die Hauptgesetze des wirtschaftlichen Wertes*, p. 128. Jevons usa as denominações *final degree of utility* e *terminal utility*. Desde então se tornou habitual no inglês a expressão *marginal utility*, que corresponde exatamente ao termo alemão *Grenznutzen*. Em Menger, que foi o primeiro a desenvolver com clareza plena a lei exposta no texto, mas no

exprime na seguinte fórmula extremamente simples: *o valor de um bem se determina pela grandeza de sua utilidade marginal*.

Essa proposição é o ponto crucial de nossa teoria do valor. Ela é mais do que isso. Constitui, como me parece, ao mesmo tempo a chave que nos permite compreender o comportamento prático que as pessoas que administram adotam em relação aos bens no sentido mais amplo. Tanto nos casos mais simples como em todos os emaranhados supercomplexos que nossa vida econômica moderna pluriforme cria com tanta abundância, vemos que as pessoas avaliam os bens com os quais têm a ver por sua utilidade marginal e *agem* com base nessa avaliação. E sob esse aspecto a doutrina da utilidade marginal é o ponto crucial não somente da teoria do valor, mas até de toda explicação dos atos econômicos das pessoas, e portanto de toda a teoria da Economia Política.<sup>19</sup> Quem sabe observar bem a vida há de chegar à convicção de que essa afirmação não é exagerada, assim espero. Aliás, observar e interpretar corretamente o que se observou é uma arte que às vezes não é nada fácil e para cujo exercício, portanto, a teoria do valor tem de dar a orientação, na medida em que isso lhe

---

qual falta ainda a comodidade de um termo técnico breve, a lei é assim formulada (*op. cit.*, p. 98 *et seq.*): “Consequentemente, em cada caso concreto, de todas as satisfações de necessidades garantidas pela quantidade total de um bem que está à disposição de uma pessoa só as que têm a menor importância para ela dependem da avaliação de dada parte da quantidade total. Donde, para essa pessoa, o valor de uma parte da quantidade total avaliável do bem é igual para ela à importância da satisfação da menor importância entre as satisfações asseguradas pela quantidade total e atendidas por uma parte igual”.

- 19 Também quando as pessoas não agem por egoísmo, mas por altruísmo, têm de levar em conta a utilidade marginal, isto é, a utilidade marginal que os bens a serem dados a outras pessoas têm para estas. Fazem-se donativos, esmolas e similares quando a importância destes para o bem-estar do destinatário – importância esta a ser medida com base em sua utilidade marginal – for incomparavelmente maior do que para o doador, e quase nunca em condições inversas. Alegro-me que na ideia expressa no texto concordo com um pesquisador tão exímio como Walras. Só posso aderir plenamente ao que ele diz no prefácio à sua *Théorie de la Monnaie* (p. XI *et seq.*) sobre a importância universal da ideia da “utilidade marginal” para a teoria e também para a prática da vida econômica.

cabe. É o que quero fazer a seguir, na medida do necessário, partindo primeiro de um exemplo da maior simplicidade que se possa imaginar.

p. 169 Um colono, cuja choupana está localizada em local solitário na selva, longe de todas as vias de comunicação, acabou de colher cinco sacos de cereal. Com eles tem de passar até à próxima colheita. Sendo ele um homem que gosta de ordem, toma suas decisões a respeito do emprego que tenciona fazer desses cinco sacos de cereal. Precisa absolutamente de um saco para simplesmente sobreviver até a próxima colheita. Precisa de um segundo para complementar suas refeições de modo a manter sua saúde e suas forças. Não deseja dispor de mais cereal na forma de pão e alimentos farináceos. Mas desejaria, isso sim, acrescentar um pouco de consumo de carne à alimentação com pão; por isso, resolve destinar um terceiro saco de cereal para engordar aves. Destina um quarto saco à produção de aguardente de cereais. Para o último saco, finalmente, depois de prover com as medidas supra às suas modestas necessidades pessoais, não encontra nenhuma outra aplicação melhor do que alimentar papagaios, pois suas brincadeiras burlescas o divertem. É natural que os empregos citados de cereal não são iguais no que tange à importância. Se, para uma expressão numérica sucinta, utilizarmos uma escala de 10 graus de importância, o nosso colono atribuirá naturalmente à manutenção de sua vida o grau mais alto, 10; à manutenção de sua saúde, digamos, o grau 8; e prosseguindo em linha descendente, à melhoria de sua alimentação, com um prato de carne, atribuirá o grau 6; ao consumo de aguardente dará o grau 4 e, finalmente, à manutenção de papagaios, o grau mais baixo imaginável, 1. Transportemo-nos agora em espírito para a situação do colono e perguntemos: que importância terá, nessas circunstâncias, *um* saco de cereal para seu bem-estar?

Como sabemos, a melhor maneira de constatar isso é verificar quanto de utilidade ele sacrificaria se um dos cinco sacos se perdesse. Façamos a verificação. Evidentemente, nosso colono não seria lá muito inteligente se, por causa do saco perdido, quisesse passar fome e conseqüentemente abrir mão de sua vida e

de sua saúde, e persistisse em continuar a fabricar aguardente, alimentar galinhas e papagaios como antes. Se houver uma reflexão inteligente, só se pode pensar em uma saída: o colono atenderá, com os quatro sacos que sobraram, os quatro grupos de necessidades mais importantes, e só renunciará à última das utilidades, a de menor importância, à “utilidade marginal”. Esta é, no caso, a manutenção de papagaios. Portanto, tenha ele ou não o quinto saco de cereal, isso acarreta apenas uma diferença para seu bem-estar, a saber, no primeiro caso ainda pode dar-se ao prazer de manter papagaios, no segundo não o poderá; e por isso será também com base nesta utilidade irrelevante que, se usar a razão, avaliará o valor de um saco individual de seu estoque de cereal. Aliás, será este o valor que dará a *cada* um dos cinco sacos, pois, sendo os sacos iguais entre si, será indiferente para nosso colono perder o saco A ou o saco B, desde que, naturalmente, por detrás do saco perdido haja ainda quadro outros para atender às necessidades mais importantes.

Mudemos as coordenadas do exemplo. Suponhamos que, permanecendo perfeitamente iguais as necessidades, nosso colono só disponha de três sacos de cereal. Qual será agora para ele o valor de um saco? De novo, a verificação é bem fácil. Se ele só tiver três sacos, tem condições de satisfazer com eles os três grupos de necessidades mais importantes, e o fará realmente. Se só tiver dois sacos, limitar-se-á a satisfazer os dois grupos de necessidades mais importantes, tendo então de deixar de atender à terceira necessidade – a de alimentação com carne. Portanto, a posse do terceiro saco – e o “terceiro” saco não é somente um saco individual determinado, mas cada um dos três sacos, enquanto por detrás dele ainda houver outros dois – tem para ele exatamente o valor que tem a satisfação da terceira necessidade mais importante, ou seja, da última das necessidades satisfeitas pelo estoque total de três sacos. Qualquer outra avaliação que não fosse a que é feita tendo como critério a utilidade marginal, manifestamente seria novamente contrária às condições reais, seria errônea.

p. 170      Suponhamos, finalmente, que nosso colono, permanecendo novamente igual a escala de suas necessidades, possua apenas um

único saco de cereal. Aqui é mais do que evidente que esse saco será empregado para sua sobrevivência estritamente elementar, para a qual ele é estritamente suficiente, ficando excluído qualquer outro emprego para esse saco. Igualmente claro é que, se perdesse esse único saco, o colono não teria mais condição de manter-se com vida. Por conseguinte, a posse desse saco significa vida, sua perda significa morte: o único saco de cereal tem para o bem do colono a importância máxima que se possa imaginar – também aqui, de acordo com nosso princípio da utilidade marginal. Pois a utilidade máxima, a manutenção da vida, é aqui, por ser a única, também a última, a “utilidade marginal”.

Note-se que todas essas avaliações baseadas na utilidade marginal não são puramente “acadêmicas”, pois ninguém duvidará de que nosso colono, se for o caso – por exemplo, na eventualidade de uma oferta de compra que lhe venha a ser feita por seu cereal –, agiria segundo esse critério também na prática. Sem qualquer dúvida, cada um de nós, colocado em sua situação, tenderia a vender a preço relativamente baixo *um dentre cinco sacos* – de acordo com a utilidade marginal pequena –, a vender por preço bem mais caro *um dentre três sacos*, ao passo que, em se tratando do *único* saco, que é insubstituível e que apresenta uma utilidade marginal enorme, não o venderia por preço algum, por mais alto que fosse.

Mudemos agora de cenário, passando da selva solitária para o mecanismo de uma economia nacional bem desenvolvida. Aqui deparamos com o seguinte princípio da experiência, que ocupa uma posição absolutamente dominante: a abundância dos bens está em relação inversa a seu valor. Quanto maior for a quantidade de uma espécie de bens de que se dispõe, tanto menor será, se as circunstâncias forem as mesmas, o valor da unidade individual, e vice-versa. É sabido que a teoria aproveitou esse princípio elementar da experiência no campo da doutrina sobre o preço para estabelecer a lei da “oferta e procura”. Mas o princípio mantém sua validade também independentemente da troca e do preço; sabemos, por exemplo, que um colecionador dará muito mais valor ao único exemplar que represente uma espécie na sua coleção do que a um

dentre doze exemplares iguais. Ora, é fácil mostrar que esses fatos da experiência, tão autorizados, são uma consequência natural que flui de nossa teoria da utilidade marginal. Pois quanto maior for o número de exemplares de uma espécie de bens de que se dispuser, tanto maior será a plenitude com a qual se poderá satisfazer as necessidades deles dependentes, tanto menos importantes serão as últimas necessidades que ainda chegarão a ser satisfeitas e cuja satisfação seria comprometida no caso de faltar algum dos exemplares, tanto menor será, em outras palavras, a utilidade marginal que determina o valor. Se de determinada espécie de bens há uma disponibilidade tão grande de unidades que após a satisfação completa de todas as necessidades deles dependentes sobraem ainda outras unidades desses bens, para as quais não haja mais nenhum emprego útil, nesse caso a utilidade marginal é igual a zero, e uma unidade da respectiva espécie de bens não tem valor algum.

Com isso temos a explicação perfeitamente natural para o fenômeno inicialmente tão chocante de que coisas de pouca utilidade, como pérolas e diamantes, têm um valor tão alto, e coisas de utilidade muito maior, como pão e ferro, têm um valor muito menor, a água e o ar não têm valor algum. Com efeito, é tão pequena a disponibilidade de pérolas e diamantes que sua necessidade só é saciada em pequena parte, e a utilidade marginal até a qual chega a satisfação é relativamente alta, ao passo que, felizmente, pão e ferro, água e ar normalmente estão disponíveis em quantidades tão grandes – sobretudo para pessoas ricas que compram pérolas e diamantes – que está assegurada a satisfação de

p. 171 todas as necessidades mais importantes ligadas a esses bens, e é muito reduzido o número de necessidade concretas – se é que ainda as há – que ainda dependem da condição de se dispor de uma unidade individual ou de uma quantidade parcial concreta deles. É verdade que se, em situações anormais – como no caso de cercos de cidades ou de viagens pelo deserto –, a água e o pão escassearem, nesse caso os estoques reduzidos são suficientes apenas para satisfazer as necessidades concretas mais importantes de comida e bebida; com isso a utilidade marginal dispara para



cima e, conseqüentemente, pelo nosso princípio, dispara necessariamente também o valor desses bens, normalmente considerados de tão pouco valor. Essa conseqüência encontra sua confirmação empírica plena<sup>20</sup> nos preços elevadíssimos que, como se sabe, se costuma pagar em tais situações pelos gêneros alimentícios mais insignificantes. Como se vê, justamente aqueles fatos que à primeira vista pareciam contradizer a teoria segundo a qual a grandeza do valor depende da grandeza da utilidade por ela condicionada, a uma análise mais precisa acabam por confirmá-la de maneira brilhante.

Os casos até agora analisados eram de interpretação relativamente fácil. Mas com frequência a vida prática oferece complicações econômicas que, embora nos comportemos com perfeita segurança em face delas, são de análise mais difícil para o teórico que pesquisa.<sup>21</sup> Para sua solução, tudo depende de ser correto o juízo casuístico que se faz sobre a grandeza que a utilidade marginal atinge, nas respectivas circunstâncias. Para isso, pode-se dar a seguinte orientação geral, que ajuda – à guisa de um *passé partout* – a superar todos os problemas mais difíceis com que alguém se depara no tocante ao valor. É preciso fazer uma dupla análise da situação econômica do indivíduo que deve decidir sobre a questão do valor. Primeiro se imagina que o indivíduo incorpore a seu estoque de bens o bem a ser avaliado, examinando então até que ponto, descendo, pode chegar a satisfação das necessidades concretas. Depois se imagina que este bem venha a faltar no estoque, refletindo-se então novamente até que ponto, nessa nova

---

20 Talvez se quisesse objetar que esses preços elevados com certeza indicam apenas um “valor de troca objetivo” maior, enquanto o valor de uso subjetivo talvez tivesse permanecido inalterado. Contudo, a exigência, respectivamente a concessão de preços elevados, já tem também como pressuposição – conforme ainda exporemos mais adiante, com precisão maior – uma avaliação subjetiva alta da mercadoria, ao passo que a prontidão com a qual, por exemplo, em tempos normais se cede água potável a outros e gratuitamente, é um sinal manifesto de que a pessoa não tem um apreço extraordinário, mesmo de seu ponto de vista subjetivo, pela coisa em relação à qual é tão generosa.

21 Quanto à relação entre a teoria e a práxis no campo dos juízos sobre o valor, ver item X, ponto 3, desta seção.

situação, a satisfação pode chegar, descendo a escala de importância. Aparecerá então, naturalmente, que nessa nova situação não haverá cobertura para certa camada de necessidades, a mais baixa delas: *é esta camada mais baixa que indica a utilidade marginal decisiva para a avaliação.*<sup>22</sup>

Uma primeira aplicação dessa fórmula – aplicação esta evidente, mas importante do ponto de vista teórico – nos leva a ver que para se avaliar um bem, ora entra em linha de conta apenas a importância de alguma necessidade concreta individual qualquer, ora é preciso somar a importância de muitas necessidades concretas. Com efeito, a própria natureza do caso diz que pode ser muito diferente o âmbito da camada de necessidades dependentes, de acordo com a natureza do objeto a ser avaliado. Se o objeto a ser avaliado for um único exemplar de uma espécie de bens consumíveis, por exemplo um alimento, a utilidade marginal costuma abranger apenas uma única necessidade concreta ou até apenas uma necessidade parcial. Ao contrário, quando se avalia um bem durável, que é passível de ser utilizado repetidas vezes, ou

---

22 É sobretudo em duas ocasiões que nos sentimos chamados a fazer juízos sobre o valor: primeiro quando se trata de tirar de nosso patrimônio um bem, por exemplo, doando-o, trocando-o, consumindo-o; e depois também quando se trata incorporar um bem ao nosso patrimônio. A maneira de raciocinar é exatamente um pouco diferente nos dois casos avaliação. Em se tratando de um bem que já se possui, a avaliação é feita com base na *perda* que se sofre com sua baixa, portanto com base na última das satisfações que de outra forma estariam asseguradas. Ao contrário, quando se trata de um bem que ainda não se possui, a avaliação é feita com base no *acréscimo* de utilidade que sua aquisição proporciona, isto é, com base na mais importante dentre aquelas satisfações que já não nos teríamos podido permitir com os bens que se possuía até agora. Todavia, o resultado ao qual se chega pelos dois métodos é naturalmente o mesmo, pois a última das satisfações de necessidades, que é assegurada *com* o bem, é sempre igual à primeira que já não está coberta *sem* o bem. No texto escolhi uma formulação suficientemente genérica para abarcar os dois métodos. Contra a autorização do “passe partout” por mim recomendado, Stolzmann encetou uma polêmica tão longa quanto equívoca, a qual em parte retoma certas objeções, já expressas por Wieser. Reservo-me tratar delas em um contexto em que a exposição possa servir ao mesmo tempo para resolver outro problema difícil; ver adiante, o “Excurso” VII.

então uma quantidade maior de bens como um todo único, é natural que na camada de necessidades dependentes caia toda uma série de necessidades concretas, conforme o caso até uma soma muito grande delas. Assim, por exemplo, da posse ou não de um piano dependem centenas de prazeres musicais, da posse ou não de “dez pipas de vinho” dependem centenas de prazeres do paladar, cuja importância naturalmente também tem de ser somada na avaliação desses bens.

Em casos dessa espécie, conforme as circunstâncias, pode ocorrer ainda outro fenômeno, que à primeira vista talvez possa parecer estranho, mas que se resolve também com naturalidade, a uma análise mais precisa. Efetivamente, pode acontecer que a avaliação de uma quantidade maior de bens não se harmonize com a avaliação da unidade de bens da mesma espécie, pois a quantidade maior recebe uma avaliação desproporcionalmente superior.<sup>23</sup> Por exemplo, “cinco sacos de cereal”, conforme as circunstâncias, podem valer não cinco vezes, mas dez ou cem vezes mais do que *um* saco. Este será o caso normal quando a quantidade maior avaliada unitariamente perfaz uma parte tão grande da quantidade total disponível, que sua falta acarretaria uma intervenção profunda na satisfação das necessidades do sujeito que avalia e ainda impediria a satisfação de necessidades concretas que são consideravelmente mais importantes que a última. Então precisamente a “camada mais baixa”, cuja satisfação depende da quantidade de bens avaliada unitariamente, por sua vez também inclui necessidades concretas de nível desigual, de importância diferente, sendo questão de simples cálculo matemático que a soma de uma série de elementos desiguais tem de ser maior do que o produto resultante da multiplicação do último elemento, o menor (que determina o valor da unidade de bens), pelo número dos elementos.  $5 + 4 + 3 + 2 + 1$  é necessariamente maior do que  $5 \times 1$ .

O exemplo do colono acima descrito permite com facilidade ilustrar isso com toda a clareza. Na condição de o colono possuir cinco sacos de cereal, um saco valia tanto quanto o prazer de manter papagaios. Todavia, de um *quantum* de “três sacos”

---

23 Ou também mais baixa; ver a nota 24.

depende não somente uma soma de satisfações de necessidades, das quais cada uma é tão grande como o prazer de manter papagaios, senão que desse *quantum* depende o prazer de manter papagaios + o consumo de aguardente de cereais, + o consumo de carne; e de todos os cinco sacos em conjunto, avaliados como um todo, dependem não somente as três necessidades de importância crescente que acabamos de enumerar, mas além disso também a manutenção da saúde e da vida; uma soma que certamente não é cinco vezes maior, mas infinitamente muito maior do que o prazer de criar papagaios. Se imaginarmos uma situação em que nosso colono é levado a avaliar a quantidade de “três sacos” ou de “todos os cinco sacos” como unidade completa – por exemplo, por ocasião de uma proposta de compra das quantidades mencionadas por parte de um segundo colono que imigra para perto dele –, achar-se-á perfeitamente natural que o colono estará disposto a vender *um* dos sacos por um preço módico, por exemplo a 5 florins, mas, em se tratando da quantidade maior de “três sacos”, só a venderá por um preço *superior* ao triplo do preço de um saco, e que quanto à quantidade total de cinco sacos juntos, não os venderá por preço algum, por mais alto que seja.<sup>24</sup>

p. 173 Por isso, o valor subjetivo de um estoque maior de bens não é igual à utilidade marginal da unidade de bens multiplicada pelo número das unidades contidas no estoque, senão que ele se mede pela utilidade total resultante da soma destas últimas. Isso enquanto a quantidade a ser avaliada ainda não esgotar totalmente o estoque disponível ou existente, na linha do princípio da utilidade marginal determinada com base na utilidade total menor que ainda for economicamente admissível. No nosso exemplo, o valor de “três

---

24 Exatamente o oposto, isto é uma avaliação incomparavelmente *mais baixa* de uma totalidade maior, ocorrerá quando não se tratar de livrar-se de quantidades de bens, mas de comprá-las. Por exemplo, se nosso colono não tivesse trigo algum, a compra de um único primeiro saco significaria para ele a conversão de sua vida; a compra de cada saco subsequente significaria por conseguinte menos, e por isso a compra de 6 sacos em todo caso significaria muito menos do que o quádruplo do valor do primeiro saco.  $5 + 4 + 3 + 2 + 1$  é menos do que  $5 \times 5$ . O observador atento poderá encontrar na vida prática numerosos casos desse tipo, para os quais nossa teoria facilmente oferece solução.

sacos de cereal” não se mede com base no triplo da utilidade marginal de um saco, nem com base na utilidade total que poderiam acarretar “três sacos” quaisquer – utilidade total esta que, por exemplo, poderia abranger também os três grupos de necessidades mais importantes, a saber, a conservação da vida, a manutenção da saúde e a alimentação com carne –, senão pela utilidade marginal para a obtenção da qual ainda se pode empregar de maneira econômica os “últimos três sacos”; portanto, pela soma da satisfação proveniente da criação de papagaios, do desfrute de aguardente e da alimentação com carne. Somente quando o estoque a ser avaliado como objeto unitário coincide com o estoque total disponível ou existente, também a utilidade total do estoque coincide pura e simplesmente com sua utilidade total – analogamente ao que ocorre na avaliação de bens que só estão disponíveis em um único exemplar. Naturalmente, também aqui não se trata de uma exceção da lei da utilidade marginal; o que acontece é apenas que, devido ao fato de a situação ser restrita, falta à referida lei, digamos assim, a margem necessária para o desenvolvimento característico que lhe é próprio – da mesmíssima forma que ninguém falará de um desvio do princípio básico da sucessão do “filho *primogênito*”, na eventualidade de o único filho realmente nascido suceder aos direitos de seu pai.<sup>25</sup>

---

25 Não é de admirar que os autores aos quais são simplesmente estranhos os raciocínios da teoria da utilidade marginal ou lhes são hostis, ou não entenderam nada dessas complicações e delas tiraram material para objeções equívocas. Ver a discussão sobre certas objeções inadequadas de Schäffle e Dietzel em meus *Grundzügen*, p. 36 *et seqs.*, respectivamente em meu estudo sobre “Wert, Kosten und Grenznutzen”, nos *Jahrbücher* de Conrad, 3ª série, v. III, p. 347, nota 1. Também a objeção formalística de Scharling, de que a teoria da utilidade marginal pressupõe sempre uma *multiplicidade* de bens disponíveis, de que ela *não* serve para o caso de bens disponíveis em um único exemplar, e já por isso não tem condições para ser uma doutrina do valor que tenha validade *geral* (“Grenznutzentheorie und Grenzwertlehre”. In: *Jahrbücher* de Conrad, série III. v. 27, p. 23 *et seqs.*), não passa de uma equívoca briga de palavras, em face do que está dito no texto (e em face do que já foi dito anteriormente, em relação a Dietzel). Mais estranho ainda é que também um pesquisador como Wieser, tão conhecedor da teoria da utilidade marginal, e que tanto mérito tem em sua formação, se tenha demonstrado inseguro aqui e no mínimo se expressou de molde a induzir em

p. 174

Dentre as inúmeras avaliações subjetivas feitas na vida econômica prática, a esmagadora maioria tem por objeto unidades individuais de bens ou outras quantidades parciais mínimas de bens. Por isso também predomina de muito a avaliação com base na utilidade marginal da unidade. De qualquer forma, existe também uma minoria de casos nos quais pela situação somos levados ou até obrigados a ter como objeto de nossas ponderações econômicas grandes quantidades de bens ou até a totalidade de bens de determinada espécie como unidade; e essa minoria engloba justamente também casos bem importantes e interessantes. Por isso, não podia deixar de desenvolver aqui a casuística da utilidade

---

erro. Com efeito, enquanto nas páginas 21 a 23 de seu *Natürlicher Wert* entende *corretamente* a diferença entre a avaliação de estoques em seu todo e a avaliação de bens tomados individualmente, e para estoques “como todo indivisível” também aplica de modo essencialmente correto a avaliação de acordo com “utilidade total”, à página 24 escreve esta frase capciosa: “(...) um estoque de bens tem um valor igual ao produto do número de unidades pela respectiva utilidade marginal”. Essa proposição, se entendida no sentido habitual das palavras e aplicada ao valor *subjetivo* de estoques – o caso pode ser diferente em se tratando das somas de *valor de troca* representadas pelos estoques –, é incontestavelmente falsa, como regra. Ora, há base para afirmar que Wieser lhe queria dar um sentido diferente. Com efeito, já antes (página 23) fez uma distinção sutil entre a grandeza do valor “da soma de todas as partes” e a “do todo em conjunto”, e a proposição por ele enunciada na página 24 não deve valer para esta última, mas apenas para a primeira. Acontece que também essa distinção não é clara e suficientemente unívoca para fechar a porta a confusões. Estas, aliás, encontram-se em bom número em opositores da teoria da utilidade marginal, sendo significativo que estes com predileção especial têm costume basear seus ataques nessas afirmações de Wieser; além disso, tenho razões para crer que até o próprio Wieser se deixou enredar por esse equívoco dialético que aqui lhe escapou e se deixou envolver em um erro real e objetivo, que, como ainda veremos, tem um papel em sua teoria sobre os complementares. Coisa análoga deve-se objetar contra a proposição desenvolvida por Wieser nas páginas 27 *et seqs.*, de que o valor de um estoque, aumentando sucessivamente este último, tem de diminuir novamente, a partir de determinado ponto. Na realidade, aumentando um estoque aumenta constantemente também o valor global subjetivo do mesmo, enquanto a utilidade marginal da unidade não se reduzir a zero; e mesmo a partir de então, ele apenas deixa de aumentar, mas sem diminuir. A literatura econômica inglesa entendeu-o de maneira perfeitamente correta, cunhando os termos *total* e *final utility*.

marginal até a medida necessária para se ter a chave que permita compreender esses casos.<sup>26</sup>

Há várias outras complicações casuísticas que posso deixar definitivamente de lado, porque não têm importância para os fins específicos dessa obra;<sup>27</sup> há ainda outras que deixo de lado apenas momentaneamente, justamente pelo motivo oposto: porque revestem uma importância grande demais para nossas finalidades, requerendo por isso uma exposição tão detalhada que para elas sou obrigado a abrir seções especiais. Aqui volto agora novamente à lei fundamental e simples do valor dos bens, que ainda precisa de certa complementação sob determinado aspecto.

Até agora explicamos a grandeza do valor dos bens a partir da grandeza da utilidade marginal. Podemos, porém, dar um passo além na pesquisa das causas da grandeza do valor dos bens, perguntando de que circunstâncias depende, por sua vez, a grandeza da utilidade marginal. Aqui temos de mencionar *a relação entre a demanda e os meios para satisfazê-la*. A maneira como esses dois fatores influenciam a grandeza da utilidade marginal já foi tantas vezes abordada, e de perto, nas exposições que antecederam, que aqui posso dispensar qualquer outra explicação limitando-me a formular sucintamente a regra

---

26 Talvez não deixe de ser interessante chamar atenção para o fato de que a conhecida força de pressão das greves se baseia essencialmente no aumento progressivo da *total utility* dos trabalhadores individuais. A compreensão teórica desses casos e seu enquadramento correto nas leis gerais que regem o valor dos bens se torna tanto mais importante, quanto mais sobressai na vida econômica moderna a tendência de juntar sempre mais pessoas e bens em massas compactas, por meio de associações organizadas.

27 Por exemplo, a casuística das diferenças de qualidade existentes entre bens, detalhadamente tratada por MENGER. *Grundsätze*, p. 114 *et seqs.*; quanto a isso, ver também a exposição perspicaz, mas hipersutil e vazada em formas de expressão bizarra, de CLARK. *Distribution of Wealth*, p. 231 *et seqs.*, sobretudo p. 238 *et seqs.* De modo algum consegui convencer-me de que essas formas bizarras de representação sejam indispensáveis para se chegar a uma teoria correta do preço, como não me convenci de que, segundo a teoria do valor e do preço qual é habitualmente formulada pelos “economistas austríacos”, artigos de qualidade deveriam aparecer com preços três e até dez vezes superiores aos que na vida realmente se paga. (CLARK. *Op. cit.*, p. 213-219.) Provavelmente também aqui há equívocos da parte de Clark.

pertinente. Ela reza assim: quanto mais ampla e interna for a demanda – ou seja, quanto maior for o número de necessidades que demandam satisfação e quanto mais importantes elas forem – e, por outro lado, quanto menor for a quantidade de bens disponíveis para esse fim, tanto mais alto será o ponto na escala de necessidades em que já se terá de interromper a satisfação, tanto mais alta permanecerá, portanto, a utilidade marginal. Inversamente, quanto menor for o número de necessidades a satisfazer e quanto menos importantes elas forem, e quanto maior for o número de exemplares disponíveis para esse fim, tanto mais se descerá na satisfação de necessidades menos importantes e tanto mais baixos serão a utilidade marginal e o valor. Pode-se exprimir aproximadamente a mesma coisa, apenas com um pouco menos de precisão, dizendo que a *utilidade* e a *raridade* dos bens são as razões últimas que determinam seu valor. Com efeito, na medida em que o grau da utilidade de um bem indica se, pela sua espécie, ele é capaz de satisfazer necessidades mais importantes ou menos pode ir a utilidade marginal no caso mais extremo. Quanto à raridade, ela decide até que ponto a utilidade marginal chega realmente, no caso concreto.<sup>28</sup>

p. 175 A proposição de que a grandeza da utilidade marginal é determinada pelas relações entre a demanda e os meios para satisfazê-la presta-se a numerosas aplicações úteis. Limito-me a destacar duas delas, das quais mais adiante teremos de fazer uso na

---

28 Penso não ser necessário retornar aqui a uma polêmica que travei nas edições anteriores, nesse contexto, contra Scharling (“Werttheorie und Wertgesetze”. In: *Jahrbücher* de Conrad. Nova série, v. 16), pois esse excelente erudito nesse meio tempo, em um pronunciamento posterior sobre o assunto (“Grenznutzentheorie und Grenzwertlehre”, *ibid.*, série III, v. 27), deu às suas concepções – que pareciam conflitar frontalmente com as minhas – uma interpretação e uma formulação tão próximas à minha posição, que parece já não subsistirem discordâncias básicas objetivas entre nós. Scharling, pelo menos, considera o resto ainda subsistente de “discordância como mais formal do que real”, sendo que o que está em jogo, segundo ele, é apenas a escolha do “tempo” melhor para designar “em sua realidade” uma coisa vista de modo correto e claro, e portanto “resulta” apenas uma “nuança diferente em nossa afirmação comum da teoria subjetiva do valor subjetivo”. (*Op. cit.*, p. 160, 163, 167 *et seqs.*)



teoria do valor de troca objetivo. Primeiramente, pelo fato de serem extremamente diferentes as relações individuais entre demanda e os meios para satisfazê-la, um mesmo bem pode ter um valor subjetivo totalmente diferente para pessoas diferentes – circunstância sem a qual seria simplesmente impossível a ocorrência de trocas. Em segundo lugar, as mesmas quantidades de bens, mantidas as mesmas condições, podem ter um valor diferente para ricos e para pobres: para os ricos, um valor menor; para os pobres, um valor maior. Com efeito, na medida em que os ricos têm maior provisão de todos os tipos de bens, também no caso deles a satisfação sempre desce até necessidades menos essenciais, e conseqüentemente é apenas irrelevante a dependência de um só exemplar para satisfazer em grau maior ou menor suas necessidades, enquanto para o pobre, que simplesmente só consegue satisfazer suas necessidades mais urgentes, de cada exemplar de bens depende uma utilidade importante. Na realidade, a experiência mostra também que pessoas pobres sentem a aquisição de somas de bens como um evento alegre e sua perda como um evento doloroso, quanto para um rico é totalmente indiferente sua aquisição ou perda. Compare-se o estado de alma de um escrevente pobre que no primeiro dia do mês perde seu ordenado mensal de 30 florins com o de um milionário que perde a mesma soma! Para o primeiro, a perda significa justamente as mais dolorosas privações durante um mês inteiro, para o segundo não significa nada mais do que deixar de fazer um gasto ocioso qualquer com algum objeto de luxo.

#### *IV. A grandeza do valor de bens comparáveis em qualquer quantidade desejada*

Chegamos com isso a uma das compilações do maior interesse e de efeitos do maior alcance. Como se conclui de nossas exposições anteriores, a utilidade marginal, que determina o valor de um bem, não se identifica (ou só casualmente) com a utilidade

que deriva efetivamente do próprio bem,<sup>29</sup> mas normalmente é uma utilidade alheia, a saber a do último exemplar de bens (respectivamente da última quantidade parcial de grandeza igual), que está disponível como um exemplo desse bem. Em situações simples, essa utilidade, embora seja a de um outro bem, pelo menos é a utilidade de um bem da mesma espécie por nós acima utilizado, o valor de cada saco individual, portanto, por exemplo do primeiro saco de cereal, é determinado pela utilidade de um outro saco, o último, mas afinal ainda pela utilidade de um saco de cereal. Acontece que a experiência de um comércio de trocas desenvolvido pode aqui criar complicações notáveis. Com efeito, na medida em que esse comércio possibilita em qualquer momento converter bens de uma espécie em bens de outra, possibilita também descarregar a perda que ocorrer em uma espécie de bens sobre uma outra. Em vez de substituir a perda de um exemplar por um outro da mesma espécie, que deixa de ser utilizado para satisfazer uma necessidade menos importante, ficando esta a descoberto, pode-se desviar bens de espécies completamente diferentes da destinação que tinham até agora e, pela via de troca, conseguir por meio deles o exemplar de reposição de que se necessita. O que aqui na verdade se perde com a perda de um bem de uma espécie é a utilidade que os bens substitutos de outra espécie teriam propiciado de outra forma; e já que naturalmente estes últimos por sua vez não são desviados dos usos mais importantes de sua esfera de utilidade, mas dos menos importantes, a perda atinge a utilidade marginal dos bens de outra espécie que passam a cumprir a função de substitutos. Aqui, portanto, a utilidade marginal e o valor de um bem de uma espécie se medem pela utilidade marginal da quantidade de bens de uma outra espécie, usados como substitutos.

Um exemplo. Tenho um único casaco de inverno. Ele me é roubado. Uma substituição direta por outro exemplar da mesma espécie está excluída, porque aquele era o único casaco de inverno que eu possuía. Tampouco terei vontade de suportar a perda

---

29 Isso só ocorre ou tratando-se de exemplares únicos de bens ou daqueles exemplares que casualmente estavam escolhidos para o serviço da importância menor.

causada pelo furto do casaco no lugar em que o furto ocorreu, pois a necessidade de uma roupa que aqueça no inverno, que ficou sem ser satisfeita, é de grandíssima importância, já que sua não-satisfação poderia acarretar a maior desvantagem para minha saúde, talvez até para minha vida. Por isso, procurarei um novo casaco de inverno em troca de bens que de outra forma teriam sido por mim empregados para outros fins. Naturalmente, tiro os bens destinados a substituir o casaco daqueles empregos que para mim são os menos importantes, portanto de sua “utilidade marginal”. Se eu for abastado, provavelmente tirarei de minha reserva de caixa os 40 florins que o novo casaco de inverno pode custar, e conseqüentemente, devido à redução de meu dinheiro em caixa, serei obrigado a fazer um gasto a menos em termos de artigos de luxo. Se eu não for abastado, mas também não for necessitado, o saque de caixa terá de ser coberto com outras restrições de gastos, que ocorrerão nas despesas domésticas durante alguns meses. Se eu for tão necessitado que não possuo o dinheiro para comprar o casaco nem posso tirá-lo de minha renda mensal, terei de vender ou hipotecar objetos disponíveis de minha casa. Finalmente, se eu for tão pobre que também em todas as outras espécies de necessidades só consigo atender as necessidades concretas mais importantes – pois bem, nesse caso também não posso descarregar a perda em outras espécies de necessidades e, por bem ou por mal, terei de passar sem o casaco de inverno.

Se nos colocarmos bem concretamente na situação do dono do casaco de inverno e se nos perguntarmos que item de seu bem-estar depende da condição de seu casaco de inverno ser ou não ser roubado, constataremos que é o seguinte: no primeiro caso, é o fato de fazer um gasto com artigos de luxo; no segundo caso, o de fazer pequenas restrições em seus gastos domésticos; no terceiro, a privação da utilidade proporcionada pelas unidades de bens vendidas ou hipotecadas; no quarto caso, a proteção eficaz de sua saúde. Portanto, somente no último caso o valor do casaco de inverno é determinado pela utilidade marginal direta da espécie própria (a qual, já que no caso a espécie é representada por um único exemplar, casualmente coincide aqui com a utilidade desse

mesmo exemplar); em todos os outros três casos o valor do casaco é determinado pela utilidade marginal de outras espécies de bens e de necessidades.

A modificação casuística descrita tem um alcance extraordinário para nossa práxis econômica, que se caracteriza por um comércio de trocas altamente evoluído. Penso que a maioria das avaliações subjetivas que é feita se enquadra nesse caso.<sup>30</sup> Em p. 177 particular, por motivos que é fácil deduzir do que deixamos dito, quase nunca avaliamos bens a nós indispensáveis pela utilidade direta, mas quase sempre pela “utilidade de substituição” que têm outras espécies de bens. Todavia, quero salientar expressamente que, mesmo em meio à vida comercial mais desenvolvida, nem sempre temos oportunidade de usar este último método de

---

30 Esta frase, que se encontrava textualmente já na primeira edição e, ainda antes, em meus *Grundzüge*, publicados em 1886, não impediu que Stolzmann afirmasse que eu “transformo em exceção” o que é o “caso normal”, o que, segundo ele, é representado pelo “valor igual de bens desiguais”, respectivamente pela avaliação com base na utilidade substitutiva (*Zweck in der Volkswirtschaft*, p. 722 *et seqs.*). Com efeito, o contexto revela que ele entende de maneira bem equívoca minha contraposição entre o “caso mais simples” ou “o caso complementar” e configurações “mais complexas” ou “complicações”, como se o primeiro termo significasse “regra” e o segundo “exceção” – o que naturalmente de forma alguma corresponde à minha intenção nem tampouco ao uso linguístico. Infelizmente não posso deixar de observar que equívocos semelhantes, devidos a surpreendentes liberdades de interpretação, voltam não raro alhures na polêmica de Stolzmann. Isso é tanto mais surpreendente, quanto se sabe que indubitavelmente Stolzmann está imbuído do mais sério desejo de ser escrupulosamente correto em sua polêmica e, querendo cumprir esse seu desejo, acaba fazendo antes de mais do que de menos, recorrendo a citações verbais, muitas vezes de páginas inteiras, tiradas dos autores que ataca. Entretanto, gosta de fazer seguir a essas longas citações verbais um resumo interpretativo que muitas vezes inclui pontos de vista muito subjetivos, e ao qual ele continua a ater-se em sua polêmica, em vez de pautar-se pela opinião original do autor. Creio que, baseado nesses casos e semelhantes, tenho pessoalmente o direito – no que concerne a meus escritos – de fazer um pedido, de ordem bem geral, que não pretende visar a ninguém especificamente: que o gentil leitor, ao fazer seu julgamento sobre discussões polêmicas – aliás, de forma alguma só em relação a Stolzmann –, não deixe inteiramente de consultar também os textos originais.

avaliação; temo-la somente em determinadas condições, que aliás ocorrem com frequência. Com efeito, fazemo-lo somente quando a utilidade marginal dos bens de outra espécie, utilizados em substituição, é menor do que a utilidade marginal direta da espécie própria; explicando melhor: quando os preços dos bens e simultaneamente as condições das diversas espécies de necessidades são tais que, se uma perda ocorrente em um espécie fosse suportada dentro da própria espécie, deixariam de ser satisfeitas necessidades relativamente mais importantes do que no caso de se subtrair o preço de compra do exemplar de substituição à satisfação de outras espécies de necessidades. É justamente a *menor* utilidade, inerente direta ou indiretamente a um bem, que sempre, em todas as complicações, indica a verdadeira utilidade marginal e o valor desse bem.

Complicações casuísticas semelhantes às que decorrem da possibilidade de troca podem ser provocadas também pelo fato de se poder fabricar em tempo, por meio da produção, o exemplar de reposição de que se precisa. Também as complicações desse gênero possuem uma importância destacada para a teoria do valor, devendo-se essa importância ao fato de elas fornecerem a chave para explicar a influência dos custos de produção sobre o valor. Por isso também elas demandam uma análise particularmente cuidadosa. Considero, porém, mais adequado tratar dessas e de algumas outras complicações casuísticas em lugar à parte, detendo-me aqui ainda um pouco mais em nosso tema, ao qual tenho de acrescentar ainda algumas observações complementares.

Efetivamente, sei muito bem que o que apresentei até aqui ainda não constitui uma explicação completa sobre a avaliação do valor de quaisquer bens passíveis de compra. É que até agora tratei como uma grandeza simplesmente preestabelecida o preço pelo qual se pode comprar exemplares de reposição e no qual igualmente se baseia, portanto, a avaliação subjetiva, por exemplo o preço do casaco de inverno de 40 florins. Eu pude fazê-lo provisoriamente, para não antecipar o que será dito mais adiante, mas naturalmente não posso fazê-lo em caráter definitivo. Pelo contrário, a explicação dos preços em si mesma terá que constituir

uma das tarefas mais importantes de uma seção que seguirá; e de vez que também essa explicação – permita-se-me observar isso à guisa de antecipação – apresentará relações causais entre nível de preço e avaliações subjetivas – aliás, trata-se de relações causais no sentido oposto –, terei ainda a tarefa bem específica de dar uma explicação exaustiva e satisfatória de toda a rede desses nexos causais complexos.<sup>31</sup>

p. 178 Além disso, caracterizei as peculiaridades da complicação de que estou tratando, dizendo que no caso a utilidade marginal decisiva é deslocada dos bens da mesma espécie para bens de uma espécie diferente. Aliás, diga-se de passagem, foi este um dos motivos que, quando acima descrevi pela primeira vez a “utilidade marginal”, me levou a colocar a cláusula de que aquela descrição “detalhada”, para ser totalmente correta, teria de ser até um pouco mais longa.<sup>32</sup> Com efeito, a expressão “bens dessa espécie”, que lá utilizei, tem que ser estendida igualmente aos bens de outra espécie, capazes de serem em tempo transformados em “bens dessa espécie”, e a expressão “um equivalente seu” tem que ser estendida a todos os substitutos capazes de prestar em tempo os mesmos serviços de utilidade. Mas há ainda outra coisa que se relaciona com isso.

Ao analisarmos o caso elementar, consideramos como uma grandeza determinada e à parte o estoque que se contrapõe como “cobertura” à demanda de bens de determinada espécie. O número de pães, em nosso primeiro exemplo, e o número de sacos de cereal, no segundo, eram grandezas predeterminadas e não suscetíveis de aumento, e isso em decorrência das condições pressupostas a título de exemplo. Eliminemos esses pressuposto. Agora tratamos os estoques de bens de determinada espécie como sendo aquilo que na maioria dos casos são na economia real, isto é, uma grandeza que até certo ponto é elástica: como uma grandeza que, mediante disposições do administrador pode, dentro de certos

---

31 Lá responderei e refutarei plenamente, como espero, a objeção muitas vezes levantada contra toda a minha exposição de que eu cometo um círculo vicioso, isto é, explico a partir do preço, e depois explico este a partir do valor subjetivo.

32 Ver *supra*, p. 168 *et seqs.*

limites, ser diminuída ou aumentada, complementada ou reduzida. Consequentemente, agora nos colocamos o problema da utilidade marginal com a agravante – necessária – de que, juntamente com a variabilidade do estoque, passa naturalmente a variar também seu ponto final, e mudando este, a “última unidade” do estoque já não é mais a mesma, e mudando esta, altera-se, por sua vez, a utilidade marginal que decide sobre a grandeza do valor. Aquilo que no estoque não suscetível de aumento era como que o ponto de Arquimedes para se determinar a utilidade marginal e o valor se transforma então em um X que precisa ser determinado. É verdade que se trata de um X passível de ser determinado. Os elementos para determiná-lo de forma confiável são sempre fornecidos pela situação global. Também o “estoque passível de aumento” é um estoque limitado pelas condições. Ele é limitado pelo resultado decorrente de uma “negociação” com os demais setores de necessidades e de bens. Ele é passível de redução, mas somente às expensas de outras espécies de necessidades e de bens, sendo que os estoques para cobertura dessas outras espécies de necessidades lhe fornecem as partículas que forem necessárias – mas somente até o ponto em que a “negociação” tiver levado a um equilíbrio, a uma simetria na relação demanda-cobertura entre os diversos setores de demanda e de bens, a uma harmonização da utilidade marginal de quantidades de bens substituíveis, pertencentes às diversas espécies de bens. Acontece aqui exatamente a mesma coisa que com o nível de água de diversos recipientes justapostos, que podem ser transformados em recipientes intercomunicantes mediante válvulas quaisquer, que podem ser pressionadas ou abrem automaticamente. Nesse caso, a altura do nível de água em *um* desses recipientes não é determinada somente pela grandeza e pelo destino da coluna de água que momentaneamente se encontra nesse recipiente; a evasão de  $\frac{1}{3}$  dessa coluna específica de água não teria como consequência definitiva uma baixa de  $\frac{1}{3}$  do nível de água local, senão que, em virtude da pressão das válvulas de ligação haveria de afluir água proveniente de recipientes comunicantes mais cheios, e ao final teríamos um nível de água equilibrado, cuja altura certamente não

p. 179 seria algo casual ou não sujeito a regra, mas algo perfeitamente determinável e determinado pelas condições de enchimento de água existentes na totalidade dos valores intercomunicantes.

Exatamente da mesma forma, a troca aciona válvulas e encaminha estoques parciais de outras espécies de bens, e o mesmo acontece – como mais adiante nos convenceremos – pela produção, que permite renovar ou também aumentar os estoques de cada espécie de bens existentes no momento. Nos dois casos amplia-se o grupo dos dados e dos fatos que exercem influência determinante sobre a grandeza da utilidade marginal, mas nada muda em sua natureza, “demanda e cobertura” já não são a demanda isolada e o estoque isolado de bens de uma espécie bem determinada, senão que incorporam os dados da demanda e da cobertura de todos os setores intercomunicantes. No entanto, também nesse campo ampliado há, ao final, determinada grandeza global da demanda combinada, grandeza esta que se confronta com uma grandeza global de um estoque combinado, sendo também esta limitada e determinada; e da relação entre as duas grandezas resulta novamente, para cada quantidade parcial concreta de bens, e em conformidade com a regra que conhecemos, uma utilidade marginal decisiva para o estoque de bens. Que nunca conseguiremos escapar totalmente de estoques limitados e, em comparação com a demanda, escassos – por mais que estes possam ser “aumentados” –, eis um fato que não poderá surpreender a ninguém que tenha presente uma realidade, a saber, que a insuficiência dos meios de cobertura em relação à demanda é a condição básica que nos estimula e obriga a administrar; não fosse essa condição básica, desapareceria também toda nossa atividade econômica.<sup>33</sup>

---

33 Por vezes se tem objetado à teoria da utilidade marginal em geral e à minha exposição em particular, que ela opera com excessiva exclusividade ou ao menos por tempo demais com estoques de bens preexistentes, que existem “sem serem produzidos”. Creio ter o direito de recusar-me a aceitar essa objeção. Minha exposição de conjunto engloba em seu âmbito todos os elementos a serem considerados, um depois do outro. Se coloco antes a exposição das situações simples e mais fáceis de compreender, faço-o por motivos evidentes, de ordem didático-metodológica. As expressões “mais



V. *Análise específica da grandeza do valor no caso da possibilidade de tipos diferentes de uso dos bens. Valor de uso e valor de troca subjetivo*

Não raro acontece que um bem admite dois ou mesmo mais tipos de uso totalmente diferente. Assim, por exemplo, pode-se usar madeira para queimar ou para construção, o cereal pode ser usado para fazer pão, como semente ou para fazer aguardente, o sal pode ser utilizado para temperar alimentos ou como material auxiliar na fabricação de produtos químicos. Uma vez que em tais casos o bem em cada setor de utilização está a serviço de necessidades diferentes, que por sua vez naturalmente revestem importância desigual, uma vez que, além disso, a relação entre demanda e cobertura muitas vezes é diferente nos diversos setores de necessidades, e finalmente, uma vez que o bem, quando tem uma serventia múltipla, nem sempre precisa tê-la em grau igual, entende-se que o acréscimo de utilidade, a que o bem poderia dar origem em razão de sua utilização em setores diferentes, e a utilidade marginal a ser por ele proporcionada, podem ser de grandeza diferente. Por exemplo, é possível que um monte de tábuas, se utilizado como madeira de construção, proporcione a seu proprietário uma utilidade marginal cuja grandeza pode ser identificada com o número proporcional 8, enquanto que, utilizado p. 180 como combustível, proporcionaria apenas uma utilidade marginal suplementar correspondente ao número 4. Pergunta-se agora: qual é, em tais casos, a verdadeira utilidade marginal econômica que determina o valor do bem?

A resposta é fácil: o que decide nesse caso é sempre a utilidade marginal *mais alta*. Com efeito, como explicamos longamente acima,<sup>34</sup> a verdadeira utilidade marginal de um bem se identifica com a menor utilidade para cuja obtenção ele *ainda poderia ser utilizado de maneira econômica*. Ora, se um bem

---

adiante” ou “mais tarde”, que se encontram na exposição, naturalmente de forma alguma significam “tarde demais” para o conteúdo da doutrina. Esta, afinal, é exposta como formando um todo.

34 Ver p. 167 *et seqs.*

disponível passar a ser disputado por várias utilizações que se excluem mutuamente, é claro que, se a economia for conduzida de forma racional, é o mais importante deles que deverá vencer: somente ele é economicamente admissível, todos os menos importantes serão excluídos e por isso também não poderiam exercer influência sobre a avaliação do bem, que em hipótese alguma pode ainda servir a esses outros empregos. Voltando ao nosso exemplo concreto: se nosso camponês – depois de ter atendido, com outras partes do seu estoque de madeira, a todas as necessidades ainda mais importantes de madeira para construção e para queimar – ainda tiver em aberto dois empregos desejáveis, com os graus de utilidade 8 e 4, e para isso lhe sobre apenas *um* monte de tábuas, é claro que terá de utilizar este no emprego mais importante, tendo de deixar de utilizá-lo no menos importante. Enquanto puder construir com uma utilidade de 8, não queimará madeira com uma utilidade de 4. Por conseguinte, o que para ele depende da posse ou não desse monte de tábuas é a obtenção ou não da utilidade maior 8.

Formularemos a regra de modo geral: *Nos bens que permitem modos de utilização alternativos e nestes têm condições de proporcionar uma utilidade marginal de diferentes graus, o uso que tiver a utilidade marginal mais elevada é que comanda a medida de seu valor econômico.* Ver-se-á finalmente que a experiência confirma essa regra. Ninguém avaliará móveis de madeira de carvalho pelo seu “valor calorífico”, nem avaliará um bom cavalo de corrida como “carne de cavalo”, nem um lindo painel como “tela antiga”!

Aliás, a fórmula supra, tal como foi enunciada, pode facilmente dar azo a erros, que gostaria de corrigir antes de prosseguir. Poderia facilmente parecer que o que acabo de dizer contradiz ao que disse anteriormente. Enquanto agora digo que, entre vários usos alternativos da utilidade marginal, a decisiva é a *maior* delas, anteriormente expliquei que, quando a utilidade marginal direta de um bem (respectivamente a utilidade do último bem da própria espécie) for maior do que sua utilidade marginal indireta (respectivamente a utilidade marginal dos bens de outra

espécie a serem utilizados como substitutos), a utilidade marginal decisiva seria a *menor*.<sup>35</sup> Mas a aparente contradição se explica muito facilmente: no primeiro caso se trata de uma decisão entre vários usos *ainda cobertos* pelo estoque de bens, ao passo que no segundo se trata de uma decisão entre usos que de outro modo não estariam cobertos, e, como já expus em outra oportunidade,<sup>36</sup> o menor dos usos de utilidade que *ainda estão cobertos com um bem* sempre coincide exatamente com o maior daqueles usos de utilidade que *sem o bem não estão mais cobertos*.

Aliás, se, na fórmula supra, falei de *vários* usos alternativos de utilidade marginal, cumpre notar que nos defrontamos aqui com um modo de falar que não é totalmente correto entender no sentido literal. Pois naturalmente em cada caso só *um* desses usos concorrentes pode ser o último economicamente ainda admissível, portanto só um deles pode ser um verdadeiro “uso de utilidade marginal”, ao passo que todos os demais já pertencem ao grupo dos usos economicamente excluídos. No entanto, para nossa atenção estes últimos se destacam mais, por serem os primeiros representantes, ou os mais próximos, de todo um grupo de usos. No momento em que pensamos nestes, são eles que se impõem primeiro à nossa deliberação, e de certo modo realizamos nela uma espécie de escolha decisiva entre grupos inteiros de usos, entre “usar a madeira para construir ou como combustível”, entre usar o cavalo “para cavalgar ou para abatê-lo” etc. Um processo psicológico efetivo, do qual a formulação escolhida acima me parece ser a caracterização melhor e mais sucinta.

Contudo, impõe-se aqui salientar com toda a ênfase que esses pseudo-usos de utilidade marginal ocupam um lugar formalmente preferencial apenas no curso de nossa deliberação, mas não têm nenhuma preferência material em nossas decisões econômicas, e que a *simples circunstância de os usos de um bem se agruparem em vários setores distintos não exerce propriamente a mínima influência sobre o resultado de nossas avaliações*. Pois assim como não avaliamos – como se sabe – os bens por *espécies*

---

35 Cf. p. 176 *et seqs.*

36 Ver supra, p. 171, nota 22.

de bens,<sup>37</sup> da mesma forma não os dividimos de acordo com setores de uso distintos senão que cada uso concreto só é levado em conta *como tal*, de acordo com o lugar que lhe cabe, em razão de sua importância, entre todos os usos concorrentes de todos os setores. Assim, obedecendo ao princípio da economicidade, adotamos sempre um mesmo procedimento: usamos o estoque de bens disponível, pela ordem, para satisfazer as necessidades concretas mais importantes, sendo que o último uso é o que determina para nós a utilidade marginal e o valor do bem.

Pode às vezes acontecer que só cheguem a ser levados em conta usos de um único setor. Naturalmente esse caso ocorrerá regularmente quando só dispusermos de um único exemplar. Mas isso pode acontecer também em outros casos, isto é, se toda uma série de usos concretos de um setor superar em importância a série de um outro setor, e ao mesmo tempo essa série for suficientemente longa ou o estoque de bens disponível for tão pequeno que não deixe mais cobertura para usos de importância menor. Por exemplo, se num setor houver 100 oportunidades de uso com o grau de importância nº 8, enquanto que em outro setor só houver possibilidade para usos com o grau de importância 6, e o estoque de bens for de apenas 50 exemplares, é natural que se apliquem exclusivamente no primeiro setor de uso todos os 50 exemplares, sendo o valor desses bens determinado então de acordo com a utilidade maior, de grau 8. Por outro lado, muitas vezes acontecerá que necessidades de setores diferentes cheguem a ser satisfeitas simultaneamente, uma ao lado da outra; nesse caso é a proporção numérica casual que decide que setor de necessidades será satisfeito justamente pelo “último” uso, que é decisivo para a avaliação. Se, por exemplo, num setor houver quatro oportunidades de uso, com os graus de importância 10, 8, 6 e 4, e num segundo setor também houver quatro ocasiões de uso, com os graus de importância 9, 7, 5 e 3, e se no total se dispuser de cinco exemplares de bens, estes serão incontestavelmente destinados às oportunidades de uso 10, 9, 8, 7 e 6, sendo esta última, que casualmente pertencer ao *primeiro* setor, a que determina o valor do

---

37 Ver supra, p. 163 et seqs.

bem, por ser ela a verdadeira utilidade marginal, ao passo que o uso subsequente do segundo setor, o de grau de importância 5, tem de ceder, pela nossa fórmula, por ser uma “pseudo-utilidade marginal”.

p. 182 Ao que acabamos de dizer associa-se uma aplicação concreta baseada num fenômeno muitíssimo comum. Até agora o caso que mais tínhamos diante de nós era o de um bem ser suscetível de usos diversos em razão de uma polivalência técnica peculiar ao próprio bem. Acontece, porém, que devido à existência de um comércio de trocas evoluído, quase todos os bens comportam uma segunda maneira de ser utilizados, mesmo prescindindo desses pressupostos específicos: a utilização deles como contrapartida por outros bens, na operação de troca. Costuma-se estabelecer uma oposição entre esse uso e todos os demais tipos de uso, sendo que essa oposição entre “uso próprio” e “troca” se associou uma divisão do valor, em “valor de uso” e “valor de troca”.

Se entendidos em determinado sentido, ao qual queremos ater-nos aqui, os dois, também o valor de troca, constituem espécies do valor subjetivo. O valor de uso é a importância que um bem tem para o bem-estar de uma pessoa, sob a condição de que esta o utilize diretamente para seus fins; analogamente, o valor de troca é a importância que um bem tem para o bem-estar de uma pessoa em razão da capacidade que ele tem de conseguir-lhe outros bens em troca. A grandeza do valor de uso é medida – segundo as regras que já conhecemos – pela grandeza da utilidade marginal que o bem avaliado proporciona quando utilizado para uso próprio. Ao contrário, a grandeza do valor de troca (subjetivo) evidentemente coincide com a grandeza do valor de uso dos bens de uso a serem trocados pelo bem. Quando utilizo um bem para troca, com ele consigo, para meu bem-estar, exatamente *aquilo* que de utilidade me trazem os bens por ele trocados. Por isso, a grandeza do valor de troca subjetivo de um bem deve ser medida pela *utilidade marginal dos bens a serem trocados por ele*.

Ora, nada costuma acontecer com mais frequência do que serem diferentes o valor de uso e o valor de troca que um bem tem

para seu dono. Para um erudito, por exemplo, o valor de uso de seus livros costuma ser muito maior que o valor de troca dos mesmos, ao passo que para o livreiro costuma ocorrer o inverso. Pergunta-se agora novamente: qual dos dois valores é o verdadeiro, em tais casos?<sup>38</sup>

Nessa questão, defrontamo-nos apenas com um caso específico de um grupo inteiro, para o qual já estabelecemos a regra geral. Utilizar para uso próprio e utilizar para troca são dois tipos de usos diferentes do mesmo bem. Se nos dois usos esse bem gera uma utilidade marginal diferente, o que determina seu valor econômico é a utilidade marginal maior. Se, pois, o valor de uso de um bem e seu valor de troca forem de grandeza diferente, seu valor verdadeiro é o *maior* desses dois “valores”. É por essa norma que nos conduzimos na vida prática. Sempre damos aos nossos bens aquela aplicação que corresponde ao valor verdadeiro mais alto. Assim, o erudito conserva seus livros, o livreiro os vende. Ou então, mesmo o erudito os vende, se cair em necessidade, pois nesse caso, permanecendo inalterados o valor de uso e também o valor de troca objetivo dos livros, seu valor de troca subjetivo aumentou. Com efeito, na medida em que, nessa nova situação, entre as outras espécies de necessidades ainda mais importantes que não estão atendidas, a possibilidade de satisfazer a essas outras necessidades, vendendo os livros, adquire para o erudito uma importância maior, que facilmente supera o valor de uso dos livros.

Que há também um valor de troca subjetivo, e que este é algo totalmente diferente daquilo que preferencialmente chamamos de valor de troca objetivo, eis um dado ao qual cabe uma importância fundamental para orientar-se nos fenômenos relativos

---

38 Vê-se facilmente que se pode falar de dois “valores” apenas com a mesma pequena imprecisão que acima, quando se fala de vários “usos opcionais de utilidade marginal”, pois é natural que um bem sempre só pode ter *um* valor para uma pessoa. Com efeito, o valor é a importância que um bem possui para o bem-estar de uma pessoa, e essa importância não pode ao mesmo tempo ser grande e pequena, maior e menor. Mas a verdade é que deparamos de fato com a referida forma não inteiramente correta de representar e expressar a coisa, razão pela qual aqui e acima adaptei a ela minha formulação.

p. 183 ao valor. Por esse motivo, quero dedicar-lhe ainda algumas considerações. Já pelo exemplo do erudito nos convencemos de que a importância subjetiva, baseada na possibilidade de troca, pode caminhar de maneira diferente do poder de troca objetivo e do preço dos bens. Pois vimos que, sem mudar o preço, o valor de troca subjetivo dos livros pôde aumentar. Há mais: os dois valores de troca podem até caminhar simultaneamente em sentido oposto. Imaginemos um rapaz pobre, cuja última e única propriedade são ainda 10 notas de rublos, que no câmbio atual valem 17 marcos. Não há dúvida de que esses 10 rublos têm uma importância subjetiva elevada para a satisfação de suas necessidades, e também não há dúvida de que essa quantia é um *valor de troca* – pois cédulas de rublos simplesmente não têm valor de uso. De repente, nosso rapaz recebe inesperadamente uma herança de 100.000 marcos, e, ao mesmo tempo, em decorrência de notícias políticas provenientes da Rússia, o câmbio do rublo sobe de 17 para 20 marcos. Como se comporta agora o “valor de troca” de seus rublos? – Vê-se a diferença entre os conceitos. O valor de troca *objetivo*, o valor de câmbio das cédulas de rublos, subiu de 17 para 20 marcos; mas a *importância* que elas têm para a satisfação das necessidades de seu dono, seu valor de troca *subjetivo*, sem dúvida diminuiu, devido à mudança havida na relação demanda-cobertura. Se fosse ontem, nosso rapaz ainda teria chorado profundamente a perda dos 10 rublos, por serem a última tábua de salvação que o livraria da fome e miséria extremas, ao passo que hoje ele talvez dê com prazer os mesmos 10 rublos como gorjeta, apesar do aumento de seu valor em razão da alta do câmbio, por serem para ele uma ninharia sem importância.

Essa profunda diferença interna que separa os dois conceitos de valor de troca é a razão principal por que não se pode fazer da divisão valor de uso e valor de troca a divisão suprema em todos os fenômenos relacionados com o valor. Se isso se fizesse, uma vez que o valor de troca subjetivo se aproxima muito mais, do ponto de vista conceptual, do valor de uso subjetivo do que do poder de troca objetivo, estar-se-ia separando coisas afins e se confundiriam coisas totalmente diferentes, para as quais

difícilmente se conseguiria estabelecer uma definição comum. Se quisermos orientar-nos com clareza acerca dos fenômenos que respondem pela etiqueta “valor”, devemos antes – como fizemos – pôr num lado o valor de troca objetivo e no outro todo o valor subjetivo, e só depois dividir este último em valor de uso subjetivo e em valor de troca subjetivo.

### VI. O valor de bens complementares

Acontece muitas vezes que, para se conseguir uma utilidade econômica, se requer a colaboração conjunta de vários bens de forma tal que, se faltar algum deles, ou não se obtém a utilidade, ou só é obtida de maneira apenas imperfeita. Adotando a terminologia de Menger, aos bens cujos serviços úteis se complementam dessa forma damos o nome de *bens complementares*. Assim, por exemplo, são bens complementares: papel, caneta e tinta, agulha e linha, carroça e cavalo, arco e flecha, os dois sapatos pertencentes ao mesmo par, luvas e similares. Com frequência especial, e até sem exceção, a condição de complementaridade se encontra no caso de bens produtivos.

É compreensível que a inter-relação interna mútua em que os bens complementares fundam sua utilidade se manifeste também no tocante à formação de seu valor; isso leva a uma série de peculiaridades que, porém, se movem todas dentro do quadro da lei geral da utilidade marginal. Na exposição dessas peculiaridades, temos de distinguir entre o valor que cabe ao grupo completo e o que cabe às unidades individuais do mesmo.

p. 184      *O valor total do grupo completo rege-se, via de regra, pela grandeza da utilidade marginal que o grupo em sua totalidade tem condição de gerar. Se, por exemplo, três bens, A, B e C, formam um grupo complementar, e a menor utilidade que ainda se pode conseguir economicamente com o uso combinado desses três bens atingir uma grandeza de 100, também os três bens A, B e C, somados, terão o valor de 100.*

Uma exceção dessa regra ocorre somente naqueles casos em que – de acordo com princípios gerais que já conhecemos – o



valor de um bem não deve ser medido pela utilidade marginal direta da espécie própria, mas pela utilidade marginal de espécies diferentes de bens, utilizados em substituição. Em nosso caso específico isso ocorre se cada unidade individual do grupo complementar for substituível por compra ou produção, ou por subtração de um exemplar de reposição de um outro uso isolado, e se ao mesmo tempo a perda da “utilidade de substituição”, para a totalidade dos bens respectivos, for menor que a utilidade marginal que eles podem produzir sendo usados juntos. Digamos, por exemplo, que esta última seja 100, mas que o “valor de substituição” dos três elementos do grupo, tomados isoladamente, seja apenas 20, 30 e 40 e, portanto, os três conjugados valham apenas 90; nesse caso, dos três elementos somados depende não a obtenção da utilidade conjunta 100 – que em todo caso está garantida pelo uso de exemplares de substituição –, mas apenas a da utilidade menor de 90 para baixo, a qual não teria cobertura no caso de substituição. Todavia, uma vez que em tais casos não ocorre propriamente uma influência da complementaridade sobre a formação do valor, e que esta última ocorre simplesmente em conformidade com as regras bem costumeiras que já conhecemos, já não há necessidade de uma análise especial do caso; passo então a analisar apenas o caso regular principal em que a utilidade marginal a ser conseguida, no caso de *usar* conjuntamente os respectivos bens complementares, e ao mesmo tempo a verdadeira utilidade marginal que indica o valor.

Como já dissemos acima, esta última utilidade determina primeiro o valor total unitário do grupo inteiro. Há diferenças notáveis na maneira como essa utilidade marginal se distribui entre os elementos individuais do grupo, de acordo com a peculiaridade ocorrente em cada caso.

*Primeiro.* Se nenhum dos elementos admite outra utilização senão a conjunta, e se ao mesmo tempo nenhum deles for substituível em sua colaboração para utilidade comum, nesse caso *cada unidade individual tem o valor total do grupo*, enquanto que as demais unidades são totalmente destituídas de valor. Se, por exemplo, eu possuir um par de luvas no valor total de um florim,

por perder uma das luvas perco toda a utilidade, e conseqüentemente também o valor total do par, sendo que a segunda luva que sobra perde todo o valor. Naturalmente, cada uma das duas luvas é igualmente passível de ter ou não ter valor; o que decide, no caso, é simplesmente esta situação: qual das duas luvas, por ser a unidade final de que se precisa para completar o par, vale “tudo”, e qual delas, na qualidade de luva “individual” não utilizável, não vale nada. Casos desse gênero são relativamente raros na vida prática. Mais frequente é o seguinte.

*Segundo caso.* Neste os elementos individuais do grupo têm condição de proporcionar uma utilidade, ainda que pequena, mesmo se não for utilizado junto com os demais do grupo. Nesse caso, o valor da unidade individual não oscila entre “nada” ou “tudo”, mas *entre a grandeza da utilidade marginal que ela pode proporcionar isolada, como mínimo, e a grandeza da utilidade marginal conjunta, subtraindo a utilidade marginal isolada dos demais elementos, como máximo.* Digamos, por exemplo, que três bens, *A*, *B* e *C*, atuando conjuntamente, tenham condição de proporcionar uma utilidade marginal de 100, e que *A* sozinho tenha p. 185 uma utilidade marginal de 10, *B* uma de 20 e *C*, uma de 30; nesse caso a avaliação do bem *A* ocorre assim: se isolarmos esse bem *A*, com ele só podemos conseguir uma utilidade marginal isolada de 10, e portanto ele só vale 10. Se, porém, tivermos o grupo inteiro em conjunto, tratando-se de tirar dele o bem *A* para vendê-lo, para dar de presente, ou para operações similares, teremos de dizer que *com* o bem *A* se pode obter uma utilidade total de 100, e *sem* ele só a utilidade isolada menor dos bens *B* e *C*, no montante de 20 e 30, que somados dão 50, e que, portanto, da posse ou perda do bem *A* depende uma diferença de utilidade de 50. Conseqüentemente, como unidade final do grupo, o bem *A* vale  $100 - (20 + 30)$ , ao passo que como unidade isolada vale apenas 10.<sup>39</sup> Como se vê, a

---

39 Naturalmente, também aqui é a singularidade do caso que decide qual dos elementos do grupo é avaliado como “unidade final” e quais são apenas avaliados como unidades isoladas. Se, por exemplo, o dono do grupo completo recebe uma proposta de compra do bem *A*, considerará este como unidade final, e aos bens *B* e *C*, que permanecem isolados, atribuirá um valor mais baixo, como “unidades isoladas”. Inversamente, se receber uma

distribuição aqui não varia tanto como no primeiro caso, mas mesmo assim ainda varia consideravelmente.

*Terceiro* caso, que ocorre com frequência ainda maior. Nele os elementos individuais do grupo não somente são utilizáveis subsidiariamente para outros objetivos, mas ao mesmo tempo também são *substituíveis* por outros exemplares de sua espécie. Por exemplo, para a construção de uma casa são bens complementares o terreno, tijolos, vigas e mão de obra. Contudo, se várias carradas de tijolos destinadas à construção da casa se perderem, ou no caso de alguns dos trabalhadores contratados se demitirem, em condições normais de forma alguma isso impede a obtenção da utilidade conjunta visada, isto é, a construção completa da casa; simplesmente se substituem os trabalhadores e os materiais faltantes por outros. Isso acarreta as consequências seguintes para a formação do valor dos bens complementares:

1. Os bens substituíveis, mesmo que se precise deles como “unidades finais”, nunca podem ter um valor superior a seu “*valor de substituição*”, isto é, aquele que é medido pela perda de utilidade ocorrente naqueles setores de uso dos quais são retirados os exemplares de reposição.

2. Com isso reduz-se consideravelmente a margem dentro da qual se pode fixar o valor do bem individual a ser avaliado ora como unidade final, ora como unidade isolada. E a redução dessa margem é tanto maior quanto mais o respectivo bem for uma mercadoria comum, corrente no mercado. Pois quanto maior for o número de exemplares disponíveis e quanto mais numerosas forem as ocasiões de uso para eles, tanto menor será a diferença existente entre a importância daquele uso do qual se poderia retirar um exemplar de reposição necessitado (máximo valor) e a importância do uso subsequente no qual se poderia inserir uma unidade isolada que sobra (mínimo do valor). Se, por exemplo, da espécie de bens *A* existem, além do bem  $A_1$ , contido no grupo complementar, apenas dois outros exemplares,  $A_2$  e  $A_3$ , e se as possibilidades de

---

proposta de compra para o bem *C*, atribuirá a este, como unidade final, o valor de  $100 - (10 + 20)$ , portanto de 70, e às unidades *A* e *B*, agora isoladas, atribuirá apenas o valor de 10 e 20.

uso existentes (além do uso no grupo complementar), colocadas em ordem hierárquica de cima para baixo, possuem a importância de 50, 20, 10 etc., com os bens  $A_2$  e  $A_3$  estariam cobertos apenas os usos da importância 50 e 20, e por isso, se um desses dois exemplares fosse retirado para substituir o bem  $A_2$ , se perderia uma utilidade de 20. Ao contrário, se, após a separação do grupo complementar, o próprio bem  $A_1$  tivesse que procurar um uso subsidiário isolado, só encontraria aberta ainda a terceira oportunidade de utilidade, de importância 10. Aqui, portanto, seu valor continuaria a variar entre 10 (“isolado”) e 20 (como “unidade final”, devido à substituição). Se, porém, em vez de três houvesse 1.000 exemplares e 1.000 oportunidades de utilidade, e desses 1.000 exemplares se tivesse que retirar o exemplar de reposição de que eventualmente se precisasse, com muitíssima possibilidade se reduziria a uma grandeza absolutamente insignificante a diferença entre a 1.000<sup>a</sup> oportunidade de utilidade – da qual se teria que tirar o exemplar de reposição de que eventualmente de se precisasse – e a 1.001<sup>a</sup> – na qual teria de procurar um uso subsidiário o exemplar que se tornou supérfluo, em virtude da separação do grupo.

É bem verdade que não ocorrerá facilmente que um indivíduo dentro de sua própria economia tenha 1.000 exemplares do mesmo tipo de bens e 1.000 oportunidades diferentes de uso para eles;<sup>40</sup> entretanto, a ausência dessa pressuposição, na realidade, de forma alguma elimina a ação eficaz das influências que descrevemos, mas apenas desloca um pouco o cenário no qual elas atuam; o problema simplesmente se transfere da economia individual para o mercado. Isso ocorre da maneira seguinte. As economias individuais compram no mercado aquilo de que precisam, e nele vendem o que lhes sobra. No mercado defrontam-se, portanto, os estoques de bens e também as oportunidades de uso de todo o campo de comercialização. E agora – em perfeita analogia com o que acontecia anteriormente – tudo dependerá de se a mercadoria e as oportunidades de seu uso são ou não raras no

---

40 Numa economia coletivista maior, por exemplo numa economia de produção estruturada no sistema socialista, isso poderia ocorrer, com probabilidade, de modo a se verificar literalmente o que foi dito no parágrafo anterior.

mercado. Se a mercadoria for muito rara, já fará uma grandíssima diferença, para a formação do preço, se para um exemplar se encontram mais compradores ou, ao contrário, mais vendedores. Se, por exemplo, analogamente ao que acontecia acima, só existirem três exemplares do bem e apenas três interessados em comprá-los, sendo que cada um deles deseja adquirir um exemplar para utilização da importância 50, 20 e 10, e se um exemplar for de antemão retirado do mercado para um outro uso complementar, os dois exemplares restantes serão aproveitados para os fins de utilidade de importância 50 e 20, e – pelas leis que explicarei na próxima seção – o preço de compra terá de fixar-se entre 10 e 20: por exemplo, em 15. Ao contrário, se, não havendo o uso complementar, também o terceiro exemplar ficar em oferta no mercado, para se poder vendê-lo, ter-se-á de levar em conta também os eventuais interessados que têm apenas a oportunidade de uso 10, o que tem como consequência que o preço de mercado em todo caso é forçado a ficar *abaixo* do nível 10. Aqui, portanto, varia sensivelmente o preço, e o valor de troca subjetivo, que se baseia nele. Ao contrário, em se tratando de uma mercadoria cuja oferta é de 1.000 exemplares e que é desejada por 1.000 compradores, provavelmente na prática não fará mais nenhuma diferença sensível, para a fixação do preço de mercado, se ainda sobrevier um milésimo primeiro comprador, ou então um milésimo primeiro vendedor; nesse caso, o bem recebe um preço e um valor que praticamente independe de haver ou não o uso complementar individual.<sup>41</sup>

---

41 Pensando em Schumpeter (*Wesen und Hauptinhalt*, p. 252 *et seqs.*), quero observar expressamente que de modo algum pretendo, com essas palavras, negar “em princípio” à existência das oportunidades complementares, ou a alguma das diversas oportunidades de uso, toda influência sobre a formação do valor dos bens “substituíveis”. Em princípio, é certo que toda oportunidade de uso (que não seja inferior à utilidade marginal), sem exceção, contribui com alguma parcela mínima para que ocorra a formação do valor. Todavia, essa parcela mínima, pelos pressupostos reais indicados no texto, será tão pequena que se torna praticamente insensível: dentre inúmeras oportunidades de uso, uma delas só pode contribuir em medida infinitesimal. Que tive em mente apenas isso, e não uma ausência de influência – em princípio – de algum grupo de usos, Schumpeter talvez

p. 187

Com isso, na medida em que se verificarem os pressupostos que acabamos de mencionar, o preço dos elementos substituíveis é fixado em determinada grandeza, independentemente da utilização concreta como bens complementares, e é essa grandeza que apresentarão também os elementos individuais na repartição do valor total do grupo. A repartição ocorre da seguinte maneira: *partindo do valor total do grupo inteiro, valor esse que é determinado pela utilidade marginal da utilização dos respectivos bens em conjunto, primeiro se atribui aos elementos substituíveis o valor fixo que lhes cabe, sendo que o valor restante, que varia de acordo com a utilidade marginal, é alocado aos elementos não substituíveis, como seu valor individual.* Se, em nosso exemplo utilizado várias vezes, os elementos *A* e *B* tiverem um “valor de substituição” fixo 10, respectivamente 20, e se a utilidade marginal conjunta for de 100, ao bem *C* não substituível se deverá atribuir um valor individual de 70, e se a utilidade marginal for 120, se lhe deverá atribuir um valor individual de 90.<sup>42</sup>

Uma vez que dentre as vicissitudes casuísticas expostas a última apresentada é a que na prática ocorre com frequência muitíssimo maior, também a formação do valor de bens complementares ocorre com muita predominância com base na última fórmula que expusemos. A fórmula encontra sua aplicação mais importante sobretudo na alocação dos resultados da produção às diversas forças produtivas que cooperam na obtenção dos

---

tivesse podido concluí-lo já de toda a estrutura de minha exposição, em particular também do fato de que no parágrafo anterior eu só havia falado de uma “diminuição” das diferenças de avaliação “em relação a uma grandeza totalmente insignificante”; e o parágrafo seguinte a ele não visava a ensinar alguma coisa diferente quanto ao conteúdo; pelo contrário, visava a dizer que as “influências descritas” antes “são válidas” na economia de mercado de modo idêntico, e somente como que em um “cenário alterado”. Aliás, para fechar a porta a qualquer equívoco, introduzi agora no texto a palavrinha “praticamente”, que estava ausente nas edições anteriores. Ver também adiante o Excurso VII.

42 Se também *C* fosse substituível por um valor de substituição mais baixo, ocorreria o caso apresentado acima, na página 184, e a utilidade marginal da utilização em conjunto não seria decisiva para a formação do valor do grupo complementar.

mesmos. Pois quase cada produto resulta da cooperação de um grupo de bens complementares: recursos do solo, trabalho, capitais fixos e capitais circulantes. A grande maioria dos bens complementares são facilmente substituíveis, por serem mercadorias correntes no mercado: os serviços dos trabalhadores assalariados, as matérias-primas, combustíveis, ferramentas etc. Somente uma minoria não é substituível ou então é de substituição difícil: por exemplo, o terreno que o camponês cultiva, a mina, o sistema ferroviário, a fábrica, a atividade do próprio empresário, dotado das qualidades altamente pessoais que o caracterizam. Como se vê, portanto, verificam-se aqui exatamente aquelas circunstâncias casuísticas nas quais deve encontrar aplicação a fórmula de alocação que acabamos de desenvolver; e de fato, ela se aplica com a máxima exatidão na prática. Com efeito, na prática se deduzem do produto total primeiro os “custos”. Estes, se analisarmos com mais precisão, não são na verdade os custos totais – pois também os recursos do solo utilizados ou a atividade do empresário fazem parte dos custos, por serem bens de valor –, mas as despesas incorridas com os *meios produtivos substituíveis que têm determinado valor de substituição*: a mão de obra assalariada, as matérias-primas, o desgaste das ferramentas etc., sendo que o resto é alocado como “receita líquida” ao elemento ou aos elementos não substituíveis: o camponês é alocado à sua terra, o dono da mina à sua mina, o fabricante à sua fábrica, o comerciante à sua atividade empresarial.

Caso o produto conjunto aumentar, a ninguém ocorrerá a ideia de atribuir o acréscimo aos elementos substituíveis, mas que foi “o terreno” ou a mina que “produziram mais”; da mesma forma, se o resultado conjunto for menor, a ninguém ocorrerá a ideia de atribuir a responsabilidade dos “custos” a uma redução do produto, mas que a redução também aqui é devida exclusivamente a uma redução do produto produzido pelo terreno, pela mina e por fatores similares. E isso é perfeitamente lógico e correto: pois, de fato, o que em cada momento depende dos elementos de custo substituíveis é apenas a utilidade de substituição fixa e o que

depende dos elementos de custo não substituíveis é todo o resto do montante de utilidade a ser obtido.

p. 188

Finalmente, se houver ao mesmo tempo vários elementos “não substituíveis” – o que provavelmente é uma combinação bastante rara na prática – no tocante àquele resto que os elementos “substituíveis” deixam de sobra, eles estão entre si na mesma relação que têm entre si vários elementos não substituíveis, em conformidade com os itens “primeiro” e “segundo” acima. Se, por exemplo, *C* for substituível pelo valor de substituição fixo de 30, mas isso não ocorrer com *A* e *B*, e *A* e *B* também não forem suscetíveis de nenhuma outra utilização, cada uma dessas duas unidades, conforme a situação, terá o valor de 70, e a outra terá valor zero. Se para *A* houver uma outra oportunidade de utilização, de valor 10, e para *B* uma de valor 20, *A* valerá o seguinte: “como unidade final”, 50, isoladamente, 10; e *B* valerá o seguinte: como unidade final, 60, isoladamente, 20.

A teoria do valor dos bens complementares fornece a chave para solucionar um dos problemas mais importantes e difíceis da Economia Política: o problema da distribuição dos bens, tal como se efetua na estrutura social de hoje, na qual domina uma concorrência mais ou menos livre e os preços são determinados por acertos contratuais. Todos os produtos provêm da cooperação conjunta dos três “fatores de produção” complementares que são o trabalho, a terra e o capital. Ora, na medida em que nossa teoria explica quanto do produto conjunto se deve economicamente<sup>43</sup> a

---

43 Não do ponto de vista *físico*; a contribuição do ponto de vista físico seria em geral simplesmente impossível de ser calculada (como verificar, por exemplo, com quantos por cento contribuiu a matéria para produzir uma estátua, do ponto de vista físico, e com quantos por cento contribuiu o artista?), mas ela não apresenta interesse algum. Ao contrário, em geral é perfeitamente possível constatar de que montante da utilidade ou do valor se teria que abrir mão, se não se tivesse possuído determinado fator individual –, ora, e é a essa *cota*, *dependente da posse ou da existência de um fator*, que dou o nome de contribuição econômica do respectivo fator para o produto total. Da mesma forma como o problema da alocação da contribuição econômica nada tem a ver com a análise *física*, assim também nada tem a ver com o enfoque *moral*, como também nada tem a ver com a questão seguinte: que parcelas do produto fabricado em conjunto *se deve*, “por



cada um deles, e por conseguinte quanto do valor conjunto do produto se atribui a cada um deles, ela estabelece ao mesmo tempo também o fundamento mais profundo para se determinar o montante da remuneração a que faz jus cada um dos três fatores. E daqui o caminho leva – se bem que, como é sabido, o capital “fator de produção” não coincida exatamente com o capital “fonte de renda” – ao menos de passagem à determinação da grandeza dos três tipos de renda que são o salário, a renda fundiária e o juro. É bem verdade que o caminho ainda não é totalmente direto. Com efeito, a cota que cabe aos trabalhadores e a outra, que cabe aos proprietários da terra que coopera, se identificam sem mais com o salário do trabalho e a renda fundiária, respectivamente. Mas a cota que cabe à colaboração dada pelo capital ainda não é de forma alguma o juro – como se tem suposto inúmeras vezes, com precipitação fatal, em teorias semelhantes de divisão, desde Say; ela é apenas a *remuneração bruta pela colaboração do capital*, da qual o juro do capital só sai se, e na medida em que, após deduzir-se o valor da substância do capital gasto, ainda sobrar algo dessa remuneração bruta. A explicação do porquê disso tudo constitui um problema a ser tratado à parte.

Ilustremos isso de modo bem claro com um exemplo: supondo-se que um produto fabricado com a colaboração de todos os três fatores valha 100 florins; a lei dos bens complementares nos ajuda até certo ponto: por exemplo, temos condição de determinar que a parcela que cabe ao trabalho (empregado diretamente na respectiva produção) monta a 20 florins, a que cabe à terra a 10 florins, a do capital 70 florins. Mas a lei dos bens complementares ainda não nos diz absolutamente nada sobre se, após deduzir o desgaste do capital, sobra algo desses 70 florins, como juros líquidos, e se algo sobra, quanto é. Pelo contrário, essa lei de *per si* até levaria a supor que não sobra nada. Pois o mais plausível na linha dessa lei seria supor que as próprias parcelas de capital, a cuja colaboração se deve a cota de 70 florins, e que são consumidos na

---

justiça”, atribuir, no processo de distribuição, a cada um dos fatores cooperantes? Quanto a essa problemática, ver as excelentes exposições de WIESER. *Natürlicher Wert*, 1889, p. 70 *et seqs.*; e, em especial, também o “Excurso” VII que figura em anexo da presente obra.

obtenção dessa cota, já são avaliadas em 70 florins integrais; e se assim fosse, o produto do capital seria completamente absorvido pelo desgaste do capital. O fato de isso não acontecer é, digamos assim, um fenômeno interno, que ocorre dentro da participação bruta do capital, estabelecida de acordo com a lei dos bens complementares e que constitui objeto de um problema à parte, o do juro do capital. Entretanto, antes de podermos dirigir nossa atenção para esse problema, temos de esclarecer muitas outras coisas.<sup>44</sup>

VII. *O valor dos bens de produção e, de modo geral, dos bens de “ordens mais remotas”. Relação entre valor e custos*

Costuma-se ensinar que o valor dos bens é determinado pelos custos de produção dos mesmos. Só muito raramente se tem impugnado essa doutrina em princípio,<sup>45</sup> e com muito mais

---

44 Quanto às confusões – tão frequentes na literatura econômica – que se fazem entre a contribuição bruta do capital (os “juros brutos”) e os juros líquidos, ver minha *Geschichte und Kritik*, 4ª ed., sobretudo p. 126 *et seqs.* (sobre Lauderdale), 135 *et seqs.* (sobre Carey), 164 *et seqs.* (sobre Strasburger), 173 (sobre Say) etc. não se esperará de mim que desenvolva como que de passagem uma teoria completa da distribuição de bens. Propositadamente, não entro na análise desse assunto a não ser na medida do que é necessário para minha tarefa específica, que é desenvolver a teoria dos juros. Para isso é suficiente expor em traços bem genéricos os princípios básicos que definem a contribuição bruta do capital em relação às parcelas que cabem à contribuição do trabalho e aos recursos da terra: a nossa tarefa propriamente dita consistirá em mostrar o que acontece com a contribuição bruta do capital.

45 Em época mais antiga, por exemplo por SAY. *Traité*. Livro Segundo. cap. IX, 7ª ed., p. 404: “ce qui nous ramène à ce principe déjà établi, que *les frais de production ne sont pas la cause du prix des choses*, mais que cette cause est dans les besoins que les produits peuvent satisfaire”.<sup>a</sup> Em época um pouco mais tardia temos a notável exposição de MAC LEOD. *Elements of Political Economy*, 1858, p. 111. Todavia, quem primeiro analisou esse assunto pela base foram Menger, Jevons e Walras em seus trabalhos que marcaram época para toda a teoria do valor. Também aqui, o trabalho de maior profundidade é o de Menger. Dentre os sucessores de Menger, cabe salientar sobretudo Wieser, que se destaca por sua apresentação do assunto de forma compacta e elaborada com clareza.

frequência apenas enumerando exceções, restringindo-a a um campo de aplicação menor, mediante várias cláusulas restritivas. Em todo caso, com essas ressalvas no tocante ao campo de aplicação, ela tem dominado com autoridade quase incontestada até nossos dias.<sup>46</sup> Em qualquer hipótese, ela tem certo fundamento na experiência prática e, o que é o mais fatal, parece contradizer a teoria por nós apresentada. Com efeito, os “custos de produção” não são outra coisa que a soma dos bens produtivos que se teve de gastar na produção de um bem, isto é, as parcelas de capital consumidas, o trabalho gasto e similares. A quem perguntar pelo motivo e pelo montante do valor de um bem, nossa teoria responde: ele depende da utilidade marginal que o bem tem condição de proporcionar, *portanto de sua utilização futura*, ao passo que a teoria dos custos responde: ele depende do valor dos meios de produção consumidos em sua produção, *portanto das condições que possibilitaram sua produção*.

p. 190 Esqueçamos por um momento essa contradição e, de modo geral, o que a Escola ensina sobre os custos, e analisemos com imparcialidade o que nossa teoria da utilidade marginal, se aplicada com coerência, tem a ensinar sobre o valor dos meios de produção, e conseqüentemente sobre os “custos”.

Para se poder efetuar a análise com toda a clareza, recomenda-se submeter o objeto dessa análise – os meios de

---

a “O que nos reconduz a este princípio já estabelecido, que os custos de produção não são a causa do preço das coisas, mas que essa causa está nas necessidades que os produtos podem satisfazer.” (N. do T.)

46 Isso foi escrito em 1888. Desde então já se difundiu muito mais a concepção defendida na presente obra e promovida tão eficazmente sobretudo pela brilhante exposição de Wieser e sua refutação da “teoria dos custos”, mais antiga. Não obstante, na exposição feita nesta seção manteve a forma original, que considerava a concepção mais antiga como uma posição a ser ainda superada – em parte porque exatamente o confronto entre as duas concepções é o melhor meio para salientar o problema com mais clareza, em parte porque a concepção mais antiga de modo algum foi superada há tanto tempo e tão plenamente que se torne supérflua uma exposição orientada para a refutação da mesma, tanto mais que ela é sempre atrativa para a concepção popular, devido à naturalidade de certas impressões, às quais essa concepção mais antiga pode apelar.

produção – a uma determinação ainda mais precisa. Com efeito, ao contrário dos bens de consumo, que estão diretamente a serviço do suprimento das nossas necessidades, todos os meios de produção concordam em uma coisa: estão a serviço da satisfação de nossas necessidades de modo apenas indireto. Por sua vez, porém, eles se diferenciam entre si no grau de mediatez. A farinha, por exemplo, da qual se faz o pão, tem com a satisfação final das necessidades humanas uma relação que é alguns graus mais próxima do que o campo no qual se cultiva o trigo, do qual se tira a farinha. Para podermos expressar essas diferenças de grau, que são importantes do ponto de vista teórico e prático, seguindo o sistema de Menger,<sup>47</sup> dividimos os bens em *ordens*. Na primeira ordem colocamos aqueles bens que servem diretamente para a satisfação de nossas necessidades, portanto os bens de consumo (por exemplo, o pão); na segunda, aqueles bens com o auxílio dos quais se produzem os bens da primeira ordem (por exemplo, a farinha, o forno e o trabalho do padeiro, fatores que cooperam conjuntamente na produção do pão); na terceira ordem colocamos os bens que servem à produção dos bens de segunda ordem (o trigo, do qual se faz a farinha, o moinho, no qual se mói o trigo, os materiais necessários para a construção do forno etc.); na quarta ordem, os meios de produção dos bens de terceira ordem (a terra, que produz o trigo, o arado com o qual se trabalha a terra, o trabalho do agricultor, os materiais de construção do moinho etc.); e assim por diante, na quinta, sexta, décima ordem colocamos sempre aqueles bens cuja utilidade consiste na produção de bens da ordem anterior mais próxima.

Segundo toda a concepção que temos sobre o valor dos bens, para nós é evidente que um meio de produção, exatamente como qualquer outro bem, só pode adquirir valor para nós no momento em que reconhecermos que de sua posse ou não depende para nós o ganho ou perda de alguma utilidade, a satisfação de alguma necessidade qualquer; igualmente evidente é para nós que o valor desse bem será alto, quando for importante a satisfação da respectiva necessidade que dele depende e será baixo, quando este

---

47 *Grundsätze*, p. 8 et seqs.

não for importante. Só há uma diferença no seguinte: enquanto, em se tratando dos bens de consumo, o nexos entre o bem e a satisfação da necessidade é direto, em se tratando dos meios de produção se insere, entre estes e a satisfação da necessidade que ao final depende deles, uma série, mais ou menos longa, de elementos intermediários, a saber, seus produtos sucessivos. O fato de esse nexos ser mais ou menos remoto possibilita o surgimento de relações regulares novas, sobretudo entre o valor dos meios de produção e o dos produtos destes. A lei primordial que comanda o valor não é nem violada nem perturbada por essas relações novas; estas – exatamente como acontece no caso análogo dos bens “complementares” – apenas a cercam de delimitações adicionais, devidas ao fato de os fenômenos serem mais complexos. Cabe-nos, pois, a tarefa de examinar estas delimitações adicionais.

Para esse fim, imaginemos uma série de produção típica. Determinado bem de consumo – chamemo-lo de  $A$  – resulta de um grupo de meios de produção de segunda ordem – que denominaremos  $G_2$  –; estes, por sua vez, resultam de um grupo de bens de terceira ordem,  $G_3$ , e estes resultam de um grupo de meios de produção de quarta ordem,  $G_4$ . Para visualizar com mais facilidade, suponhamos provisoriamente que cada um desses

p. 191 grupos de meios de produção seja totalmente gasto na geração de seu produto, sem deixar resíduo e ao mesmo tempo suponhamos que o emprego produtivo assinalado seja o único de que é passível o respectivo grupo de meios de produção. Vejamos agora o que depende de cada elo da série supra para o dono, em termos de seu bem-estar.

Já sabemos o que depende do elo final, o bem de consumo  $A$ : *é sua utilidade marginal*. Assim sendo, só precisamos começar a verificação pelo elo  $G_2$ . Se não tivéssemos o grupo  $G_2$ , não receberíamos o produto  $A$ , portanto teríamos um exemplar a menos da espécie de bens  $A$ . Ora, um exemplar a menos significa, como já sabemos, a falta de satisfação de uma necessidade, isto é, da menos importante para a qual de outra forma ainda se teria podido usar de maneira econômica um exemplar do estoque; em outras palavras, um exemplar a menos da espécie de bens  $A$  significa a ausência da

utilidade marginal do produto  $A$ . Portanto, do grupo  $G_2$  depende, exatamente da mesma forma que do próprio produto final  $A$ , a utilidade marginal deste último. Continuemos o exame no próximo elo da série. Se não tivéssemos o grupo de meios de produção  $G_3$ , não teríamos o grupo  $G_2$ , dele resultante; teríamos de ficar privados de um exemplar do bem de consumo  $A$ , respectivamente da utilidade marginal deste. Portanto, também do grupo  $G_3$  depende exatamente a mesma utilidade, para o bem-estar, que depende dos elos que a ele seguem na série de produção. E o mesmo acontece novamente com o grupo  $G_4$ . Se este nos faltar, naturalmente também nos faltará um exemplar do grupo  $G_3$ , o qual de outra forma se teria podido produzir com o grupo  $G_4$ ; conseqüentemente, falta também um exemplar do grupo  $G_2$ , um exemplar  $A$ , e finalmente a utilidade marginal deste último. Daqui segue o seguinte princípio de ordem geral: *de todos os grupos de meios de produção de ordens mais remotas que desembocam sucessivamente uns nos outros depende um mesmo ganho para o bem-estar, a saber, a utilidade marginal de seu produto final*. Esse resultado não há de surpreender a ninguém. É de antemão evidente que uma série de produção que só está ligada a nosso bem-estar através de seu elo final não pode visar outra utilidade, nem pode condicionar outra utilidade senão aquela que é justamente condicionada pelo próprio elo final. Em todos os elos da cadeia temos sucessivamente nas mãos a condição da mesma utilidade final, somente que isso ocorre ora em um ponto mais longínquo, ora em um ponto mais próximo do caminho que ainda tem de ser percorrido até se chegar a ela.

Daqui derivam os seguintes princípios básicos gerais para o valor dos meios de produção. *Primeiro*: já que de todos os grupos de meios de produção que desembocam sucessivamente uns nos outros depende uma e mesma utilidade, também o valor de todos eles deve em princípio ser o mesmo. *Segundo*: a grandeza desse valor comum a todos eles é determinada para todos, em última linha, pela grandeza da utilidade marginal de seu produto final acabado para o consumo. *Enfatizo: em última linha*. Pois, além disso, e em terceiro lugar, o valor de cada meio de produção é medido diretamente pelo valor do produto da ordem subsequente

mais próxima produzido a partir dele. Em primeira linha, a utilidade do meio de produção consiste e se esgota na obtenção de seu produto, e naturalmente para nós a importância dessa utilidade e a de seu autor será tanto maior quanto mais importante e valioso for para nós o produto gerado. Do ponto de vista material, esse princípio coincide plenamente com o anterior, pois no valor dos bens de ordem mais próxima se reflete justamente também a utilidade marginal do produto final. É a partir dele que todos os grupos de meios de produção recebem seu valor, porém o recebem como que por etapas. Em primeiro lugar, e de maneira direta, a grandeza da utilidade marginal é conferida ao valor do produto final. Esta, por sua vez, constitui o critério que permite aferir o valor do grupo de bens do qual é produzido esse produto final; este, p. 192 por sua vez, constitui o critério que mede o valor do grupo de bens de terceira ordem e este, finalmente, é o critério para medir o valor do último grupo, o da quarta ordem. De uma etapa a outra, altera-se a denominação do elemento decisivo, mas nas denominações diversas atua sempre a mesma coisa: a utilidade marginal do produto final.

Apesar da coincidência material das duas teses, não é supérflua a formulação expressa da segunda. Ela tem a importância de uma fórmula abreviada cômoda, da qual na vida prática nos servimos com mais frequência do que da própria fórmula principal. Quando refletimos sobre o que traz um meio de produção para nosso bem-estar, naturalmente consideramos primeiro o produto que dele obtemos, e depois o que este representa para nós em termos de bem-estar. Se ainda não sabemos o que ele nos traz, evidentemente temos que retroceder mentalmente, elo por elo, todo o curso da utilidade, até chegarmos finalmente à utilidade marginal do elo final maduro para o consumo. Mas muitas vezes isso não é necessário. Partindo de uma reflexão ou experiência anterior, já encontramos pronto um juízo sobre o valor dos produtos, e nesse caso baseamos sobre esse juízo também o juízo sobre o valor dos meios de produção. Um comerciante de madeira que quer comprar madeira para produzir aduelas não precisará refletir muito sobre o valor que para ele tem a madeira: calcula quantas aduelas pode

produzir com ela e fica sabendo o que as aduelas valem nas atuais condições de mercado; não precisa preocupar-se com outra coisa.

Até agora desenvolvemos as exposições supra sobre o valor dos meios de produção baseados apenas em razões internas, que são como que postulados da lógica da Economia. Mas que nos diz a experiência sobre esses postulados lógicos? – Ela os confirma. Aliás, para confirmá-los podemos invocar justamente a “lei dos custos”, que aparentemente é tão hostil à nossa teoria da utilidade marginal. A experiência mostra que o valor da maioria dos produtos é igual a seus “custos”. Ora, os “custos” não são outra coisa que o conjunto dos meios de produção de valor – trabalho, unidades de capital –, usos da riqueza e similares, que tiveram que ser usados para a fabricação de um produto. Por isso, a conhecida identidade entre custos e valor não passa de uma forma diferente de expressar a identidade do valor dos grupos de bens de ordens diferentes que desembocam uns nos outros. Bem sei que, no que tange à causa dessa identidade, se costuma dar à lei dos custos a interpretação oposta à que nós damos: enquanto nós dissemos que o valor dos meios de produção e, portanto, dos bens-custos é ditado pelo valor dos produtos que provêm deles, se costuma interpretar a lei dos custos de maneira inversa: o valor dos produtos seria determinado pelo montante dos custos, portanto pelo valor dos meios de produção dos quais são produzidos. Um pouco mais adiante teremos de examinar a razão dessa contradição no tocante à causa da identidade; aqui limito-me a tirar daqui apenas a confirmação de que existe realmente a afirmada identidade do valor dos grupos de meios de produção que sucessivamente desembocam uns nos outros, não importando de momento qual seja a causa de tal identidade.

Sem dúvida, a igualdade de valor não é absoluta, mas apenas aproximativa: só se pode falar de uma *tendência à igualdade de valor*. Os desvios da identidade absoluta são de dois tipos: em parte não obedecem a regra alguma, em parte são regulares. Os dois desvios devem-se ao fato de a produção demandar tempo. Durante os intervalos de tempo – muitas vezes longos – que decorrem durante o período em que os bens de sexta



ou oitava ordem, atravessando todos os estágios intermediários, chegam gradativamente à forma final do produto de consumo maduro para a utilização, pode haver mudanças nas pessoas e nas p. 193 coisas. Podem mudar as necessidades, podem mudar as relações entre demanda e cobertura, sobretudo pode mudar a compreensão dessas relações, e com isso tudo muda também a avaliação que os bens recebem nos diversos estágios de seu itinerário de maturação para o consumo. As variações provenientes dessa fonte podem – como é compreensível – ser ora fortes, ora fracas, podendo ora orientar-se para cima, ora para baixo; são variações que não obedecem a regra alguma. Mas além dessas variações percebemos também um desvio constante e regular da identidade total. Com efeito, podemos observar que, em uma proporção regular, o valor total de um grupo inteiro de ordem mais remota permanece um pouco menor que o valor de seu produto, e a grandeza dessa diferença de valor se gradua de acordo com a duração do intervalo de tempo requerido pela transformação do grupo de meios de produção em seu produto. Se, por exemplo, o valor do produto for 100, pela experiência o valor total dos meios de produção empregados para a fabricação do mesmo – trabalho, recursos da terra, capitais fixos e circulantes – é um pouco menos de 100: talvez 95, quando o processo de produção dura um ano inteiro, talvez 97-98, quando o processo de produção dura apenas meio ano. É nessa diferença de valor que está a dobra na qual se esconde o juro do capital. Sua explicação é um problema à parte, que ainda nos ocupará bastante nas seções subsequentes. Não podemos confundi-la com as afirmações feitas até aqui que têm por objeto a relação geral entre o valor dos meios de produção e seus produtos. Por essa razão, de momento quero abstrair totalmente da existência dessa diferença de valor.

Na exposição feita até aqui, a lei do valor dos meios de produção foi desenvolvida tendo por base a hipótese simplificante de que cada grupo de meios de produção só admite uma utilização, bem determinada. Acontece que essa hipótese só se verifica, na vida real, em proporção muito limitada. Justamente os meios de produção se caracterizam, em grau muito maior do que os bens de

consumo, por uma enorme multiplicidade. A grandíssima maioria dos meios de produção presta-se a vários usos de produção diferentes, sendo que alguns deles – como, por exemplo, o ferro, o carvão e sobretudo o trabalho humano – se prestam a milhares. É natural que precisamos levar em conta essas circunstâncias reais também em nossa pesquisa teórica, e examinar se por efeito delas sofre alguma modificação – e qual? –, a nossa Lei de que o valor de um grupo de bens de ordem mais remota é determinado pelo valor de seu produto.

Variemos com esse fim os pressupostos do exemplo típico. Alguém possui um estoque maior de grupos de meios de produção de segunda ordem ( $G_2$ ). De cada vez um desses grupos pode, à vontade, fabricar ou um bem de consumo da espécie  $A$  ou um da espécie  $B$ , ou finalmente um da espécie  $C$ . Naturalmente, ele quer prover às suas diversas necessidades de modo harmônico e, por isso, de várias partes de seu estoque de meios de produção produzirá simultaneamente bens de consumo de todas as três espécies, sendo que de cada uma fabricará de acordo com sua demanda. Se houver um provimento realmente harmônico, as quantidades de produção serão reguladas de modo tal que, em cada espécie, do último exemplar dependam necessidades de importância mais ou menos igual, e portanto a utilidade marginal de um exemplar seja aproximadamente a mesma.<sup>48</sup> A despeito disso, não estão excluídas diferenças de utilidade marginal, e até diferenças consideráveis, uma vez que, como já sabemos,<sup>49</sup> não é sempre uniforme e ininterrupta a sequência hierárquica das necessidades concretas ocorrentes em uma espécie de necessidades.

p. 194 Por exemplo, uma primeira lareira na sala me proporcionará uma utilidade muito grande – demos-lhe o número proporcional 200 –, ao passo que uma segunda já não me trará utilidade alguma. Por isso, naturalmente, em minha provisão de lareiras, ficarei com um exemplar de utilidade marginal de 200, mesmo que em outros setores de necessidades o provimento só ocorra, em média,

---

48 Isso é exigido pelo princípio da economicidade; cf. WIESER. *Ursprung und Hauptgesetze des wirtschaftlichen Wertes*, p. 148 et seq.

49 Ver supra, p. 165 et seqs.

digamos até uma utilidade marginal de apenas 100 ou 120 para baixo. Portanto, podemos e devemos – para permanecer fiéis à natureza de nosso exemplo típico – supor que a utilidade marginal de um exemplar por vez nas três espécies de bens *A*, *B* e *C* pode ser de grandeza diferente; digamos que para *A* é 100, para *B* 120, para *C* 200.<sup>50</sup>

Perguntemos agora: qual é, nessas circunstâncias, o valor de um grupo de meios de produção  $G_2$ ?

Já estamos tão exercitados em decisões casuísticas desse gênero que podemos responder sem hesitação: o valor será igual a 100. Pois em caso de se perder um dentre os grupos de meios de produção disponíveis, o proprietário naturalmente descarregaria a perda no ponto menos sensível: não reduziria a produção na espécie *B*, onde sacrificaria uma utilidade marginal de 120, nem na espécie *C*, onde sacrificaria até uma de 200, mas simplesmente produziria um exemplar a menos da espécie *A*, onde sofre apenas uma redução do bem-estar do valor 100. Em formulação geral: *o valor da unidade dos meios de produção é regido pela utilidade marginal e pelo valor do produto que, dentre todos aqueles para cuja produção a unidade dos meios de produção teria podido ser usada de maneira econômica, tiver a utilidade marginal menor.* Por conseguinte, todas as relações que expusemos acima, na hipótese simplificante da utilização única, para o valor dos de produção e o de seus produtos, valem também, de maneira geral, para o valor dos meios de produção e o de seus produtos de *menor valor*.

E que acontece com a valor das demais espécies de produtos, *B* e *C*? Essa pergunta nos leva ao ponto de origem da “lei dos custos”.

---

50 Schumpeter (“Bemerkungen über das Zurechnungsproblem”. In: *Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung*, v. 18, p. 129) objeta a esse exemplo e a outros semelhantes que a ocorrência de diferenças de qualidade, analogamente ao que acontece com a divisibilidade de bens à vontade, leva necessariamente, também aqui, a uma sequência gradual plenamente contínua das necessidades dependentes e a um nivelamento total das utilidades marginais. Analisarei essa objeção mais de perto em outro contexto, onde é particularmente sensível a exigência de tratar dela; ver o “Excurso” VII.

Se em todas as circunstâncias o que determina fosse a utilidade marginal a ser obtida dentro da própria espécie, as espécies de bens *B* e *C* deveriam ter um valor diferente tanto do valor da espécie *A* como de seus custos,  $G_2$ ; *B* deveria ter um valor de 120, *C* de 200. Mas aqui temos um dos casos em que, por motivos de substituição, uma eventual falta numa das espécies de bens é descarregada sobre a outra, e por isso a utilidade marginal desta última é determinante também para a primeira.<sup>51</sup> Com efeito, no caso de perder-se um exemplar da espécie *C*, não se precisa abrir mão da utilidade marginal de 200, que esse exemplar teria proporcionado diretamente, mas imediatamente se pode fabricar – e de fato se fabricará –, de uma unidade de meios de produção  $G_2$ , um novo exemplar *C*, e em compensação se preferirá fabricar um exemplar a menos da espécie em que a utilidade marginal, e conseqüentemente a perda de utilidade, é a menor – o que, em nosso exemplo, é a espécie de bens *A*. Por isso, um exemplar *C*, devido à oportunidade de substituição possibilitada pela produção, não vale 200 – que é sua própria utilidade marginal –, mas apenas 100, que é a utilidade marginal do produto afim *A*, que é o que vale menos. É evidente que exatamente o mesmo se aplica ao valor da espécie *B*, e o mesmo valeria de qualquer espécie de bem que seja afim a *A* “do ponto de vista da produção”<sup>52</sup> e cuja utilidade marginal direta seja maior do que a da espécie *A*.

p. 195 Isso leva a algumas conseqüências importantes. Em primeiro lugar, dessa forma o valor dos bens de utilidade marginal individual maior se coloca no mesmo nível que o valor do “produto marginal”<sup>53</sup> e conseqüentemente no mesmo nível que o valor dos meios de produção dos quais os dois provêm: por isso, a identidade de princípio, entre “valor” e “custos”, se verifica também no caso deles. Contudo, é de se notar bem que aqui a identidade ocorre por uma via essencialmente diferente daquela em que ela ocorre entre custos e produto marginal. Neste último caso, a identidade se deve ao fato de que o valor dos meios de produção se

---

51 Ver supra, p. 175 et seqs.

52 WIESER. *Op. cit.*, p. 146.

53 Assim queremos denominar, por motivo de concisão, o produto de menor utilidade marginal.

acomodou ao valor do produto; o valor do produto foi o fato determinante, o valor dos meios de produção foi o elemento determinado. Em nosso caso atual acontece o inverso: é o valor do *produto* que tem de acomodar-se: em última linha, é bem verdade, apenas ao valor de um outro produto, o produto marginal afim da produção; mas em primeira linha, também ao valor do meio de produção do qual provém, e o qual possibilita a ligação de substituição com o produto marginal. O processo de formação do valor efetua-se aqui como que em linha quebrada. Primeiro ele vai do produto marginal para o meio de produção, fixa o valor deste e sobe então, novamente, em sentido oposto, do meio de produção para os demais produtos que podem ser fabricados a partir do citado meio de produção. Na unidade final, portanto, os produtos de utilidade marginal direta mais alta recebem seu valor da parte dos meios de produção destes. Passando da fórmula abstrata para a prática: quando refletimos sobre que valor tem para nós um bem *B* ou *C* e, de maneira genérica, um produto de utilidade marginal direta superior, temos primeiro de responder: vale exatamente tanto quanto valem para nós os próprios meios de produção dos quais podemos em cada momento fabricar novamente o produto. E se continuarmos a investigar quanto valem os próprios meios de produção, a resposta é que valem a utilidade marginal do produto marginal *A*. Todavia, inúmeras vezes podemos dispensar essa busca ulterior. Inúmeras vezes já sabemos o valor dos bens-custos, sem termos que de caso a caso desenvolvê-la primeiro a partir do início; em todos esses casos, medindo o valor dos produtos simplesmente pelos seus custos, recorrendo a um caminho abreviado, que é tão correto quanto adequado.

E com isso temos também toda a verdade sobre a célebre lei dos custos. Na realidade é correto dizer que os custos determinam o valor. Somente que se deve sempre ter consciência dos limites dentro dos quais essa “lei” é válida, bem como da fonte da qual ela haure sua validade. *Primeiramente*, ela é apenas uma lei *particular*. Ela só é válida na medida em que for possível obter à vontade e em tempo exemplares de reposição por meio da produção. Se não houver essa oportunidade de substituição, o valor de cada produto

deve ser aferido pela utilidade marginal direta da própria espécie, sendo então prejudicada a identidade entre o valor do produto marginal e o dos meios de produção intermediários. Daí o conhecido princípio, ditado pela experiência, de que a lei dos custos só vale para os bens “reproduzíveis à vontade”, e que ela é apenas uma lei aproximativa, que não amarra com exatidão impecável o valor dos bens a ela sujeitos ao nível dos custos. Pelo contrário, comporta variações para cima ou para baixo, conforme a produção do momento não consiga atender à demanda, ou então a supere.

Todavia, mais importante é salientar, *em segundo lugar*, que, mesmo onde a lei dos custos é válida, estes não são a causa do valor final dos bens, mas sempre apenas uma causa intermediária do mesmo. Em última linha, os custos não *dão* seu valor aos produtos, senão que deles o *recebem*. Para bens de produção que só comportam um único uso produtivo, isso é simplesmente evidente.

p. 196 Ninguém pretenderá duvidar disso: o vinho Tokay não é valioso porque são valiosos os vinhedos Tokay, mas a verdade está no inverso: os referidos vinhedos têm valor elevado, porque é elevado o valor de seu produto; da mesma forma que ninguém pretenderá duvidar de que o valor da mina de mercúrio depende do valor do mercúrio, o valor do campo de trigo, do valor do trigo, o do forno de olaria, do valor dos tijolos, e não vice-versa. Somente a variedade da maioria dos bens-custos é capaz de produzir a impressão contrária; esta, porém, se apresenta logo como uma mera ilusão, à luz de um exame um pouco mais atento. Assim como a Lua reflete a luz solar – que não é sua – sobre a Terra, da mesma forma os bens-custos variados refletem o valor, que recebem de seu produto marginal, sobre seus demais produtos. O princípio determinante do valor nunca está neles mesmos, mas fora, na utilidade marginal dos produtos. A lei dos custos não é uma lei autônoma que rege o valor, mas constitui apenas um caso de incidência dentro da verdadeira lei geral, que é a da utilidade marginal. A lei dos custos é simplesmente a grande contrapartida da lei dos bens complementares. Assim como esta última desemaranha as relações de valor que resultam da *justaposição* temporal e

casual, da operação conjunta e simultânea de vários bens em função de uma utilidade final, da mesma forma a lei dos custos presta o mesmo serviço de simplificação às relações de valor daqueles bens que atuam em *sucessão* temporal e causal e que, uns após os outros e uns mediante os outros, colaboram em função do mesmo objetivo final. A lei dos bens complementares como que desmearanha, no sentido da largura, as malhas da emaranhadíssima rede que são as relações de valor dos bens que operam uns nos outros, ao passo que a lei dos custos as desmearanha no sentido da profundidade; contudo, as duas coisas são feitas dentro dos quadros da lei da utilidade marginal, que abarca tudo, lei essa da qual a lei dos bens complementares e a dos custos não são senão aplicações específicas a problemas específicos.

### VIII. O valor e o sofrimento do trabalho

Em oportunidade anterior fiz a ressalva de que nosso ganho de bem-estar que depende de um bem *sempre* consiste na satisfação de uma necessidade, mas que essa regra não deixa de ser suscetível de determinadas exceções.<sup>54</sup> Para que não fique nenhuma lacuna em minha exposição, quero agora englobar no âmbito de nossa análise também essas exceções e avaliar o significado que elas têm para a teoria do valor.

O campo de aplicação da regra e das exceções pode ser definido pelos princípios que seguem. A satisfação de uma necessidade dependerá de um bem todas as vezes que o estoque de bens<sup>55</sup> em posse da pessoa que avalia for uma grandeza predeterminada. Nesse caso a perda do bem a ser avaliado abre uma lacuna definitiva nos meios de satisfação e conseqüentemente também nas próprias satisfações. Um bem a mais ou a menos significa então uma satisfação a mais ou a menos. Entretanto, em virtude de determinado encadeamento de circunstâncias pode

---

54 Ver *supra*, p. 162, bem como a nota 12 na p. 161, intimamente relacionada com a p. 162.

55 Aliás, trata-se aqui não somente do estoque de bens de consumo prontos, mas também do estoque de meios de produção disponíveis, respectivamente do estoque de forças de produção originárias.

também acontecer que a perda de um bem provoque uma atividade de substituição bem peculiar, pela qual se adquire de novo o exemplar de reposição de que se necessita, sem redução do estoque de bens existente, simplesmente ao preço de um sofrimento, de um trabalho ou de um esforço, que a pessoa não teria assumido se não fosse esse estímulo específico. Em tais casos, a perda do bem não acarreta uma falta de satisfação da necessidade – já que a lacuna de p. 197 bens é em todo caso preenchida pela atividade extra, empreendida *ad hoc* –, mas em compensação ocorre uma redução do bem-estar, devido ao fato de nos impormos um sofrimento ou um mal, ao qual de outra forma teríamos escapado. Um exemplo. Para participar de uma festividade interessante, digamos uma festa de coroação, é preciso conseguir convites de entrada gratuitos, mas para fazê-lo é necessário apresentar-se pessoalmente. Posso um convite desses. Se o perdesse, não precisaria deixar de participar da festividade; teria apenas que repetir minha requisição pessoal. Portanto, o que aqui significa para mim a posse do convite é, na verdade, que ela me isenta do incômodo e do trabalho da requisição.

Contudo, para que haja a situação desse caso de exceção, requer-se que ocorram simultaneamente duas pressuposições: 1) deve haver oportunidade de adquirir o bem substitutivo simplesmente ao preço de um sofrimento adicional; e 2) esse sofrimento deve ser menor do que a utilidade marginal positiva do bem. Se, por exemplo, para mim o incômodo de repetir a requisição do convite fosse maior do que o prazer positivo derivante da participação na festa, no caso de perda do convite eu renunciaria totalmente a substituir o convite, e o prejuízo atingiria novamente o conjunto das satisfações positivas.

Parece-me que é relativamente raro as duas pressuposições se verificarem na prática de nossa vida econômica, e quando elas ocorrem na pureza total, normalmente isto acontece com relação a objetos pequenos e sem importância. É verdade que existe em princípio a possibilidade de, pelo aumento voluntário do incômodo do trabalho,<sup>56</sup> que se assume, adquirir também uma cobertura maior

---

56 Muito mais raro é acontecer que contribua para a aquisição de bens a aceitação de outros sofrimentos, impostos por outros despoticamente;



de bens – em parte aumentando o número de horas diárias dedicada ao trabalho remunerado e prolongado este até um grau maior e mais penoso de cansaço ou de tédio, em parte aproveitando mais intensamente o tempo de trabalho dado, isto é, com um engajamento mais intenso e mais contínuo das forças, interrompendo-o com pausas de descanso menos numerosas e mais breves, o que também costuma levar a um aumento dos sentimentos de desprazer ligados ao trabalho. Nos dois casos seria possível substituir, ou tornar mais durável a cobertura de bens – que é elástica – ao preço de um sofrimento adicional, sendo que de determinado bem não precisaria depender a realização de uma “última” satisfação positiva de necessidades, mas apenas evitar um sofrimento de trabalho adicional, que de outra forma se assumiria para assegurar essa satisfação.

Todavia, a possibilidade abstrata de tal encadeamento só raramente se tornará realidade concreta, devido às condições vigentes em nosso processo de produção, baseado no sistema de divisão do trabalho. Para se poder executar voluntariamente trabalho extra com o fim de satisfazer determinadas necessidades que de outra forma não seriam satisfeitas, por um lado é preciso dispor de horas ociosas que ainda se possa e se queira utilizar para esse fim, em vez de utilizá-las para recreação, e além disso é preciso ter-se uma oportunidade de trabalho para ocupar essas horas ociosas – pressupostos que não ocorrerão com frequência na massa de nossa população. Amarrados pelas cadeias do contrato de trabalho ou dos costumes profissionais consagrados, executamos ao menos as nossas tarefas profissionais econômicas sérias em geral em número fixo de horas diárias, que raramente estamos dispostos

---

mesmo assim, o casuísta poderá observar ou inventar tais casos. Por exemplo, um educador, para ensinar um menino a resistir ao sofrimento sem chorar, e para ensinar-lhe a suportar dores com coragem e voluntariamente, pode prometer-lhe um brinquedo ardentemente desejado por ele. Por menos importância que tenha a ocorrência de tais casos, é importante para a teoria constatar que o trabalho e o sofrimento decorrente do trabalho não são as únicas circunstâncias nas quais se pode basear o juízo sobre o valor, nos casos excepcionais de que se fala aqui.

p. 198 a excepcionalmente prolongar em vista de alguma necessidade especial, e mesmo que o quiséssemos fazer, nem sempre temos condição de fazê-lo. Em uma fábrica com tempo de serviço de dez horas, dificilmente a fábrica permanecerá aberta em benefício de um trabalhador individual que, para substituir um aparelho doméstico quebrado, gostaria de trabalhar uma hora a mais durante alguns dias. O que acontece é que nosso trabalho profissional, na maioria dos casos, nos proporciona determinada soma de dinheiro e de bens, criando assim cobertura para determinada quantidade de necessidades. Nesse caso, todo prejuízo nessa cobertura não acarreta um aumento do sofrimento do trabalho, mas uma redução da satisfação de necessidades, e, como já expusemos, é por estas últimas que se deve sempre medir o valor dos bens.<sup>57</sup> Ao contrário,

---

57 Com menos frequência do que o prolongamento arbitrário do tempo de trabalho, pode o desejo de aumentar a aquisição de bens por meio de um aumento da intensidade do trabalho deparar com obstáculos externos. Em se tratando de salário fixo, pago por tempo de trabalho, certamente não há margem para isso: mas essa margem existe no caso de salário pago por tarefa ou por empreitada, mesmo quando o tempo de trabalho é fixo. No entanto, também aqui, na maioria dos casos se poderá observar apenas certa disposição global para assumir uma medida maior de sacrifício em função de uma aquisição de bens mais abundantes; é possível, por exemplo, que um trabalhador que tem de cuidar de uma família mais numerosa, ou que deseja recuperar-se decididamente e com rapidez particularmente grande, se imponha um esforço mais intenso do que seus colegas, para ganhar mais. Todavia, só raramente e em casos excepcionais especiais ocorrerá uma relação tão concreta entre determinado bem individual e um aumento de esforço assumido exatamente em função dele mesmo, como seria necessário para se avaliar o respectivo bem não pela sua utilidade marginal, mas justamente por esse “aumento do sofrimento”. Quero dizer o seguinte: também os que trabalham por empreitada e os que trabalham por peça, normalmente não avaliam os bens econômicos com os quais têm a ver em sua administração doméstica, com base em sua utilidade para o atendimento de suas necessidades; por exemplo, quando compram e quando refletem sobre o preço até o qual mantêm o desejo de adquirir, não levam em conta, por um lado, o aumento de utilidade, em caso de sua aquisição e, por outro lado, a perda e o sacrifício da privação, no caso de se negarem o consumo; em suma, não levam em conta a “utilidade marginal” do bem, e só excepcionalmente recorrerão ao cálculo com base no “sofrimento do trabalho”, ou seja, quando estão decididos e bem conscientes de querer

não raro se empregam pequenos trabalhos feitos nas horas de ócio para conseguir bens que não se estaria inclinado a comprar com os rendimentos do trabalho remunerado sério. Eu, por exemplo, colho flores quando passeio, flores estas que, depois de secadas e transformadas em buquê, servem para enfeitar minha sala. Se tal buquê se estragar, não deixo de satisfazer nenhuma necessidade, apenas tenho de repetir o trabalho da coleta de flores, da secagem etc.; isto se estimar esse trabalho menos do que a utilidade positiva que espero auferir do buquê de flores.

Perguntemos agora: qual é, nesses casos excepcionais – que, como dissemos, têm no todo uma importância bastante pequena –, o critério para medir o valor dos bens? A resposta é fácil. A importância de tais bens para nosso bem-estar baseia-se no fato de sua posse nos poupar um sofrimento ou um incômodo. Naturalmente, para ficar livres desse sofrimento ou incômodo, daremos tanto maior valor a ele quanto maior ele for. Por isso, daremos a esses bens uma importância tanto maior para nosso bem-estar ou um valor tanto maior, quanto maior for o sofrimento ou o incômodo que a posse deles nos poupa.

Que relação tem o exposto com a lei da utilidade marginal acima desenvolvida? A um exame sumário, facilmente se estaria tentado a crer que no caso estamos contrariando ao princípio que nos guiou até aqui, estamos nos baseando aqui num princípio diferente e até oposto: lá nos baseamos na utilidade, aqui no sofrimento ou trabalho. Nossa teoria explica a grandeza do valor sempre a partir de um mesmo princípio. Ela sempre parte da grandeza de ganho de bem-estar que nos proporciona a posse de um bem. Acontece que as situações da vida econômica são complexas e multiformes, e assim sendo também esse ganho de bem-estar na vida pode assumir formas diferentes: ora é um ganho de uma utilidade positiva em termos de satisfação de necessidades,

---

conseguir os meios para a aquisição de determinado bem, não deixando de satisfazer outras necessidades, mas mediante um esforço extra especial que vai além da medida habitual de sua intensidade normal de trabalho. Não há dúvida de que casos desse tipo são possíveis, mas penso ter motivos válidos para considerá-los apenas como casos de exceção relativamente raros.

p. 199 ora – em casos muito mais raros – é o evitar um sofrimento (que é inferior à utilidade positiva). Ao desenvolvermos a eficiência de nosso princípio, adaptando-o fielmente a essas vicissitudes da vida, não abandonamos o princípio, mas apenas desenvolvemos seu conteúdo pleno.

Entretanto, podemos seguir ainda mais longe a concordância entre as duas decisões. A característica da doutrina da utilidade marginal reside no fato de ela considerar determinante da grandeza do valor a menor vantagem economicamente ainda admissível. Também esse traço característico encontramos-lo plenamente. Pois, como ilustramos acima, os casos excepcionais de que acabamos de falar só podem acontecer se o sofrimento que a posse de um bem nos poupa for menor do que a satisfação positiva que se espera do bem, de sorte que o evitar o sofrimento representa também aqui, na realidade, a menor utilidade marginal do bem em pauta, a verdadeira. Aliás, é da natureza da utilidade marginal o não ser a utilidade própria do bem, mas a vantagem inerente ao bem que eventualmente o substitui. Ora, assim como às vezes, de acordo com o encadeamento das circunstâncias, o substituto pode ser encontrado já no conjunto dos bens da mesma espécie, mas às vezes, por meio da troca, pode ser deslocado para bens de espécie completamente diversa, exatamente da mesma forma; às vezes, em razão de um encadeamento especial de circunstâncias, ele é deslocado um pouco além, para algum sofrimento ou algum mal qualquer. Quando dizemos, em tais casos, que o valor dos respectivos bens é determinado pela grandeza do sofrimento que eles nos poupa, não temos aqui um desvio da lei da utilidade marginal, mas apenas um cumprimento plenamente correto da mesma, do mesmo modo como ocorreu nos casos acima.<sup>58</sup>

---

58 Os casos aqui apresentados poderiam até ser encaixados, sem forçar muito, na denominação de “utilidade marginal”, se nos permitirmos empregar a palavra “utilidade” não no sentido mais restrito da satisfação positiva de uma necessidade, mas naquela acepção mais ampla, na qual a palavra é sinônimo de “ganho de bem-estar”. Por “utilidade” de um bem se terá que entender simplesmente um fomento dos nossos objetivos, decorrente do bem como seu efeito – portanto, na medida em que se trata de objetivos de *bem-estar* –, o que no mínimo é o caso normal (ver adiante o item X) – uma melhoria de

IX. *Resumo*

Vejam agora como se inserem no todo as regras gerais e particulares que apresentamos sobre a avaliação dos bens.

p. 200

Parece-me que o princípio mais geral, que não sofre exceção alguma, é que o valor dos bens se mede pela grandeza do

---

nosso estado de bem-estar, que ocorre como efeito do bem. Essa “melhoria” pode consistir ou em proporcionar ou aumentar um estado de prazer (como, por exemplo, no caso da utilidade de um piano, ao qual devo o prazer de ouvir uma sonata de Beethoven), ou em afastar ou diminuir um estado de sofrimento (como, por exemplo, no caso da utilidade de um dique contra enchentes). Além disso, pode-se distinguir entre a utilidade *direta* de um bem – aquela que *ele mesmo gera*, pondo em ação as forças de utilidade que lhe são próprias (por exemplo, o saciar a fome, efeito realmente proporcionado ao colono de nosso exemplo pelo saco de cereal, efetivamente usado em sua alimentação direta) – e sua utilidade *indireta*, a qual advém do fato de o uso do bem para produzir o efeito direto (mais importante) de uma utilidade liberar algum outro bem para gerar o emprego de outra utilidade, menos importante, e com isso torna possível esta última (por exemplo, o “primeiro saco” de cereal do colono de nosso exemplo ajuda a liberar o “quinto saco” para a criação de papagaios, e dessa forma produz indiretamente a utilidade da criação de papagaios). Ora, a utilidade “dependente” que determina o valor do bem costuma ser – como nos convenceremos suficientemente na exposição da teoria da utilidade marginal – tal utilidade indireta, que então, de acordo com a natureza da necessidade que satisfaz, pode consistir, como acabamos de dizer, ou na produção de um prazer positivo ou então também no afastamento de um sofrimento. Ora, temos elaborado o pensamento de que a utilidade marginal que depende de um bem pode ser o afastamento de um sofrimento, afastamento esse realizado por um substituto liberado. Falta ainda apenas um passo bem pequeno – que dificilmente chega a ser suficiente para gerar uma diferença de espécie – para se chegar ao pensamento que nos tem ocupado neste item, a saber, que da posse de um bem depende, como sua utilidade indireta, o afastamento de um sofrimento, derivante do trabalho, ou outro sofrimento (com o fim de adquirir algo). Evidentemente, em raciocínios nos quais se contrasta expressamente a “utilidade” dos bens com os “sacrifícios” a serem enfrentados para consegui-lo, se não se quiser brincar com palavras, ter-se-á de restringir correspondentemente o conceito de utilidade, o que Dietzel não leva em conta, aliás com grande prejuízo para a clareza das controvérsias que conduz. Ver meu estudo “Zur theoretischen Nationalökonomie der

ganho que para o bem-estar do administrador depende do dispor deles, podendo-se explicitar com precisão ainda maior o ganho de bem-estar, dizendo que se trata de uma diferença de bem-estar – a diferença de grau de bem-estar, atingível naquelas condições em que a pessoa possui os bens em avaliação, e naquelas condições em que não os possui.<sup>59</sup>

Vem agora a primeira divisão:

A) Na grandíssima maioria dos casos o ganho de bem-estar que depende consiste em uma utilidade positiva que advém dos bens e por meio da qual estes nos possibilitam uma satisfação de necessidades que sem eles não seria possível. Nessa linha, avaliamos os bens nesse tipo de casos, pela grandeza da *utilidade* que deles depende, ou seja, da “utilidade marginal”, nos termos em que a explicamos longamente; utilidade marginal esta que, em se tratando de bens que só estão disponíveis em um exemplar, ou em se tratando de conjuntos de bens a serem avaliados como unidade autônoma, pode coincidir com a “utilidade total” deles.

B) Em uma minoria de casos, que em minha opinião são pouco numerosos e têm pouco significado, o ganho de bem-estar dependente dos bens consiste em evitar um sofrimento que é inferior à utilidade marginal positiva, sofrimento este que, se o aceitássemos, poderíamos, conforme a situação do caso, conseguir à vontade o bem e a utilidade marginal maior do mesmo, e em todo o caso os conseguiríamos na realidade, agindo racionalmente. Nessa minoria de casos, aferimos o valor dos bens pela grandeza do sofrimento que a posse deles nos poupa, ou por seus “custos” em termos de sacrifícios pessoais em sofrimento, incômodos e congêneres. Acabamos de delimitar cuidadosamente (no item VIII

---

letzten Jahre”. In: *Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung*, v. 7 (1898), p. 405 et seqs. Muitos teóricos ingleses e americanos têm revelado a tendência de atribuir ao sofrimento do trabalho (*disutility*) uma função bem mais importante no sistema da teoria do valor do que aquela que eu acreditei poder atribuir-lhe. Pelo fato de a apresentação – muito interessante, do ponto de vista teórico – dessa variante demandar inevitavelmente mais espaço, vejo-me obrigado a transferir sua discussão mais detalhada para os “Excursos”; ver o “Excurso” IX.

59 Quanto ao sentido da palavra “ganho de bem-estar”, ver aliás ainda o item X, 1, abaixo, que trata do “hedonismo e teoria do valor”.

desta seção) o campo de aplicação dessa regra parcial, a qual, devido a seu âmbito reduzido, também pode ser contraposta, como “exceção” relativamente rara, à regra A, incomparavelmente mais ampla. Em poucas palavras, o campo de aplicação dessa regra abarca os bens que são livremente substituíveis, ao preço de sacrifícios pessoais.

Dentro da regra principal básica A (avaliação com base em uma utilidade marginal) ocorre, por sua vez, a seguinte divisão:

a) Os bens de que dispomos em quantidade determinada e limitada, avaliamos-os com base na *utilidade marginal direta* da respectiva espécie de bens. Esse critério de aferição é aplicável *em geral e permanentemente* no caso daqueles bens que não são multiplicáveis à vontade, portanto em se tratando dos assim chamados bens de monopólio ou bens raros; é aplicável também, temporariamente, no caso dos bens multiplicáveis à vontade, quando e na medida em que o suprimento de bens de reposição fica aquém da demanda e portanto também aquém dos “custos”.

b) Em se tratando da massa dos bens multiplicáveis ou substituíveis à vontade, na hipótese de nada obstar à substituição dos mesmos em tempo, a avaliação ocorre com base nos “custos”, no sentido de que o montante dos custos é feito pelo valor dos bens a serem sacrificados à substituição, valor este que, por sua vez, se baseia, através de um número maior ou menor de elos intermediários, em alguma utilidade marginal qualquer. Aqui, portanto, em lugar da avaliação com base na utilidade marginal direta da respectiva espécie de bens, temos, por meio dos “custos”, uma avaliação indireta na base da utilidade marginal, isto é, na base da utilidade marginal (e do valor) dos bens substitutos.

p. 201 São desse gênero, primeiro, as avaliações naqueles casos em que é possível conseguir à vontade, pela produção, um substituto para os bens existentes: aqui se avalia com base em “custos de produção”, no sentido da soma de valor dos bens-custos a serem utilizados, custos estes que são inferiores à utilidade marginal direta do bem. Pelo mesmo tipo geral se fazem também

c) as avaliações daqueles bens que podem ser substituíveis à vontade, pela compra ou pela troca, por um preço inferior à

utilidade marginal direta. O que estiver à venda em qualquer depósito por 10 florins, avaliamo-lo, de maneira perfeitamente racional, por esses “custos de aquisição”, como valendo 10 florins, mesmo que a utilidade marginal direta que o respectivo bem possuísse para nós fosse muito superior a essa quantia. Todavia, por detrás desses “custos de aquisição” está novamente, em última linha, a utilidade marginal que tem para nós o preço de compra a ser pago com nossos recursos limitados.

Em nossa evoluída economia comercial, estruturada no sistema de divisão do trabalho, uma parte extraordinariamente grande das avaliações correntes na prática são externamente feitas em conformidade com o tipo *c*. Isso, porém, de forma alguma reduz a importância do tipo *a*, pois esta atua sempre e eficazmente também por detrás dos tipos *b* e *c*. Com efeito, são as avaliações com base na utilidade marginal direta que sempre motivam as decisões sobre se – e até que grau de sacrifício – queremos consentir em obter as respectivas espécies de bens pela produção ou pela compra.<sup>60</sup> Tanto mais que os próprios “custos de aquisição”, que no modelo *c* se apresentam exteriormente como uma grandeza determinada que cada indivíduo recebe de fora, fixada que é pela situação do mercado, são eles mesmos – como ainda exporemos devidamente no lugar oportuno – um produto das avaliações subjetivas que se defrontam no mercado e determinam a intensidade da procura e da oferta, avaliações estas que em última análise radicam numa avaliação da utilidade marginal direta.

Finalmente, temos outro tipo especial, constituído por certos casos, particularmente destacados pela literatura anglo-americana, mas por mim tratados explicitamente apenas fora do texto, no “Excursão” IX. Nesses casos, nos quais é total a mobilidade e a divisibilidade tanto do esforço do trabalho como dos aumentos de bens a serem obtidos pelo trabalho, a utilidade marginal que determina o valor tende a nivelar-se, além disso, com a grandeza de um “sofrimento marginal” (*final disutility*). Se

---

60 Enquanto ainda se estiver na condição de ter de avaliar as condições da substitutibilidade, a própria “substitutibilidade qualquer”, pressuposto para os tipos *b* e *c*, não está definida, e portanto temos o caso do tipo *a*.



quisermos classificar corretamente tais casos, não devemos enquadrá-los no tipo *B*, mas no tipo *A*, pois também neles o valor dos bens é determinado com base na grandeza da utilidade marginal; todavia, não devem ser enquadrados, dentro desse tipo *A*, em uma quarta subdivisão, subordinada aos subtipos *a*, *b* e *c*, pois não estão fora das classes *a*, *b* e *c*, mas as atravessam transversalmente. Seus pressupostos casuísticos podem ocorrer tanto em bens reproduzíveis à vontade (tipo *b*) quanto em bens pronunciadamente caracterizados como de monopólio (tipo *a*), como, enfim, em quaisquer bens passíveis de compra e de qualquer espécie (tipo *c*); no caso destes últimos, por exemplo, na medida em que um trabalhador que trabalha por peça ou por empreitada aumenta a medida de seu esforço e cansaço diários a tal ponto que essa medida coincide com a utilidade do aumento de salário ou de renda obtido em virtude do último acréscimo de esforço, e tanto também com a utilidade marginal dos preços de compra a serem pagos justamente com essa renda limitada.

p. 202

#### *X. Considerações psicológicas complementares à teoria do valor*<sup>61</sup>

##### 1. Hedonismo e teoria do valor

Com frequência se tem objetado à teoria do valor por nós apresentada, que ela seria em sua essência “hedonista” ou “utilitarista”.<sup>62</sup>

61 Este item foi acrescentado pela primeira vez à terceira edição da *Teoria Positiva* e contém exclusivamente a apresentação de questões sutis, cujo esclarecimento respalda e consolida o que foi apresentado até aqui, sem acrescentar-lhe coisa nova. Por isso, os leitores que, após a exposição de nossas pesquisas teóricas sobre o valor feita até aqui, se sentirem com suficiente confiança e sem dúvidas quanto à sua correção, podem tranquilamente saltar todo este item, a fim de não ficarem sujeitos a delongas na apresentação progressiva e no desenvolvimento da teoria.

62 Cf por exemplo DAVENPORT. *Value and Distribution*, p. 303-310; PARRIS, Marion. *Total Utility and the Economic Judgement*. Filadélfia, 1909, *passim*; GIDE e RIST. *Histoire des Doctrines Économiques*. Paris, 1909, p. 592 *et seqs.*; KRAUS, Oskar. *Zur Theorie des Wertes, Eine Bentham-Studie*. Halle, 1901, p. 59 *et seqs.*

E já que a filosofia hedonista é hoje em geral considerada antiquada,<sup>63</sup> imputou-se à teoria do valor, como ponto fraco, que ela se estriba em base filosófica que hoje não se pode mais considerar sustentável. Ao mesmo tempo foi reiteradamente expressa a opinião de que nossa teoria é exposta desnecessariamente à crítica, uma vez que todas as suas fases de importância econômica são igualmente defensáveis, quer se formulem as explicações de seus aspectos psicológicos do ponto de vista utilitarista, quer do antiutilitarista.<sup>64</sup>

Diante desse problema, gostaria de posicionar-me com os três esclarecimentos que seguem.

*Primeiro:* Compartilho plenamente a última opinião citada, de que a correção da explicação dos fenômenos econômicos, fornecida pela teoria do valor por mim apresentada, independe totalmente de a Psicologia, no campo que lhe cabe, considerar utilitaristas ou antiutilitaristas certas premissas psicológicas reais, nas quais a citada explicação se fundamenta e em qualquer hipótese tem o direito de fundamentar-se, em razão de tais premissas serem reais.

*Segundo:* Eu pessoalmente *não* defendo a doutrina hedonista, e também desejo evitar, na apresentação de minha teoria do valor, tudo aquilo que possa ser interpretado como uma adesão a ela.

*Terceiro:* É verdade que a terminologia por mim utilizada (com as expressões frequentemente repetidas “bem-estar”, “ganho de bem-estar”, “prazer”, “desprazer”, “dor”, “sofrimento” etc.) é a mesma que tem sido tradicionalmente usada também por autores de Economia Política realmente imbuídos de utilitarismo (mas talvez também por todos os autores de Economia Política, sem qualquer

---

63 “The preliminary step is to recognize that utilitarianism, or any form of hedonistic theory, is a thing of the past”.<sup>a</sup> DAVENPORT. *Op. cit.*, p. 304.

a “O passo preliminar é reconhecer que o utilitarismo, ou qualquer forma de teoria hedonista, é coisa do passado”. (N. do T.)

64 Cf. por exemplo DAVENPORT, B. *Op. cit.*, p. 307-310. Na mesma linha SCHUMPETER. *Wesen und Hauptinhalt*, p. 542 e STUART, H. W. “The Fortunes of the Austrian Economics are in no wise bound up with those of the Benthamite psychology”. In: *Journal of Pol.*, v. IV (1895), p. 75.

distinção de escola filosófica!); contudo, tenho boas razões, não para evitar temerosamente essa terminologia, ainda que ela possa despertar a impressão de uma tendência ao hedonismo, mas para mantê-la, explicando-a devidamente.

Não podemos, porém, discutir sobre uma denominação, antes de haver esclarecido aquilo que com ela se pretende designar: qual é então, afinal, o critério decisivo de uma concepção “hedonista”, como a que se pretende objetar à teoria do valor por mim apresentada?

p. 203 Geralmente se denomina “hedonista” uma concepção segundo a qual não existem bens ou valores primários afora o prazer e a imunidade da dor, que portanto não existe nada, afora isso, que se possa estimar digno de apreço por si mesmo; daqui flui a seguir a outra doutrina de que também não existem outros objetivos últimos da aspiração humana, além da maior soma possível de prazer e a maior redução possível do desprazer.<sup>65</sup>

A essa doutrina, outrora muito difundida, costuma-se, em época mais recente, opor diversos grupos de fatos que não seriam conciliáveis com a motivação *exclusiva* – afirmada pelos hedonistas – dos atos humanos pelo objetivo teleológico da obtenção do prazer e da diminuição do desprazer. Sem negar – ou poder negar – que uma parte extraordinariamente grande dos atos humanos é guiada por motivos teleológicos de prazer e desprazer, contesta-se o domínio *exclusivo* desses motivos aduzindo alguns grupos de casos nos quais há outros fatores motivadores. Nesse contexto faz-se às vezes referências aos atos *altruístas*, às vezes a atos impulsivos e congêneres, os quais ocorrem de maneira “intuitivamente”, ou então “por costume”, porém nos dois casos

---

65 Cf. KRAUS. *Op. cit.*, p. 4 *et seqs.* Similarmente PAULSEN. *Einleitung in die Psychologie*. Berlim, 1892, p. 432: “À pergunta, qual é o objetivo último ou o bem máximo em função do qual tudo se deseja, o hedonismo responde: o prazer; ele é aquilo em função do qual se quer todo o resto”. Emprega-se frequentemente a palavra “utilitarista” simplesmente como sinônimo de “hedonista”, mas muitas vezes também em sentido mais restrito, para designar uma variante bem especial, cuja análise mais precisa, porém, não tenho nenhum motivo para empreender aqui.

“sem cálculo”, sem “cálculo hedonista” de prazer e desprazer;<sup>66</sup> sobretudo, porém, se faz referência a casos nos quais coisas outras que não o prazer e os desprazer são amadas e odiadas, ambicionadas ou evitadas como “valores primários”, em virtude de si mesmas, por exemplo, o conhecimento, ideais religiosos, a perfeição moral, o desenvolvimento pleno da personalidade e similares.

Sem querer entrar na controvérsia psicológica sobre até que ponto esses grupos de fatos na realidade podem valer como instâncias de refutação da doutrina hedonista, gostaria primeiro de apresentar, em face deles, as observações preparatórias que seguem, partindo do ponto de vista de teoria da Economia Política e especialmente do ponto de vista da teoria do valor que defendo.

Em momento algum tencionei reduzir os motivos dos atos econômicos, e portanto também a motivação dos juízos de valor econômico, a uma consideração *egoísta* do prazer e do desprazer *próprios*. Pelo contrário, desde o começo de tudo expliquei que em minha teoria do valor entendo a palavra “objetivos de bem-estar” ou “nosso bem-estar” em sentido “no qual ela engloba não somente os interesses egoístas de um sujeito, mas tudo o que ele considera digno de ser ambicionado” e especialmente não só o bem-estar da própria pessoa, mas também o “daquelas outras pessoas às quais estendemos nossa preocupação econômica, em caráter duradouro ou ocasional”.<sup>67</sup> Por conseguinte, em todo caso incluo, material e formalmente, os motivos altruístas no fundamento psicológico de minha teoria do valor. Observo de passagem que isso é feito também por muitos autores autenticamente hedonistas, como, por exemplo, o próprio Bentham, com a conhecida explicação intermediária – se bem que contestada no tocante à correção do raciocínio – de que a promoção do bem-estar de outros também é

---

66 Cf. DAVENPORT. *Op. cit.*, p. 306.

67 “Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwertes”. In: *Jahrbücher*, de Conrad, 1886, nova série, v. XIII, p. 13, nota 1, e p. 78. Similarmente no artigo “Wert” no *Handbuch* de Conrad-Lexis (2ª ed., p. 746): “Atribuímos a um bem valor no sentido subjetivo, quando e no grau em que soubermos que dele depende o nosso bem-estar, a satisfação de uma necessidade ou, de modo geral, um interesse (*egoísta* ou *altruísta*) para nossa vida”.

fonte de prazer próprio para pessoas dotadas de bons sentimentos morais e devido a esse prazer próprio é por elas colocada como objetivo.

No tocante ao segundo grupo de fatos (atos provenientes de impulso e outros atos não refletidos), tampouco estou de forma alguma disposto a negar a ocorrência deles. Mas esse grupo de fatos simplesmente não afeta a teoria do valor, na medida em que se trata realmente de atos totalmente irrefletidos. Pois lá onde de p. 204 fato está totalmente ausente a reflexão, uma consideração sobre a importância de um objetivo, simplesmente não pode nascer nenhum juízo sobre o valor econômico, pois todo o juízo desse gênero avalia os bens objeto desse julgamento como meios para se atingir um objetivo refletido e estimado, portanto pressupõe necessariamente algum tipo de reflexão sobre a importância do objetivo. Ora, lá onde não há juízo sobre o valor, também não há nenhuma necessidade de explicar uma teoria do valor, portanto nem a de minha autoria. Por isso, nunca cheguei a ligar de qualquer forma que seja a explicação de avaliações de bens realmente ocorrentes com esses tipos de atos. Por essa razão, qualquer que seja o juízo que se faça da ocorrência ou não desses atos, a verdade é esta: o fato pode talvez constituir uma instância negativa contra o hedonismo psicológico, mas em ponto algum afeta os processos de explicação por mim utilizados para esclarecer juízos de valor efetivamente ocorrentes.

É possível, porém, que ao referir-se àquele grupo de fatos se trate também de alguma outra coisa diferente. Com efeito, em certo sentido há realmente também verdadeiros juízos de valor que são feitos “mecanicamente”, “sem reflexão”. Como disse uma vez, há muito tempo,<sup>68</sup> e também no curso desta obra ainda penso em dizer, no devido lugar, nossas avaliações econômicas de forma alguma são, em cada caso individual no qual delas necessitamos para orientar-nos em nossos atos econômicos, reelaboradas desde a base a partir do material de reflexão decisivo, senão que inúmeras vezes são ressuscitadas, de maneira puramente mecânica, da memória que as guarda como fruto de reflexões e experiências

---

68 *Grundzüge*, p. 75 et seqs.

anteriores – as quais podem até ser reflexões e experiências de outros –, sendo na ocasião simplesmente repetidas por hábito. Ora, na medida em que a referida objeção tiver em mente esse tipo de avaliações “não refletidas”,<sup>69</sup> é fácil ver que a mesma não vai até a raiz do problema. Pois avaliações guardadas na memória ou que se transformaram em hábito naturalmente devem antes ter sido alguma vez feitas como avaliações originais, e nessa ocasião devem ter-se baseado em alguma reflexão: se então tal cálculo, uma vez efetuado, continua a atuar não somente para o primeiro caso, em função do qual foi efetuado, mas em virtude de seu resultado impresso na memória de um costume nele baseado, atua ainda para muitos outros casos; manifestamente isso não significa uma exclusão da influência desse cálculo feito originalmente sobre o bem-estar, mas, pelo contrário, significa um prolongamento e uma multiplicação dessa influência.

No caso dos atos praticados por impulso, poderia finalmente tratar-se também da seguinte variante: deseja-se um objetivo, simplesmente por instinto e sem pesar de modo hedonista o prazer e o desprazer, mas apesar disso depois sobrevém uma reflexão que pesa os meios aptos para a obtenção do objetivo e a importância desses meios, derivada da importância do objetivo; essa reflexão, portanto, representa uma autêntica avaliação econômica. Vejamos um exemplo extremo. Um candidato ao suicídio, baseando-se num cálculo hedonista anterior de que a vida lhe proporciona muito mais desprazer do que prazer, decidiu tirar a vida, e pula na água. De repente desperta o impulso instintivo de autoconservação; ele deseja com a máxima veemência uma tábua que casualmente desliza a seu lado, procurando agarrá-la como meio altamente valioso para salvar a vida. Casos desse gênero, pelo fato de conduzirem a avaliações, também interessam até certo ponto à teoria do valor econômico, e por isso esta deve construir seu fundamento psicológico com largueza suficiente, a fim de encontrar uma base também para eles. Entretanto, de maneira

---

69 Parece, por exemplo, que B. Davenport (*op. cit.*, p. 304 *et seqs.*) tem certa tendência a fazer isso.

p. 205 alguma é necessário que ela abra uma divisão especial para avaliações não refletidas, instintivas – já que indiscutivelmente alguma reflexão existe, no caso, ainda que talvez não seja uma reflexão hedonista –, senão que tais casos simplesmente lembram o terceiro grupo de fatos, que é de longe o mais relevante do ponto de vista de sua importância básica, isto é, da questão de se podemos estimar e ambicionar como “bem primário”, além do prazer e da isenção da dor, também outras coisas, como, por exemplo, a conservação da vida, visada instintivamente. Em última análise isso vale também para o primeiro grupo de fatos que citamos – os atos e motivos altruístas. Com efeito, se admitirmos a realidade de motivos altruístas – e esta não pode ser honestamente negada por ninguém –, mas contestarmos a explicação intermediária acima citada, juntamente com o prazer próprio que se procura no bem-estar de outrem, o ponto controverso propriamente dito que disso resulta é este: pode-se avaliar como bem primário, respectivamente como mal primário, além do prazer e desprazer próprios, também o prazer e o desprazer alheios? Portanto, é nesse terceiro grupo que se concentra todo o interesse de princípio na controvérsia psicológica.

Ora, não tenho qualquer motivo ou qualquer inclinação para excluir a existência e a forma de motivação de bens primários outros que não sejam o prazer próprio. Já manifestei isso há 25 anos, em uma observação insignificante – que por isso talvez tenha passado despercebida;<sup>70</sup> aqui desejo explicitá-la bem detalhadamente. Para a teoria do valor que defendo é totalmente irrelevante se a controvérsia psicológica é decisiva a favor ou contra o hedonismo. É totalmente indiferente, para o estudioso de Economia Política e para a teoria do valor econômico dos bens, o que as pessoas amam e odeiam, aspiram ou querem evitar, com intensidade maior ou menor, se desejam ou evitam apenas o prazer e o desprazer, ou também outras coisas “amáveis” e “dignas de serem amadas”, “odiáveis” e dignas de ódio; importante é apenas o

---

70 “Não preciso salientar em especial que aqui emprego a expressão ‘objetivos de bem-estar’ no sentido mais amplo, no qual ela *engloba tudo aquilo que parece a um indivíduo ser digno de aspiração* e não somente seus interesses egoístas”. *Grundzüge* (1886), p. 13, nota 1.

*fato* de amarem e adorarem alguma coisa – para a obtenção da qual a economia tem de pôr à disposição os meios –, e importante é o fato de a avaliação que se faz desses objetivos, aos quais se dá um valor grande ou pequeno – influenciar a avaliação dos meios econômicos aptos para atingi-los. Ora, a função mais primordial da teoria do valor econômico consiste em explicar, para todas as vicissitudes ocorrentes na prática, com quais objetivos e com que grau de amor e estima a eles votado um bem qualquer está ligado, de tal modo que a avaliação do objetivo desejado coincida com o juízo que se faz do “valor dos bens”. Os raciocínios da teoria da utilidade marginal nada perdem de sua força pelo fato de uma parte dos objetivos desejados – cuja obtenção, se a pessoa quiser, pode ser viabilizada com um estoque de bens aliás insuficiente para a consecução plena de todos os objetivos desejados – não ter eventualmente a natureza de um objetivo de prazer, mas talvez apresentar o caráter de um objetivo diferente: a “utilidade marginal” tanto pode ser um mínimo efeito de prazer, que ainda se pode conseguir de maneira racional, quanto outro mínimo efeito de utilidade, o qual concorre com os efeitos de prazer desejados e é amado e desejado por outras razões que têm força de motivação.

Na forma de apresentar minha teoria do valor teria podido atender a esse aspecto da situação de duas maneiras diferentes. Ou poderia deixar totalmente de utilizar a terminologia que lembra o hedonismo – termos como prazer, desprazer, ganho de bem-estar e similares –, empregando uma outra terminologia, mais incolor, que deixasse margem para a ocorrência de objetivos de outro gênero – p. 206 nesse caso, teria podido substituir em toda parte a expressão “ganho de bem-estar” pela expressão “ganho na obtenção de efeitos amados e na recusa de efeitos odiados”; em vez de “prazer”, “coisa desejada” ou “cumprimento do desejo”; em lugar de “desprazer”, “coisa indesejada” ou “coisa contrária ao desejo”; teria podido definir o valor como sendo a importância “que um bem possui para os objetivos altamente apreciados por um sujeito”, e similares. Ou então poderia manter os tradicionais termos bem-estar e congêneres, e efetuar a correspondente ampliação dos termos, simplesmente mediante um comentário de minha terminologia,



explicando minha intenção de que esses termos sejam entendidos não em sentido mais restrito, hedonista, mas em um sentido tão amplo que englobe também outros objetivos amados e ambicionados, além do prazer próprio.

Ora, tive motivos numerosos e justos para optar por esta última via. Antes de tudo, a aspiração do bem-estar, mesmo que não fosse a única representante de todas as aspirações humanas, seguramente constitui uma parte incomparavelmente grande e influente delas, e representa uma parcela ainda maior, sobretudo, daqueles objetivos, dos quais as avaliações *econômicas* dos bens são um reflexo. O entusiasmo ardente por ideais e irrupções elementares dos instintos vitais têm uma participação muito maior em atos não-econômicos do que nas considerações frias e calculistas que atribuem a um bem o valor econômico calculado com base na utilização mais racional possível do mesmo. Além disso, percebe-se aqui, de maneira particular, que “o ponto final *inferior* da linha da utilidade é o ponto de partida do valor” – para usar uma expressão de Wieser. A pátria da “utilidade marginal”, que determina o valor dos bens, não está nas regiões altas e altíssimas da aspiração humana, mas nas regiões relativamente baixas da mesma; e nessas regiões baixas o que domina são certamente as necessidades banais, prosaicas, nas quais se trata apenas de um acréscimo ou decréscimo de prazer ou consumo. São pouquíssimas as pessoas nas quais os últimos afluentes das suas *necessidades* não atinjam a região dessas “necessidades de consumo” banais; pouquíssimos são aqueles para os quais, em se tratando da utilização de seus recursos últimos e mais disponíveis, não entre em questão uma escolha, se querem usar alguma coisa em comidas mais abundantes ou mais gostosas, em bebidas que dão prazer, em fumo, em roupas e móveis mais bonitos ou mais cômodos, em suma, em todas as amenidades e comodidades que a vida oferece. Em inúmeros casos, portanto, para ocupar o lugar da utilidade marginal que determina o valor dos bens, concorrem *somente* essas amenidades que a vida oferece; de qualquer forma, é certo que em todos os casos elas no mínimo figuram *entre* os concorrentes. O nexos estreito que, em razão da possibilidade de

“substituições” (inclusive por troca e produção), existe entre o valor e todas as espécies de bens, faz então com que a influência das diferenças de prazer e de dor, que determinam o valor, esteja presente e atuante em toda parte e sempre. Por isso, com todos os seus raciocínios característicos e que sempre procuram ser claros, a teoria do valor não pode deixar de referir-se à análise dos interesses especiais do bem-estar; a teoria dos interesses do bem-estar permanece sempre, por assim dizer, o núcleo central prático de um campo de análise que é formalmente um pouco mais abrangente; e se, em benefício da exatidão formal, quisermos eliminar da forma de apresentação esse campo de análise mais amplo, não se conseguirá evitar uma espécie de apresentação dupla e paralela; ter-se-á que repetir uma segunda vez generalizações pobres de conteúdo, dando-lhes nova redação e enriquecendo-as com elementos ilustrativos hauridos da esfera praticamente bem pouco mais restrita dos interesses do bem-estar. Assim sendo, não me parece nem justificado nem inadequado, na fundamentação psicológica dos fenômenos relativos ao valor, colocar em primeiro plano, também terminologicamente, os interesses do bem-estar; ou, para sermos mais corretos, não me parece nem injustificado nem inadequado deixá-los no primeiro plano, lugar que tradicionalmente sempre ocuparam na Ciência Econômica.

A outra minoria de objetivos pode de qualquer forma ser atendida se fizermos uma ressalva explícita a seu favor, se previrmos e dermos uma interpretação mais ampla da terminologia aceita, que abra espaço também para ela. De resto, parece tanto menos inadequado fundamentar na aspiração ao bem-estar, ao menos terminologicamente, também aquela minoria de objetivos que não se pode sem mais reduzir a motivos literalmente hedonistas, quanto se sabe que também nessa minoria o bem-estar está no mínimo co-envolvido. Com efeito, quanto saiba, mesmo aqueles psicólogos que insistem em reconhecer outros valores primários, amados e odiados por si mesmos, pensam que estes últimos sempre vêm acompanhados de “redundâncias de prazer e desprazer”, as quais também afetam, portanto, o bem-estar do respectivo sujeito, ainda que não no encadeamento correspondente

à motivação hedonista; algo de semelhante aconteceria no caso de ser correta a doutrina, hoje defendida – aliás, sem qualquer nexo com a superada teoria hedonista ou utilitarista – por tantos psicólogos conceituados, de que todos os desejos necessariamente brotam de sentimentos, e portanto as qualidades sentimentais de prazer e do desprazer teriam de estar *casualmente* – ainda que não teleologicamente (como supõe o hedonismo)<sup>71</sup> – presentes em todos os desejos humanos que visem a um objetivo, sem exceção alguma.

Entretanto, em última análise a terminologia é apenas uma questão secundária, e certamente não tenho nenhuma objeção se alguém quiser utilizá-la de outro modo. Essencial para mim é apenas constatar que a teoria do valor por mim apresentada não está ancorada a uma psicologia hedonista específica. Ela independe da circunstância de estar ou não decidida a controvérsia interdisciplinar de ordem ético-psicológica que discute se há fatores com força de motivação – e quantos e quais são eles – que não

---

71 Seja-me permitido assinalar nesse contexto um sintoma bem significativo que revela a poderosa e radical importância que se atribui aos interesses do bem-estar no global das aspirações e do agir humanos: certamente não é por acaso que tantos sistemas religiosos, que certamente têm motivos para atribuir a importância máxima aos ideais não egoístas e absolutos, não só não renunciaram, de modo algum, à grande cooperação dos motivos de prazer e desprazer para a condução das aspirações humanas, mas até construíram uma ponte para essa cooperação, com as imagens tão peculiares da felicidade no além, do paraíso, do céu, do inferno e similares. E é altamente significativo que mesmo um escritor que, por ser chefe da tendência “ética” na Economia Política, certamente está isento da suspeita de um hedonismo cego, encontre o caminho para frases como esta: “A saudade da felicidade, que em última análise provém da ausência do desprazer e da presença do prazer, é o traço mais inapagável da consciência humana. Ela se identifica simplesmente com a vida”. SCHMOLLER. *Grundriss*. Parte Primeira, p. 20. Referindo-se em particular ao valor dos bens, Schmoller afirma o seguinte: “O valor de troca, de mercado ou de comércio (...) tem seu último fundamento nos sentimentos de prazer e desprazer dos consumidores, a cujo serviço está todo o mecanismo da produção e do comércio. (...) A origem do valor de uso e do valor de fruição está na esfera dos sentimentos humanos; ele é dominado pelo exército dos sentimentos de prazer e desprazer, com seu jogo que admite milhares de alternâncias, com sua comparabilidade muitas vezes difícil.” (*Grundriss*, Parte Segunda, p 106.)

admitem uma redução a motivos hedonísticos e exigem ser reconhecidos como “valores primários” em si mesmos. Com efeito, valores primários diferentes têm aptidão, exatamente da mesma forma que valores primários que envolvem o prazer, para cumprir a função a eles atribuída em minha teoria do valor, a saber, a de fundamentar valores secundários dos bens, desde que o encadeamento existente entre eles e determinados bens apresente certas características. É verdade que muitos detalhes da doutrina sobre o valor provêm da consideração dos motivos especiais de prazer e desprazer, na medida em que, por exemplo, assentam na Lei de Gossen do decréscimo de prazer ou na experiência do aumento do sofrimento subjetivo do trabalho quando aumenta a duração deste último. Mas esses detalhes, como não deixei de assinalar no devido lugar,<sup>72</sup> pressupõem para sua fundamentação uma validade apenas bem ampla dessas influências de lei, mas de p. 208 forma alguma uma validade exclusiva e absoluta que não padece exceção, e por isso permanecem de pé, mesmo que não permanecesse de pé a validade *exclusiva* de influências puramente hedonistas.

Alguns autores mais recentes têm tirado da indefinição de certos problemas psicológicos básicos e da independência – reconhecida também por eles – dos resultados essenciais da teoria do valor econômico em relação a determinada solução desses problemas básicos, uma consequência à qual pessoalmente não gostaria de aderir. Querem eles banir totalmente da teoria do valor da Ciência Econômica a maior parte da fundamentação psicológica da teoria econômica do valor, alegando que ela pertence objetivamente a uma ciência estranha, a Psicologia, e é dispensável na parte da explicação que compete obrigatoriamente à Economia Política. Assim, Čuhel<sup>73</sup> quer que a Ciência Econômica pare já na constatação da existência do que chama de “desejos de utilização”, ou seja, dos desejos de utilizar os bens e as forças neles contidas, os pressuponha, juntamente com sua intensidade, como “grandezas preexistentes”, não se devendo, porém, voltar aos “desejos de bem-

---

72 Ver supra, p. 164, nota 15.

73 *Lehre von den Bedürfnissen*. Innsbruck, 1907. §68 et seqs.

estar”, dos quais derivam os desejos de utilização, ou ao menos não se volte em hipótese alguma aos sentimentos de prazer e de dor, que suscitam os desejos de bem-estar, devendo-se deixar às ciências confinantes com a Economia a investigação dessas causas mais remotas dos desejos de utilização. Numa linha semelhante, também Schumpeter<sup>74</sup> quer restringir a parte explicativa que cabe propriamente à Economia Política teórica.

De modo algum quero negar que aqueles fundamentos psicológicos mais profundos que estão à base da avaliação dos bens, dentro de uma óptica de campos científicos delimitados com rigor, deveriam realmente ser atribuídos materialmente à Psicologia, e não à Economia Política. Mas por outro lado também é verdade que a divisão do trabalho entre as ciências não pode existir sem união de forças no trabalho. Não se pode interromper, como que por um corte abrupto, os processos de explicação exatamente na linha divisória de uma ciência; pelo contrário, deve-se construir uma ponte de ligação por sobre a linha divisória; na maioria dos casos a disciplina mais especializada terá de entrar ainda um pouco ou um pouquinho na disciplina confinante mais geral, pois dificilmente se pode esperar que a disciplina mais geral estenda seus trabalhos a todas as disciplinas confinantes especializadas. Por essa razão a Economia Política tem de seguir os processos de avaliação dos bens – que certamente são fenômenos econômicos com enraizamento na Psicologia – até sua raiz, até ao ponto em que a explicação apresentada possa tornar-se compreensível e convincente. Ora, isso não é inteiramente possível sem alguma ultrapassagem de divisas.

Essa ultrapassagem de divisas entre as ciências poderia permanecer tanto menor quanto mais exata e cuidadosamente a Psicologia já tivesse, de sua parte, elaborado os afluentes de suas explicações que levam ao setor econômico limítrofe e os tivesse adaptado para a ligação das explicações especificamente econômicas. Infelizmente, porém, a Psicologia – ao menos até época mais recente – tem facilitado muito pouco nossa tarefa nesse

---

74 *Wesen und Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie. passim*, por exemplo p. 29 et seqs., 76 et seqs.

sentido. Pelo contrário, é um fato conhecido e admitido até pelos psicólogos, que o que ocorre é antes o inverso: foi a Psicologia que primeiro recebeu o estímulo por parte das ultrapassagens de divisas efetuadas, por necessidade, pelos teóricos da Economia Política que pesquisaram o valor, no intuito de elaborar sistematicamente seu setor confinante com a teoria econômica do valor. Não é por acaso p. 209 que o aparecimento da “teoria psicológica do valor”, proposta pelos autores de Economia Política, foi seguida de um elevado número de elaborações da teoria psicológica geral do valor, sendo que também o conteúdo dessa literatura psicológica mais recente se deve claramente a certos estímulos provenientes da literatura da Economia Política.<sup>75</sup>

A medida da ultrapassagem de divisas terá de ser definida pela conveniência e pelo bom senso. Para ilustrar isso, em vez de permanecermos totalmente no abstrato, recorre a um exemplo concreto que já utilizei uma vez em ocasião semelhante e quero

---

75 Assinalo, por exemplo, os escritos teóricos sobre o valor, de autoria dos psicólogos Meinong, Ehrenfels, Kraus e Kreibitz, publicados em rápida sequência entre os anos de 1893 e 1902. Ver também as resenhas de literatura mais abrangentes em PARRIS, M. *Total Utility and the Economic Judgement Compared With Their Ethical Counterparts*. Filadélfia, 1909, p. 6, 12 e 13; bem como URBAN, Wilbar Marshall. *Valuation, Its Nature and Laws, Being an Introduction to the General Theory of Value*. Londres, 1909. Sobretudo o capítulo VI, e os escritos menores de Urban, citados em PARRIS, M. *Op. cit.*, p. 13. Nessa situação, só pode despertar bastante estranheza o fato de que representantes renomados e não renomados da Economia Política por vezes tenham levantado contra os teóricos modernos que escrevem sobre o valor econômico a objeção de que citam muito pouco de obras de “psicólogos profissionais”! É mais acertada a palavra daquele psicólogo profissional segundo o qual “é um direito pacífico dos economistas”, depois que a pesquisa ética deixou de responder a certas questões, “tentarem a solução por conta própria”! (KRAUS. *Bentham-Studie*, p. 92.) Quanto a isso, ver ainda as palavras do filósofo Ehrenfels no Prefácio ao volume I de seu *System der Werttheorie* (1897), p. XII: “Enquanto a *teoria econômica do valor* (...) talvez já não esteja longe de haver terminado, no essencial, a gigantesca tarefa que lhe cabe, na medida em que esta pode ser isolada, a própria *Ética* e a própria *Psicologia* ainda não se conscientizaram de suas tarefas, podendo-se até dizer que a tentativa de (elaborar) um ‘*sistema*’ abrangente ‘da teoria do valor’ soa quase como uma novidade filosófica”.

aqui simplesmente repetir, com as palavras que então escrevi: “Todos nós temos um instinto muito vivo no sentido de manter nossa vida, especialmente de defender-nos contra a morte pela fome e pela sede. Donde temos esse instinto? Donde tira ele sua força? Por que motivo, por exemplo, esse impulso é tão mais forte do que o impulso de nos comprazer com a música? Tudo isso poderia ser explicado pela Psicologia, se é que ela o consegue fazer. Em todo caso a Economia Política pode contar com a existência desse impulso em determinada intensidade, como sendo um dado preexistente. Todavia, uma questão completamente diferente é esta: por que motivo esse impulso preexistente às vezes inere a determinados bens, tornando-os importantes para nós, e às vezes não? Por que motivo esse impulso, sem que nada tenha mudado em sua própria força, atribui a esses bens às vezes a importância máxima, e às vezes apenas uma importância insignificante? É claro que o instinto de nos defender contra a morte pela fome e pela sede está sempre vivo em nós, como é claro que o alimento e a bebida sempre servem para matar a fome e a sede. Donde vem que somente em determinadas ocasiões nos agarramos, com toda a força desse poderoso instinto, aos bens água e pão, e em outras – aliás, normalmente – só temos um fraco interesse por eles, e às vezes até nem temos interesse algum, por exemplo diante de quantidades concretas de água potável? Explicar isso não é mais função da psicologia geral, pois para ela seria casuística supérflua. Ora, exatamente nessa casuística o estudioso de Economia Política tem que ser versado, se quiser compreender o comportamento das pessoas diante dos bens e, prosseguindo no caminho, quiser fundamentar as leis sociais do valor de troca”.<sup>76</sup>

Ora, nesse intuito – gostaria de acrescentar aqui – o estudioso de Economia Política terá inevitavelmente de inserir em sua exposição alguma coisa de experiências e máximas psicológicas, mais ou menos tanto ou tão pouco quanto justamente a teoria da utilidade marginal costumou inserir até agora.<sup>77</sup>

---

76 *Grundzüge*. p. 79 *et seqs.*

77 Aliás, a quem tenta esse tipo de exposição pode acontecer o seguinte: por um lado, um de seus críticos não conseguiu descobrir nela absolutamente nada de Psicologia, ao passo que outro, pelo contrário, em razão do conteúdo

Certamente não terá de explicar geneticamente, digamos, a existência do instinto de autoconservação ou a tendência ao bem-estar, e fará muito bem se com cuidado se abster de imiscuir-se – p. 210 por ser totalmente supérfluo – na controvérsia sobre se o instinto de autoconservação é apenas um afluente da tendência ao bem-estar ou é uma força completamente autônoma, ao lado desta. Por outro lado, porém, dificilmente conseguirá explicar de maneira clara e convincente o fato de não terem valor quantidades concretas das espécies de meios de vida mais indispensáveis, se não inserir em sua exposição experiências e fatos do gênero da lei de Gossen sobre o decréscimo de prazer. Se alguém eliminasse esse “recheio” do quadro – Čuhel e Schumpeter revelam claramente essa tendência – toda a argumentação resultaria num mero quadro vazio; talvez ela fosse logicamente correta, mas não teria objetividade nem plasticidade e por isso também não seria convincente. Por que será que as teorias do valor de utilidade do século XVIII e da primeira metade do século XX não tiveram a força de convicção que mais tarde teve a teoria da utilidade marginal? Inegavelmente, o quadro era o mesmo para os dois casos: objetivo de utilidade, de importância reconhecidamente diferente, de um lado, e estoques de bens de determinada grandeza, de outro. Mas faltou explicar com clareza por que motivo, dentro da mesma espécie de necessidades, em virtude da lei do decréscimo de prazer, a importância de atos ulteriores de satisfação se gradua e só se transfere a ulteriores aumentos dos bens com um grau de importância menor. Eu pessoalmente não gostaria de submeter-me ao teste de como seria possível expor de maneira clara e convincente a teoria econômica do valor, sem fazer nenhuma incursão no campo da Psicologia. Facilmente poderia acontecer aquilo que diz o princípio da experiência, um tanto jocoso mas muitíssimo bem conservado, de que, sabendo-se já que alguém é cego, vai-se verificar se ele é realmente cego, olhando-o por trás. Para nós, que travamos conhecimento com a moderna teoria do valor em nossa literatura contemporânea, juntamente com toda a complementação de caráter

---

psicológico supostamente dominante da mesma, quis expulsá-la totalmente da Economia Política a fim de transferi-la para a Psicologia!



psicológico, aliás contestada, mas que a incorporamos, ela poderia permanecer compreensível e convincente, mesmo que pensássemos em nos livrar posteriormente dessa complementação. Mas será que ela seria compreensível para uma próxima geração literária, à qual essa teoria fosse desde o início apresentada sem esse complemento? Eis aí uma questão diferente, à qual de forma alguma gostaria de responder afirmativamente. Aliás, também Čuhel e Schumpeter não testaram na prática seu ponto de vista metodológico; não o fez Čuhel, pois não estendeu sua tarefa literária ao desenvolvimento da teoria do valor a partir da teoria das necessidades; também não o fez Schumpeter, pois apresentou a teoria da utilidade marginal plenamente desenvolvida e em toda a sua extensão – embora não a tenha apresentado como sendo sua – como algo conhecido e a pressupôs conhecida dos leitores, e de modo algum evitou utilizar – se bem que apenas como que inspirando-se em outros, e com várias ressalvas metodológicas – partes de seu conteúdo para ilustrar seus próprios princípios, apresentados em linhas mais gerais. Quero crer que ele teria tido bem mais dificuldade em falar com clareza a seus leitores, com seus conceitos de “relação de troca” e de “função de valor”, se tivesse tido de renunciar a todos esses empréstimos, e não tivesse podido pressupor em seus leitores nada daqueles conhecimentos mais concretos, fornecidos pela teoria da utilidade marginal!<sup>78</sup>

p. 211 Finalmente, tenho mais uma boa razão para não evitar totalmente fazer incursões cuidadosas no campo da Psicologia. O motivo é este: há também autores de Economia Política diletantes da Psicologia que fazem incursões psicológicas no campo da Economia Política, e incursões inaceitáveis; autores que, em nome de alguma verdade supostamente psicológica, negam boas explicações corretas de Economia Política, ou que dão descrições falsas dos fatos psíquicos que servem como fundamento para algum fenômeno relevante para a Economia Política. Eis o que faz, por exemplo, um autor de Economia Política, quando contesta toda

---

78 Numa linha bem semelhante acaba de pronunciar-se Wieser em relação a Schumpeter, em sua apreciação extremamente rica sobre a obra principal do autor, no *Jahrbuch für Gesetzgebung* etc. de Schmoller, v. 35 (1911), p. 909 et seqs., sobretudo p. 924 et seqs., 929.

a teoria do valor subjetivo, dizendo que o valor é algo que se pode determinar numericamente, e por isso deve encontrar sua raiz e seu critério de aferição que se possa determinar numericamente, caso este que *não* se verifica com as necessidades, sentimentos e similares subjetivos, pois estes supostamente – esta é a tese psicológica da qual se tiram argumentos para a Economia Política – não são passíveis de medição, são incomensuráveis. Ou então leiam-se as descrições que um Jevons ou um Say fazem da situação dos fatos psíquicos na ocorrência das assim chamadas “necessidades futuras”, ou então as afirmações não menos estranhas com as quais o empírico Lujo Brentano intervém justamente nessas questões. Todas essas afirmações e exposições pseudopsicológicas e similares são corpos estranhos e perturbadores na teoria econômica. Uma vez que elas aí estão, como se deverá comportar diante delas o estudioso de Economia Política? Há de abster-se de tocar nelas, mantendo uma atitude de reserva respeitosa, alegando que, como pesquisador de Economia Política, não lhe cabe autoridade para abordar assuntos de Psicologia? Essa atitude provavelmente seria interpretada pela maioria dos leitores como uma confissão de que se é incapaz de refutar essas afirmações e as objeções a elas ligadas, ou, no mínimo, se deixaria os leitores ficarem com a impressão clara de afirmações incorretas. Ou será que se deve esperar até que a própria Psicologia especializada refute as afirmações incorretas que são apresentadas no âmbito da literatura econômica, mas que entram no campo psicológico? Uma vez que exatamente a esses temas, confinantes com a Psicologia e com a Economia Política, ainda são muito pouco observados e pesquisados pelos psicólogos, estaríamos diante de um prazo um tanto longo, antes do qual não poderíamos pôr ordem na própria casa e banir explicações errôneas; além disso, poderia acontecer também que a psicologia especializada não tenha nenhum interesse por tais ramificações de seus problemas gerais para o campo da Economia Política e talvez nem sequer conheça com profundidade suficiente os fatos específicos decisivos para fazer um julgamento sobre essas

questões, e isso por falta de uma oportunidade especial para observá-los.

Que fazer então? Segundo me parece, deve-se ultrapassar a divisa tranquilamente, mas com cuidado. Não com tentativas diletantistas no sentido de resolver os problemas últimos e mais profundos da psique humana, mas sim coletando, classificando e combinando, com assiduidade e cuidado, os fatos mais próximos à divisa, dos quais o pesquisador de Economia Política de qualquer forma terá na maioria dos casos um conhecimento mais exato e que abarca detalhes mais característicos do que o profissional de psicologia geral. Em geral não terá necessidade de penetrar muito além da divisa, não precisará penetrar em grande profundidade no âmbito interno da psicologia especializada. Pois felizmente a situação é tal que as dúvidas e divergências de opinião que possuem relevância para o campo da Economia Política não têm raízes profundas, sendo em geral possível solucioná-las mediante um simples controle de fatos relativamente superficiais, acessíveis também à observação de um leigo, e bem antes de se atingir os problemas profundos, e os mais profundos, cuja solução é simplesmente incerta e ainda está longe de ser atingida. Com nossas conclusões de Economia Política lançamos âncora, digamos assim, apenas na parte baixa do ancoradouro da Psicologia; geralmente, apenas em fatos que, como observa muito bem e de modo bem verdadeiro Wieser, estão contidos e nos são acessíveis na “consciência econômica comum, com seu tesouro de experiência geral”, sem que tenhamos que recorrer a métodos particularmente científicos para coletá-los.<sup>79</sup> E, uma vez que tivermos observado segura e corretamente esses fatos, simplesmente como fatos, como pesquisadores de Economia Política já não precisaremos mais preocupar-nos com sua explicação em profundidade e com a eventualidade de os psicólogos poderem dela divergir ou errar. Os desvios ocorrentes nas profundidades, cuja correção na realidade devemos deixar aos

---

79 “Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie”. Kritische Glossen von Wieser. In: *Jahrbuch für Gesetzgebung* etc. de Schmoller, v. 35 (1911), p. 914.

psicólogos de profissão, não afetam com seus efeitos o âmbito de nossa ciência; quanto aos desvios ocorrentes na camada superficial dos fatos – e somente estes perturbam nossas explicações – também nós temos condição e direito de corrigi-los, baseados em nossa necessidade científica e no conhecimento dos fatos, já que este, no tocante aos temas limítrofes, tem no mínimo a probabilidade de ser mais profundo, mais íntimo e mais nuançado que o conhecimento que deles têm os próprios psicólogos.

Nesse sentido, no decorrer de minha obra – aliás, em geral somente nos “Excursos” – permiti-me algumas dessas ultrapassagens de divisas, efetuadas com cuidado;<sup>80</sup> com cuidado, no sentido de que me empenhei em não ir além da constatação de fatos, evitando invadir o campo da explicação dos mesmos; com cuidado também, no sentido de que sempre parei naquele ponto a partir do qual o assunto já não tem mais relevância para a pesquisa da Economia Política, por ser já de interesse exclusivo da Psicologia. De resto, se a Psicologia haurisse algum estímulo ou proveito dessa nossa modesta ajuda na coleta e na análise de um conjunto específico de fatos – como já aconteceu várias vezes no passado, no confronto da teoria do valor entre a Economia Política e a Psicologia –, de modo algum eu haveria de ver nisso uma desvantagem.<sup>81</sup>

---

80 Dentre elas, as mais notáveis são as investigações sobre a “mensurabilidade” de grandezas do sentimento, no “Excurso” X, e sobre a motivação de atos econômicos presentes em relação a necessidades futuras, no “Excurso” XI.

81 Sobre a relação entre a teoria da Economia Política e a Psicologia têm-se pronunciado nos últimos anos, com colocações interessantes e profundas, sobretudo WEBER, Max. “Die Grenznutzlehre und das psychophysische Grundgesetz”. In: *Archiv für Sozialwissenschaft*, v. 27, 1908. p. 546 *et seqs.* e WIESER (na já citada recensão da obra de Schumpeter sobre “Wesen und den Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie”. In: *Jahrbuch de Schmoller*, v. 35, 1911, p. 909 *et seqs.*) Penso que *no essencial* concordo com os dois autores. Concordo totalmente com eles em afirmar que a maior parte dos fatos psíquicos nos quais temos que basear-nos já nos são acessíveis pela experiência geral do dia a dia, e que nossas explicações de competência da Economia Política de modo algum estão amarradas à adesão a determinada tese escolar psicológica; concordo em que, por exemplo, como bem observa Weber (*op. cit.*, p. 552 *et seqs.*), “os resultados da teoria da utilidade marginal, no que tange ao próprio fato de ela ser correta,

## 2. Grandeza do valor e grandezas do sentimento

Colocamos a natureza do valor na importância que os bens têm para nosso bem-estar. Ensinamos que a grandeza do valor deve ser medida pela grandeza da diferença de bem-estar, da diferença de prazer e sofrimento, que depende da posse ou não de um bem. Em última análise, portanto, o que se tem de calcular, pela nossa teoria, são grandezas pertinentes à esfera do sentimento, da sensibilidade.

p. 213 Objeta-se, porém, que é impossível e ilícito operar com cálculos no âmbito dos sentimentos. As grandezas do sentimento são irracionais, incomensuráveis, afirma um.<sup>82</sup> Não há possibilidade de medi-las, diz o outro. “Quão pouco posso dizer que um objeto é  $1 \frac{1}{4}$  vezes mais bonito, ou  $1 \frac{1}{6}$  vezes mais encantador ou mais elegante do que um outro, ou que esse personagem é  $1 \frac{1}{5}$  vezes mais amável ou mentalmente mais evoluído do que aquele, tampouco posso dizer: para mim esta fotografia de meu pai ou este livro que me foi dedicado por um amigo vale  $1 \frac{1}{4}$  ou  $1 \frac{1}{5}$  mais do que a fotografia de meu irmão ou o presente que me foi dado por

---

independem absolutamente das maiores revoluções imagináveis das hipóteses fundamentais da Biologia e da Psicologia”. No que concerne, porém, ao *modo de falar*, parece-me que os dois autores negam mais radicalmente do que é necessário e correto a vinculação de nossa teoria à Psicologia, vinculação esta que é real. Já Wieser parece-me ter ido longe demais nesse sentido, ao escrever: “Se quisermos, podemos dizer que permanecemos e queremos permanecer leigos em Psicologia” (*op. cit.*, p. 915). E erram totalmente o alvo certos pronunciamentos de Weber, os quais querem transformar a diferença numa oposição: “A teoria da utilidade marginal, e de modo geral toda teoria econômica, faz isso” (ou seja, “superar” e “sublimar” a “experiência do dia a dia”) “não da maneira e no sentido da Psicologia, mas mais ou menos *justamente na oposta (...)*” (?). “Tudo isso” (que fazem os teóricos da Economia Política) “é na verdade o *oposto* de qualquer Psicologia” (*op. cit.*, 554). Quem desejar boa orientação sobre o tema geral das relações entre a Economia Política e a Filosofia, permito-me remetê-lo à excelente e sólida obra de BONAR. *Philosophy and Political Economy in Some of Their Historical Relations*. Londres, 1893.

82 Por exemplo já SCHELLWIEN. *Die Arbeit und ihr Recht*. Berlim, 1882, p. 198.

um conhecido etc. Não se pode reduzir a unidades, e portanto a medidas, a totalidade dos sentimentos, desejos, interesses etc., que estão em pauta num caso e no outro”.<sup>83</sup>

As conclusões que os adversários tiram dessas premissas são diferentes, mas em todo caso estão dirigidas contra nós. Uma parte admite que o valor (subjetivo) se baseia naqueles “interesses, desejos, necessidades, objetivos, metas etc.” pessoais, mas diz que precisamente por isso não há como medi-lo.<sup>84</sup> Outros, por sua vez, admitem como fato pacífico que o valor é mensurável, e até mensurável em números, mas justamente por isso consideram impossível que aquilo que determina sua grandeza possam ser as necessidades, os sentimentos etc. humanos que seriam incomensuráveis. O valor numérico, pensam eles, tem de, por sua vez, encontrar sua raiz e seu critério de medição em algo que possa ser medido em números, digamos, por exemplo, no trabalho ou nos custos de produção.<sup>85</sup> Objeções semelhantes têm sido sugeridas ou apresentadas<sup>86</sup> – e sempre com uma pontinha contra a teoria da utilidade marginal e contestando que esta seja apta a servir de base sustentável para explicar os fenômenos referentes ao valor no âmbito da economia social.

Se quiséssemos acompanhar essas concepções com todo o rigor em suas consequências, elas adquiriam um alcance em que seus próprios autores não pensaram. Com efeito, se nossas necessidades fossem totalmente incomensuráveis, seria simplesmente impossível qualquer administração econômica. Pois o princípio comumente reconhecido da administração econômica consiste em visar à utilidade máxima com o mínimo de sacrifícios. Ora, como seria isso possível, se não temos possibilidade de julgar qual utilidade é maior e qual é menor, ou se alguma utilidade, em razão de sua grandeza, vale o sacrifício a ser empregado na conquista da mesma? E como poderíamos julgá-lo, se

---

83 NEUMANN. *Handbuch* de Schoenberg. 2ª ed., I, p. 159 *et seqs.*

84 NEUMANN. *Ibid.*

85 Por exemplo SCHELLWIEN. *Op. cit.*

86 Entre outros, também por Lexis no artigo “Grenznutzen”, no volume suplementar às duas primeiras edições do *Handwörterbuches der Staatswissenschaften*.

simplesmente não tivéssemos a possibilidade de comparar nossas necessidades, desejos e sentimentos com base num critério comum, se não pudéssemos reduzi-los a uma denominação comum e não pudéssemos formar um juízo sobre sua intensidade absoluta e relativa? Na realidade, pesamos e avaliamos nossos sentimentos e desejos mais subjetivos todos os dias, todas as horas, fazendo o confronto entre eles. Ainda que cada espécie de satisfação de necessidades nos proporcione uma *espécie* diferente de prazer, isso de forma alguma nos impede de fazer um juízo comparativo sobre o *grau* de prazer. É verdade que o prazer que um banho frio me proporciona é de tipo totalmente diferente do prazer que me vem da audição de uma sinfonia, e que este, por sua vez, é totalmente diferente do prazer que me proporciona o ato de saciar minha fome. E, no entanto, cada um de nós sabe perfeitamente qual é para si, em cada momento determinado, o maior dos três prazeres. Exatamente da mesma forma como o sofrimento que nos acarreta uma picada de agulha é de tipo totalmente diferente da dor de dente, o que não p. 214 impede ninguém de emitir o juízo que a dor de dente é um sofrimento maior do que a dor causada por uma picada de agulha. Se nossos sentimentos de prazer e de dor fossem realmente incomensuráveis, estaríamos constantemente na pior das perplexidades. Pois, uma vez que os recursos do homem mais rico são insuficientes para satisfazer todos os seus desejos, não teríamos absolutamente nenhuma base para definir a que desejos e necessidades devemos dar prioridade, e a quais não. E um belo dia poderia suceder-nos – não a nível de gracejo, mas a sério –, por exemplo, morreremos de sede em meio à maior abundância de água, simplesmente porque, colocados ante o dilema se devemos utilizar a água disponível para saciar a sede ou para regar nossos campos, infelizmente demos a prioridade exclusiva a esta última necessidade. Por conseguinte, o simples fato de administrarmos é a melhor prova de que não é absolutamente impossível determinar a grandeza de nossos sentimentos de prazer e de sofrimento. Só se pode discutir sobre que tipo de avaliação dessa grandeza se pode atingir.

Podemos dizer que há unanimidade quanto a um fato: temos condição de decidir se um sentimento de prazer é mais forte ou mais fraco do que outro. Também quanto a outro fato podemos dizer que não há dúvida: temos condição de julgar se um sentimento de prazer é muito ou pouquíssimo mais forte do que o outro. Mas será que podemos determinar com precisão maior a grandeza da diferença, será que podemos determiná-la em números? Será que podemos julgar que o sentimento de prazer *A* é, por exemplo, três vezes maior ou mais forte do que o sentimento de prazer *B*?

Penso que temos realmente condição de fazê-lo, ou no mínimo algo muito semelhante. Ou então, expressando-se com mais cuidado: pelo menos *procuramos* formar para nós juízos acerca de grandezas do prazer, juízos estes expressos em números; aliás, *temos* de procurar fazê-lo, por necessidade prática, pois somente assim podemos, em inúmeros casos, conseguir bases para adotar decisões práticas racionais. Com efeito, inúmeras vezes chegamos, na vida prática, à situação de termos de fazer uma opção entre vários prazeres, que não se podem obter ao mesmo tempo, devido à limitação dos meios de que dispomos. Nesses casos, a situação muitas vezes é tal que de um lado temos um prazer maior e, de outro, uma pluralidade de prazeres menores iguais. Ninguém há de duvidar de que temos a possibilidade de adotar uma decisão racional em tais casos. Mas é igualmente claro que para uma decisão dessas não é suficiente o juízo genérico de que um prazer de uma espécie é maior do que um prazer da outra espécie; tampouco é suficiente o juízo de que um prazer da primeira espécie é bem maior do que o da outra. O juízo deve definir estritamente quantos prazeres menores contrabalançam um prazer da primeira espécie, o que, por sua vez, significa – já que se pode supor que esses prazeres menores são iguais entre si – um juízo sobre quantas vezes um prazer supera o outro em grandeza.<sup>87</sup>

---

87 Se os prazeres menores não fossem iguais entre si, mas, por exemplo, constituíssem uma série decrescente – caso este bem frequente na prática, devido à influência da lei do decréscimo do prazer de Gossen –, o juízo sobre a compreensão não conteria mais diretamente a designação de determinado múltiplo, mas mesmo assim representaria uma determinação



Para empregarmos um exemplo bem simples, imaginemos um rapaz que quer comprar frutas com uma pequena moeda que possui. Com esse dinheiro pode comprar ou uma maçã ou seis ameixas. Naturalmente, há de comparar mentalmente os prazeres que seu paladar sentirá ao comer as duas espécies de fruta. Mas para poder tomar uma decisão, não basta ele julgar que gosta mais de maçãs do que de ameixas; seu juízo em termos de determinação numérica deve ir tão longe que tenha clareza sobre se o prazer de comer uma maçã supera mais de seis vezes ou menos de seis vezes o prazer de comer uma ameixa – caso possamos supor que este último prazer seja igual para todas as seis ameixas.<sup>88</sup> Ou então, modificando o exemplo de tal maneira que a situação seja ainda mais nítida, imaginemos dois rapazes, dos quais um possui uma maçã, o outro possui ameixas. Este último quer a maçã do outro, oferecendo-lhe, em troca, as ameixas que possui. Comparando mentalmente os prazeres do paladar, o dono da maçã recusa receber em troca quatro, cinco, seis ameixas. Se o dono das ameixas lhe oferecer sete, ele vacila; se finalmente ele oferecer oito, dá-lhe em troca a maçã. Que há nesse modo de agir senão o juízo, determinado numericamente, de que o prazer de comer uma maçã supera o de comer uma ameixa mais do que sete vezes, mas menos do que oito?<sup>89</sup>

Ora, o que, nesse exemplo, fazem os rapazes com maçãs e ameixas, fazemo-lo todos nós, com outros objetos mais sérios, na vida econômica. Certamente cada um já esteve na situação em que lhe foi oferecido para comprar um objeto que lhe era caro demais;

---

numérica da intensidade, que se parece muito com ele, e em todo caso pressupõe a possibilidade de tal juízo. Para maiores detalhes sobre essa complicação interessante, ver o “Excurso” X.

88 Ver nota 87.

89 Contra esse raciocínio, que eu havia apresentado, em estilo essencialmente igual e com uma precisão bem pouco menor, em meus *Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwerts*, Čuhel apresentou recentemente (*op. cit.*, §264 *et seqs.*) uma série de objeções muito perspicazes e interessantes. Todavia, parece-me que elas não atingem a própria essência do problema, mas apenas me convidam a ter um pouco mais de cuidado na formulação; sob esse aspecto, desta vez empenhei-me no sentido de fazer o necessário. Ver o “Excurso” X.

se depois o outro baixou o preço, por exemplo de 30 para 25 florins, ele o comprou. O que está à base desse modo de proceder, novamente, não é senão o juízo de que o prazer que se espera do bem a ser comprado, supera o outro prazer, que se poderia conseguir cada vez por florim, supera em grandeza mais de 25 vezes, mas menos do que trinta vezes.<sup>90</sup> Quem faz uma auto-observação psicológica facilmente poderá multiplicar tais exemplos, tirados da própria experiência. É verdade que há inúmeros atos econômicos que são por nós praticados simplesmente com base no costume, como que mecanicamente. Todavia, em muitas situações, que fogem dos trilhos batidos dos hábitos diários do dia a dia, somos levados a fazer uma reflexão econômica, e aqui não raro avaliamos numericamente grandezas de prazeres e privações. Afirmaria mesmo que, para definições desse gênero, muitas vezes utilizamos até uma espécie de unidade de

---

90 Gostaria de observar aqui que o exemplo dos “florins” não só tem uma aplicação prática muito mais vasta do que o exemplo das ameixas – talvez ele seja não tanto um mero exemplo, mas antes uma regra real para a vida prática –, mas também está sujeito em grau muitíssimo menor à limitação que acabei de citar (p. 214, nota 87). Com efeito, é sabido que a utilidade marginal da unidade de dinheiro, aumentando-se o número das unidades disponíveis, diminui muitíssimo mais lentamente do que no caso de estoques de determinada espécie de bens – pelo motivo muito simples de que a maioria das espécies de bens têm condição de satisfazer uma única espécie de necessidades, e em geral um acúmulo de exemplares de bens dentro dessa espécie de necessidades logo encontra necessidades concretas de importância decrescente, ao passo que o instrumento de troca “dinheiro” serve para satisfazer todas as espécies de necessidades. E assim o mesmo grau de importância, mesmo que dentro dessa espécie de necessidades só coubesse a uma única necessidade concreta, costuma caber, em todos os setores de necessidades tomados em conjunto, a necessidades concretas bem numerosas. Em consequência disso, mesmo numerosas unidades de dinheiro, justapostas, podem ser utilizadas para empregos do mesmo grau de utilidade, que caracterizam a “utilidade marginal” em cada setor de necessidades. Daí finalmente decorre que, para um homem razoavelmente rico, o valor de um estoque de 50 florins quase não se distingue – ou realmente não se distingue – do valor de *um* florim multiplicado por 50. Quanto ao fenômeno do decréscimo lento da utilidade marginal do dinheiro, ver também WEISS. “Die moderne Tendenz in der Lehre vom Geldwert”. In: *Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung*. v. 19. p. 536. 543.

medição. Tal unidade de medição é para nós a grandeza do prazer que nos pode proporcionar a unidade de dinheiro, a moeda de dez cruzados, o florim, a cédula de dez florins, a nota de cem florins etc. Penso que cada um de nós tem na mente determinada imagem da grandeza do prazer que lhe podem proporcionar determinadas somas de dinheiro, e com base nessa imagem avalia, em casos de dúvida, se determinado prazer compensa o gasto em dinheiro. Naturalmente são diferentes, para cada indivíduo, as grandezas de prazeres que inerem a uma unidade de dinheiro; para o rico, por exemplo, elas são menores do que para o pobre; também os tipos de prazer, que são tomados como critério de medição, serão muitíssimos diferentes, de pessoa a pessoa: por exemplo, para um homem que ama prazeres intelectuais mais refinados, eles são bem diferentes do que para uma pessoa sem cultura.<sup>91</sup> Entretanto, p. 216 qualquer que seja a utilização que se faça da grandeza do sentimento como unidades formais de medição, penso que as explicações supra em todo caso demonstraram o seguinte princípio: não nos limitamos apenas a julgar se um sentimento de prazer é maior do que outro, senão que procuramos também determinar numericamente a grandeza dessa diferença.<sup>92</sup>

---

91 Por exemplo, a pessoa culta que hesita se, para determinada finalidade, deve ou não fazer um gasto de 20 florins, fará mais ou menos a seguinte reflexão: “com esse dinheiro eu poderia ir dez vezes ao teatro”, enquanto um camponês honesto que conheci gostava de fazer esta reflexão, em casos desse gênero: “com esse dinheiro eu poderia tomar 200 canecos de cerveja”.

92 Se alguém quiser fazer uma distinção bem sutil, poderá talvez fazer a seguinte observação: os juízos “gosto de uma maçã tanto quanto de oito ameixas” e “gosto de uma maçã oito vezes mais do que de uma ameixa” não são idênticos. O primeiro não contém nenhuma observação numérica que especifique a grandeza da diferença existente entre os dois prazeres; pelo contrário, diz que não existe diferença entre os dois prazeres comparados. O objetante dirá que indiscutivelmente temos condição de fazer esse julgamento, ao passo que não temos condição de medir diretamente diferenças de intensidade! Concedo isso de bom grado! Mas acontece que o primeiro dos dois juízos leva ao segundo, o qual já está incluído no primeiro como consequência lógica. Admitamos, por exemplo, que não temos condição de determinar numericamente, por comparação direta, a grandeza da diferença entre o prazer de comer uma maçã e o de comer uma pêra. Se, porém, tivermos condição de julgar que gostamos de uma maçã exatamente

Estou plenamente disposto a fazer diversas concessões, e estas podem até ir bem longe. Admito sem mais que a denominação a ser dada a determinações de grandeza do tipo descrito não é tanto “medir” – ao menos se tomarmos a palavra em seu significado mais rigoroso –, mas antes apenas o termo “avaliar”. É óbvio que nesse campo é totalmente impossível apresentar mecanicamente um critério de medição exato, como se faz com a vara de polegadas e a fita métrica no caso de medições de comprimentos. Acredito, porém, que em nosso caso não estamos, grosso modo, em situação muito pior do que alguém que deixou em casa a fita métrica, e a vara de polegadas, e não obstante quer determinar a estatura das pessoas que encontra, a altura das casas e árvores que vê. Exatamente da mesma forma como, mesmo sem usar a vara de polegadas, portanto sem propriamente medir, posso julgar se uma casa é, absolutamente, alta ou baixa, se é mais alta ou mais baixa do que outra, e até posso julgar com precisão aproximada se é duas ou três vezes mais alta que a outra, assim também posso, com a mesma precisão, e baseado em minhas recordações, determinar, com segurança aproximada, se o prazer que me advém da satisfação de determinada necessidade é, em termos absolutos, grande ou pequeno, se é maior ou menor do que o prazer advindo

---

tanto quanto de oito ameixas, e que de uma pêra gostamos exatamente tanto quanto de seis ameixas, estamos também capacitados a tirar dos dois primeiros juízos, por via de conclusão, o terceiro juízo, isto é, de que de uma maçã gostamos exatamente um terço a mais do que de uma pêra. Para nossa teoria é totalmente indiferente se temos condição de fazer essa determinação de modo direto ou indireto, desde que esteja assegurada nossa capacidade de fazê-la. Penso que o ponto de vista expresso nessa nota coincide com o de Wieser quando este, em sua interessante exposição sobre a “possibilidade de calcular o valor” (*Ursprung und Hauptgesetze*, p. 180 *et seqs.*), afirma, por uma parte, que o valor é plenamente mensurável e calculável, mas por outro lado pensa que nunca contamos com graus de intensidade diferentes, mas sempre apenas com graus de intensidade iguais. De resto, também aquilo que Čuhel (*op. cit.*, §273) chama de “escalamento” dos limites de bem-estar, respectivamente de intensidades dos sentimentos, escalonamento este que ele distingue essencialmente de uma “medição” dos mesmos, também já constitui uma espécie de determinação numérica da diferença existente entre as intensidades de dois sentimentos, como o próprio Čuhel supõe (§272). Também quanto a isso, ver o “Excurso” X.

de uma outra satisfação, podendo até determinar – evidentemente, com uma precisão ainda maior – quantas vezes maior ou menor ele é.

p. 217 De bom grado admito também que as determinações de grandeza do tipo descrito de modo algum são infalíveis; pelo contrário, muitas vezes até são bem incorretas. Quase nunca experimentamos simultaneamente os sentimentos de prazer que comparamos em grau, senão que baseamos a comparação apenas em imagens da recordação ou até da fantasia, que com muita frequência nos enganam. Cada qual pode comprovar em si mesmo que, com muita frequência, supervalorizamos, sem base imparcial, um prazer que nos seduz momentaneamente, à custa de uma utilidade duradoura do futuro. Todavia, tenho que salientar com toda a ênfase que para nossa teoria ser correta não interessa absolutamente saber se essas determinações de grandeza são *corretas*; o que interessa é apenas o fato de que elas são *realmente* feitas. Esclareçamos isso. Afirmamos que a grandeza do valor dos bens é aferida da grandeza de algum ganho qualquer de bem-estar. Objeta-se-nos que não é possível calcular a grandeza do ganho de bem-estar, já que os sentimentos seriam “incomensuráveis”. Respondemos e provamos que o ganho de bem-estar é calculado, incorreta ou corretamente, mas em todo caso é *efetivamente* calculado; com isso já provamos a realidade do pressuposto no qual nos baseamos. O fato de os cálculos efetivamente feitos serem imprecisos ou falsos não faz com que seja imprecisa e falsa a *explicação* teórica que damos dos juízos de valor, mas faz com que sejam imprecisos e errôneos somente *os próprios juízos sobre o valor*. Um cálculo correto de um ganho de bem-estar leva a um juízo correto sobre o valor, e um cálculo não exato do ganho de bem-estar leva a um juízo não preciso sobre o valor, da mesma forma como um cálculo errado do ganho de bem-estar leva a um juízo errado sobre o valor – como os que inúmeras vezes ocorrem na vida econômica. Mas o cálculo errado é de tanta utilidade para a explicação correta das avaliações errôneas quanto os cálculos

corretos são úteis para a explicação correta das avaliações corretas.<sup>93</sup>

Fazendo o balanço das afirmações e concessões feitas, parece-me resultarem da nossa apresentação as seguintes proposições incontestáveis:

*Primeiro:* nossas necessidades, desejos e sentimentos são na realidade mensuráveis, e o ponto de comparação comum é a intensidade do prazer e do desprazer que sentimos.<sup>94</sup>

*Segundo:* temos a capacidade de avaliar, em termos absolutos e em termos relativos, o grau de grandeza do prazer e do desprazer que os bens nos proporcionam – respectivamente, afastam de nós – e também exercemos efetivamente essa capacidade apesar da ocorrência de erros de avaliação.

*Terceiro:* justamente essas avaliações das grandezas do prazer e do desprazer constituem o fundamento para nosso

---

93 Talvez caiba aqui acrescentar uma observação bastante evidente de natureza afim, diferença que nem todos os teóricos que escrevem sobre o valor têm sempre em mente, ao que me parece. Com efeito, filósofos e estudiosos de Ética têm toda a razão, de seu ponto de vista, em insistir o máximo em que só se apreciem fins e coisas *dignos de estima*, ou então que o juízo sobre o valor coincida com o “valor verdadeiro” das coisas “amadas” e valorizada *com razão*. Contudo, para as tarefas de explicação do teórico de Economia Política não interessa em absoluto a distinção entre um valor verdadeiro e um valor atribuído erroneamente ou de modo incorreto. Para a explicação dos fenômenos econômicos, um juízo de valor inaceitável ou feito de modo incorreto vale exatamente tanto e tem exatamente o mesmo efeito – desde que o juízo de valor seja realmente feito – quanto um juízo de valor aceitável e correto. Pois justamente o que influi sobre nosso agir econômico não é a importância *verdadeira* que cabe aos objetivos e às coisas aos quais se referem nossos atos econômicos, mas a *opinião* que nós mesmos formamos para nós, com ou sem razão, sobre essa importância. Por isso, sempre que em minhas exposições atribuo ao valor de um bem uma influência sobre nosso agir econômico, entendo – mesmo que não o diga toda vez expressamente – não um valor ideal “verdadeiro”, mas o valor que nós mesmos atribuímos e que se espelha em nossa opinião.

94 Levando em conta também a *duração* dos mesmos: as grandezas do sentimento são grandezas “bidimensionais”, como se exprime Jevons, baseando-se em Bentham. *Theory of Political Economy*, 2ª ed., p. 31. Limite-me a essa menção totalmente aforística do elemento duração dos sentimentos, cujo papel não está sujeito a dúvidas ou reticências.

comportamento diante dos bens, tanto para o juízo intelectual sobre a grandeza da importância que estes possuem para nosso bem-estar – portanto, para o juízo sobre o valor – quanto para nossos atos econômicos na prática; disso segue, finalmente:

*Quarto:* a ciência, bem longe de poder deixar de levar em conta as necessidades, sentimentos etc, subjetivos e o valor subjetivo neles baseado, tem que procurar justamente neles as raízes da explicação dos fenômenos econômicos. Uma Economia Política que não desenvolver a teoria do valor subjetivo está construída no ar.

p. 218

### 3. A exigência de raciocínio na práxis da avaliação<sup>95</sup>

Contra a teoria do valor subjetivo por mim apresentada se poderia objetar que ela exige do homem comum reflexões complicadas, que este na realidade não efetua. O cálculo da utilidade marginal demandaria que em cada caso coloquemos mentalmente em ordem hierárquica todas as necessidades concretas às quais se pode satisfazer com um bem, a seguir todos os exemplares dos quais podemos dispor, e então examinemos até que membro da série a satisfação pode chegar. Isso seria um trabalho de imaginação incômodo, que aumentaria até se tornar simplesmente monstruoso no caso de bens de ordem mais remota, já que aqui esse trabalho teria de ser feito não somente para o bem a ser avaliado, mas também para todos os seus produtos intermediários. Ora – poder-se-ia objetar –, na realidade nossos juízos sobre o valor não são tão trabalhosos e demorados, e não levam tanto tempo.

Perfeitamente: os juízos de valor que fazemos não são trabalhosos. Mas por que não o são?

*Primeiro,* porque por meio do exercício ininterrupto dessa atividade nos transformamos em verdadeiros craques em fazê-la. Assim como a pessoa que está apenas se iniciando na leitura, para compor a palavra, tem primeiro de soletrar separadamente as

---

95 O teor desse item foi na maior parte tirado textualmente dos meus *Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwertes*. Parte Primeira, Seção VII.

diversas letras pela ordem, assim como uma pessoa que apenas “arranha” no piano, se quiser tocar um acorde é obrigada a pensar em todos os sons individuais que compõem o acorde, bem como nos intervalos individuais que separam cada som, exatamente da mesma forma, quem apenas “arranhasse” em administração seria obrigado a compor mentalmente o quadro da situação econômica a partir do qual deve fazer a avaliação, juntando uma pedrinha depois da outra, da mesma forma como se compõe um mosaico. Mas o administrador experiente faz isso de um só golpe. A isso acresce – e sob esse aspecto o administrador experiente está em situação bem mais favorável do que seu colega de música – que normalmente não precisamos de uma exatidão minuciosa para fazer juízos sobre o valor. Enquanto nossos erros de avaliação não forem excessivamente grandes, enquanto, digamos assim, tocarmos com erros ainda suportáveis nosso registro de avaliação, somos tocadores suficientemente bons para os fins da vida econômica. Digo até que o princípio da economicidade não só não favorece um cuidado excessivamente minucioso nos juízos de valor, mas até o proíbe. É verdade que as avaliações mais exatas são também as que garantem que os respectivos atos econômicos sejam os mais corretos e, conseqüentemente, os mais bem-sucedidos. Mas a precisão maior só se consegue ao preço de um sacrifício de tempo e de energia que aumenta com o grau de precisão, sacrifício este inseparável da análise cuidadosa de todas as circunstâncias. Até certo ponto pode ser que a vantagem que com esse exame mais atento obtemos para a condução da nossa vida supere o sacrifício em termos de esforço mental nele empregado; se isso acontecer, o emprego desse esforço maior é também correto do ponto de vista econômico. Mas a partir de determinado ponto, certamente ocorre o contrário. Quem quisesse refletir com a escrupulosidade máxima sobre cada uma das centenas de atos econômicos que executa diária ou semanalmente, quem quisesse emitir um juízo de valor, pensado até o último de exatidão, sobre cada bem com que tem a ver, até o mais insignificante deles, quando se trata de dá-lo ou recebê-lo, utilizá-lo ou consumi-lo, tal pessoa não chegaria sequer a viver, de



p. 219 tanto calcular e refletir. A máxima correta, que recomendamos também na vida econômica, é a seguinte: “não ser mais exato do que quanto vale a pena”: em coisas grandes, refletir com boa precisão; em coisas médias, com precisão média; nas inúmeras ninharias da vida econômica do dia a dia, apenas sumariamente.<sup>96</sup>

Em *segundo lugar*, com muita frequência não há necessidade de solicitar plenamente nosso virtuosismo na avaliação de situações econômicas. Há facilitações e subsídios que nos auxiliam muito na formação dos juízos de valor. Uma dessas ajudas é a memória. Quando nos decidimos por um ato econômico em relação a um bem, não precisamos cada vez refazer totalmente, desde o primeiro passo, o juízo sobre seu valor. Já formamos anteriormente um juízo sobre seu valor, conservamo-lo na memória e o utilizamos se for o caso. Podemos utilizá-lo enquanto nossa situação econômica não se tiver alterado sensivelmente – e no caso da maioria das pessoas a preocupação econômica se desenvolve num ritmo tão regular que as avaliações antigas conservam validade por muito tempo. A uma dona de casa que diariamente compra os gêneros de necessidade para seu lar não ocorre a ideia de perguntar e responder diariamente a respeito do valor de uso de meio quilo de carne, de uma dúzia de ovos, de um pão; ela simplesmente recorre à sua lembrança, na qual encontra os respectivos juízos de valor.<sup>97</sup>

---

96 Será então que na maioria dos casos não levamos absolutamente em conta a utilidade marginal, e portanto é falsa nossa teoria da utilidade marginal? Certamente que não! Em qualquer reflexão que façamos, mesmo na mais sumária, o que se quer aferir é a utilidade marginal, aquilo que pode depender do bem, em termos do nosso bem-estar; essa utilidade marginal, mesmo no caso da avaliação menos precisa, não deixa de ser o critério desta última, da mesma forma como não se pode afirmar que nosso critério já não é a altura da coluna de mercúrio, se para ler os graus do termômetro em décimos e centésimos não utilizarmos o nônio.

97 Evidentemente, pessoas que repentinamente vêm a encontrar-se em situações novas de patrimônio, por exemplo ricos que de repente se tornam pobres, são obrigados a reformular seus juízos de valor desde a base, e enquanto não o conseguirem aprenderão, mediante muitos atos errados e muitas experiências amargas, que as opiniões que durante muito tempo mantinham acerca do valor do dinheiro etc. já não são verdadeiras em sua situação atual.

Aliás, não é nem sequer necessário tirar da experiência própria as avaliações fixadas na memória. Recebemos informações e orientações de outros, que lidam com situações econômicas semelhantes, seguimos costumes vigentes. A criança do trabalhador, antes de poder aprender por avaliação própria a utilidade marginal das diversas coisas, encontrará impressas em sua memória as avaliações que lhe dizem que um florim, uma galinha, meio quilo de bife são coisas que têm valor, que um cruzado, um pedaço de pão têm valor muito menor, que porém uma casa tem um valor muito maior. Assim como um aluno de escola primária pode aplicar as regras de multiplicação e da divisão sem tê-las descoberto por dedução própria, da mesma forma um aluno de História recebe fatos históricos e os repete, sem tê-los pesquisado ele mesmo das fontes, exatamente da mesma forma baseamos inúmeras vezes mecanicamente nossos juízos de valor naquilo que outras pessoas antes de nós refletiram por nós.

Finalmente, a organização de nossa vida econômica, baseada na divisão do trabalho e na troca, proporciona uma facilitação básica exatamente para aqueles casos nos quais o trabalho de fazer um juízo de valor teria sido mais difícil. São os casos em que se trata de estimar o valor dos bens de ordens de produção mais remotas. Quando entre o bem a ser avaliado e a utilidade marginal decisiva há uma longa série de produtos intermediários, quando em cada um dos numerosos estágios da produção crescem bens complementares, cujo efeito se mescla ao do bem a ser avaliado, como é difícil conservar a visão global de condições tão complexas e dizer com segurança aproximativa: “É tanto, e não mais, da utilidade marginal final que depende do bem em questão!” Acontece que simplesmente não precisamos formar esse juízo complexo, pois a divisão do trabalho transformou quase p. 220 cada estágio de produção num setor de produção autônomo. Por essa razão, quem hoje possui um bem de ordem remota quase nunca precisará fazer com que este, permanecendo em sua mão, percorra todas as metamorfoses até o bem atingir a fase final de produto pronto para o consumo, para então aferir ele mesmo a utilidade marginal que depende desse produto. Ele apenas o leva

um passo mais perto da meta final e o vende então ao empresário do próximo estágio de produção. Justamente por isso não precisa em absoluto preocupar-se na avaliação do valor subjetivo que o bem tem para ele, pelos estágios posteriores da ação do bem, que se realizarão fora da esfera de seus interesses. Ele apenas pergunta: quantos bens da próxima ordem consigo adquirir com ele? E que valor – valor de troca – terão estes últimos? Ora, estas são perguntas muito simples, às quais toda pessoa interessada pode responder em sua esfera.<sup>98</sup>

Assim sendo, o trabalho de raciocínio que as pessoas têm de dispender na avaliação do valor subjetivo não é tão grande como poderia dar a entender a descrição abstrata dos fundamentos da avaliação. Aliás, mesmo que ele fosse bem maior do que de fato é, sempre se poderia confiar sua execução às pessoas do povo. Onde entra em jogo a vantagem própria, onde qualquer engano logo se vinga em forma de prejuízo, até o homem comum se torna perspicaz e adquire grande sensibilidade. E de fato uma demonstração brilhante de sua sensibilidade em coisas da economia o povo a deu pelo fato de ter percebido a natureza do valor antes e melhor do que a ciência. A ciência, confundindo utilidade e valor, afirmou que bens como o ar e a água são coisas de valor de uso altíssimo. O homem comum viu ou sentiu a coisa mais corretamente e, apesar disso, tratou o ar e a água como mereciam, isto é, como coisas sem valor. E milênios antes de a ciência definir a doutrina da utilidade marginal, o homem comum já estava habituado a desejar bens e a abrir mão deles, tomando por base não a utilidade máxima que pela sua espécie são capazes de proporcionar, mas o aumento ou a perda da utilidade concreta que

---

98 Sei perfeitamente que esta parte de minha descrição facilmente deixa a impressão de uma explicação em círculo vicioso, na medida em que, analogamente ao que ocorreu já com certos pronunciamentos feitos no item IV desta seção (sobre “a grandeza do valor de quaisquer bens passíveis de compra”), ela parece basear a avaliação individual nos valores de troca fixados pela comunidade, enquanto estes mesmos precisam ser explicados a partir das avaliações individuais. Por isso remeto, nos dois casos, ao exposto na Seção II e particularmente ao item III da mesma, destinados a preencher uma lacuna do raciocínio, até aqui deixada aberta, e também a resolver a mencionada dúvida.

depende de cada bem; em outras palavras, o povo praticou a doutrina da utilidade marginal antes que a teoria econômica a descobrisse.

p. 221

## Seção II – O Preço

### *I. As funções da teoria do preço*

Desde sempre se tem considerado que a função específica da teoria do preço consiste em descobrir e expressar as leis que regem as relações recíprocas de troca dos bens, o “valor de troca objetivo” destes ou a grandeza dos preços pelos quais os bens são trocados entre si.<sup>1</sup>

Falamos aqui das *leis* dos preços. Será mesmo que podem existir tais leis?

Houve tempo em que essa pergunta teria sido supérflua. A antiga teoria econômica, cheia de confiança ingênua, não duvidou em momento algum de que há uma regularidade nos preços dos bens, como não duvidou de que sua função era ir em busca dessa regularidade, e, uma vez encontrada, enunciá-la na forma de “leis do preço”. Como frutos de sua pesquisa incansável, a antiga teoria transmitiu-nos a “lei da oferta e da procura” e a “lei dos custos”. Mais tarde a situação mudou. Dúvidas metodológicas abalaram não somente a fé nas tradicionais leis do preço, mas também a própria “fé na lei”. A partir dos escritos metodológicos nos quais esse ceticismo teve início, ele passou a dominar paulatinamente também a Economia Política sistemática, deixando nela seus vestígios claros – os mais claros, como é fácil de se compreender, nas obras da Economia Política alemã, a primeira a ser atingida por esse movimento metodológico ao qual estou me referindo, e também a que sofreu essa influência de modo mais acentuado.<sup>2</sup> Se bem que,

---

1 Quanto à relação entre o valor de troca objetivo e o preço, ver a observação à p. 162. Observo ainda brevemente que, ao contrário do que costuma fazer uma parte dos autores ingleses de Economia, não limito o conceito de preço ao *preço em dinheiro*. Quanto ao conceito de preço, ver também meus *Grunzüge der Theorie des Wirtschaftlichen Güterwerte*, p. 478-480.

p. 222 se não me engano, a avalanche do ceticismo metodológico já tenha entrado em declínio desde então, não gostaria de deixar simplesmente de lado essa questão que acabei de ventilar; eis por que, sem querer debater o problema metodológico em geral, quero ao menos enunciar com clareza a minha convicção pessoal sobre esta questão específica: o que se deve fazer no tocante à teoria do preço, e o que deixar como está?<sup>3</sup> Para facilitar minha exposição, recorro a uma analogia.

Se atirmos uma pedra no meio de um lago cuja superfície é lisa como a de um espelho, observamos que os círculos das ondas se espalham para todos os lados com nitidez e regularidade impecáveis. O vento que sopra no mar alto e cujos golpes, se bem que ocorram mais ou menos na mesma direção e com a mesma intensidade, nunca ocorrem exatamente do mesmo modo, provocando um movimento de ondas que, a um exame superficial, revela inconfundivelmente uma imagem de regularidade, mas, se o

---

2 Como amostras mais antigas desse ceticismo no tocante à lei dos preços, mencionei a seu tempo a abordagem da doutrina do preço no *Handbuch der politischen Oekonomie*, de Schönberg, e no conhecido manual de COHN (*Grundlegung der Nationalökonomie*, 1885, p. 487 *et seqs.*); ver meus *Grundzüge*, p. 481 *et seqs.* Mas também em época bem recente, Diehl, um autor que tem tanta simpatia e familiaridade com a pesquisa teórica, manifestou ceticismo bem semelhante. Eis o que ele escreve em suas *Sozialwissenschaftlichen Erläuterungen* (1905, v. 1, p. 141 *et seqs.*) a David Ricardo: “Simplesmente não existe uma teoria *geral* do preço, no sentido de que a lei do valor fornece a regra básica para a formação do preço, e de que os preços individuais apresentam apenas desvios em relação a esta lei do valor; ao contrário, deve ser tarefa da doutrina da Economia sobre o preço investigar as tendências da formação do preço nos diversos gêneros e grupos importantes de mercadorias e conhecê-las sempre melhor”. E confirmando expressamente esse julgamento, escreve na obra jubilar *Die Entwicklung der deutschen Volkswirtschaftslehre im 19. Jahrhundert*, publicada em 1908, no fim da seção relativa à evolução da doutrina sobre o valor e sobre o preço: já “disse repetidamente que são insatisfatórias as tentativas no sentido de pretender estabelecer *leis* uniformes para o valor e para o preço”. Os itálicos fazem parte do original!

3 Minha profissão de fé metodológica em geral, na formulação mais concisa, encontra-se em meu estudo “Zur Literatur der Staats und Sozialwissenschaften”, in CONRAD. *Jahrbücher*, 1890, v. XX, nova série, p. 75 *et seqs.*

examinarmos em detalhe, mostra uma série de pequenos desvios e irregularidades. Se, porém, ao final o vento mudar de repente, ou se uma série de vagas do oceano bater em uma costa irregular e escabrosa, temos aquela confusão selvagem de movimentos de ondas que se entrecruzam e que se denomina arrebentação, cuja única lei parece ser a ausência de lei.

Se buscarmos a causa dessa diferença, é fácil encontrá-la. No primeiro caso, havia uma única causa de movimento, a qual, por ser a única, podia mostrar com a máxima nitidez os efeitos regulares peculiares a essa causa, efeitos esses que não sofrem alteração alguma. No segundo caso, entrecruzaram-se impulsos diferentes, mas um deles predominou e conseguiu imprimir ao efeito global ao menos o cunho provisório do modo de agir peculiar a ele. No terceiro caso, por fim, uma mescla variegada de causas antagônicas produziu uma mescla igualmente variegada de tendências de movimentos, os quais, por se obstacularem e se entrecruzarem, apagam qualquer vestígio de regularidade no quadro global.

Penso que no setor dos fenômenos relativos aos preços há causas perfeitamente análogas que provocam efeitos perfeitamente análogos.

Assim como acontece com nosso agir de modo geral, da mesma forma também nosso comportamento no comércio de trocas está sob a influência de fatores de motivação. Conforme os classificarmos em medida maior ou menor, podemos enumerar apenas dois fatores de motivação (egoísmo e altruísmo), como também podemos enumerar uma dúzia ou centenas deles (por exemplo, a procura de vantagem econômica direta, a procura de vantagem indireta, atraindo clientes, desalojando concorrentes; aversão a comprar de um inimigo pessoal, de um adversário político ou nacional, antissemitismo, vaidade, desgosto, teimosia, desejo de vingança; o desejo de proporcionar uma vantagem econômica a outra pessoa, por generosidade ou por simpatia a ela, ou o desejo de castigá-la, de corrigi-la etc). Quem procurar explicar o comportamento das pessoas na formação dos preços, à luz dos motivos, não conseguirá escapar a uma classificação bem detalhada

dos motivos, por mais instrutivo que seja englobar muitos motivos afins em grandes grupos. Com efeito, nesse campo muitas vezes basta que a um motivo se acresçam pequenos ingredientes novos para que a pessoa de decida a agir no sentido oposto. Por exemplo, a procura da vantagem econômica própria terá um efeito totalmente diferente, conforme a vantagem própria for o objetivo direto ou – por exemplo, oferecendo o produto por um preço inferior ao proposto por um concorrente não bem visto – o objetivo indireto; no primeiro caso, o egoísmo levará o vendedor a vender caro; no segundo, a vender barato. Ou, então, o motivo básico “ vaidade ” terá justamente o efeito oposto, conforme se apresentar como vaidade de aparecer diante de outros como um grão-senhor, ou como vaidade de aparecer aos outros como um administrador muito bom e um comprador particularmente versado.

Todo motivo tem tendência a levar a agir em determinado sentido, em determinada situação. Se nas negociações de preço estivessemos sempre sob a influência de um único motivo que permanecesse inalterado – por exemplo, conseguir para nós a vantagem direta de troca máxima possível –, naturalmente também esse modo de agir, peculiar a esse motivo, poderia desenvolver-se sempre da mesma forma, e os preços resultantes da influência exclusiva desse motivo poderiam apresentar um quadro de regularidade que dificilmente seria menos nítido do que os círculos simétricos de ondas produzidos pelo nosso ato de atirar uma pedra no lago. E assim é que, na verdade, a Economia Política construiu sobre a hipótese de que o comércio de trocas é regido exclusivamente pela procura da utilidade própria, a “ lei ” da oferta e da procura, a qual busca enunciar, com a exatidão de uma fórmula matemática, a grandeza do preço que resulta de determinada situação de oferta e de procura.

Ocorre que a realidade é diferente. Com muitíssima frequência, e até habitualmente, agimos sob a influência simultânea de vários ou muitos motivos que se entrecruzam, e ao mesmo tempo a própria mescla deste últimos é por sua vez variável, tanto em número e em espécie quanto em função da força recíproca dos motivos que concorrem no caso. É natural que se mesclém e se

entrecruzem também os efeitos desses fatores de motivação, e a consequência disso é que o quadro de regularidade de nossos atos, embora não seja totalmente destruído – pois, se assim fosse, a experiência nem sequer teria jamais podido levar à ideia de uma “lei da oferta e da procura” –, é perturbado em medida bem significativa. Somente em uma arte dos casos as conclusões de preço ocorrem exatamente de acordo com a fórmula da lei, ao passo que em outra parte só consegue impor-se uma tendência que se aproxima da regularidade, que deixa margem a desvios menores e maiores; e, finalmente, em casos que de modo algum são raros – pensemos, por exemplo, em atos de generosidade que se disfarçam na forma de uma compra –, a formação do preço ocorre contrariando frontalmente a “lei do preço”.

Estamos assim de posse do material com o qual tem que contar quem investiga a teoria do preço. A natureza desse material obriga a formular duas perguntas, que precisam ser respondidas antecipadamente. Será que aqueles casos que parecem obedecer à regra só aproximadamente, ou parecem não obedecer-lhe de forma alguma, são realmente irregulares e sem lei? E de que maneira pode a teoria cumprir sua função de explicar tais casos?

A analogia acima aduzida nos dá uma indicação útil para responder às duas perguntas. Pode ser que o leigo na matéria afirme, com o máximo de aparência de razão, que a agitação confusa das ondas que se quebram é um fenômeno “irregular”, “que não obedece a regra alguma”; o fato é que o físico só poderia rir diante da ideia de que no caso poderia estar ocorrendo um movimento que foge a uma regularidade rigorosa. Ele nos explicará que, pelo contrário, o complicadíssimo movimento de arrebentação é justamente o produto necessário da grande complexidade de causas de movimento que concorrem no caso; explicar-nos-á que, estourando uma onda contra um escolho deste ou daquele tipo, e sendo este cortado por ondas que estão em recuo ou incidem vindas do lado, sob este e aquele ângulo, pela lei geral do movimento das ondas *não pode* de modo algum ocorrer outro movimento senão aquele extremamente complexo, o qual, sem dúvida,



p. 224 necessariamente se apresenta exteriormente ao leigo na matéria como um movimento que foge de toda e qualquer regra. Ora, uma breve reflexão nos levará a fazer um juízo totalmente análogo também sobre os fenômenos dos preços, que, aparentemente, fogem a qualquer regra. Se a regularidade dos atos humanos consiste no fato de *motivos iguais* produzirem, em situações iguais, um modo de agir *igual*, é perfeitamente natural que motivos *desiguais* levam a atos *desiguais*. Se sabemos que alguém, em uma compra, tem a intenção secundária de presentear o vendedor de maneira encoberta, decerto não estranharemos, nem consideraremos anormal se em tal caso o preço acabe sendo superior ao preço habitual de mercado – da mesma forma como não nos surpreenderemos ao verificar que uma onda que arrebenta na praia produz efeito diferente daquele que produziria em mar aberto, ou que uma penugem cai no chão de modo diferente, se percorrer o espaço no vácuo ou no ar; ou, então, que a carga dupla de pólvora imprime à bala velocidade diferente da que lhe imprime uma só carga. Tanto na esfera dos atos humanos como no mundo dos corpos, se a causa for diferente a produção de efeitos diferentes não é anormalidade, mas norma.

Entretanto, como há a ciência de cumprir sua missão em relação a tais casos, que na aparência fogem à regra, mas na verdade são apenas casos complexos?

Recorramos novamente, pela última vez, ao exemplo do físico. Este desenvolve antes de tudo a *lei do fenômeno básico*, isto é, do movimento de ondas que ocorre na suposição de haver um impulso único e simples. Um vez esclarecido esse fenômeno básico, ele passa a investigar o efeito que o acréscimo de outras influências exerce em relação a essa situação mais simples. Investiga que influência exerce o fato de a onda bater contra uma resistência, por exemplo, contra uma prece firme; esclarece isso separadamente para o caso de o impacto ocorrer em ângulo reto, e para o outro caso, em que o impacto ocorre em ângulo oblíquo. A seguir desenvolve as leis dos “fenômenos de interferência” que resultam no caso de encontro de várias ondas, e, também aqui, para os diversos casos típicos principais que podem acontecer: que as

ondas que interferem ocorrem paralelamente entre si, ou se cruzam; que no primeiro caso as ondas se movimentam no mesmo sentido, ou se movimentam exatamente umas contra as outras; que os comprimentos das ondas são iguais e desiguais; que as cristas e os seios de ondas que interferem coincidem exatamente, ou então distam entre si exatamente meio comprimento de onda, ou a distância entre elas não é idêntica, e assim por diante. Naturalmente, o físico não pesquisará todas as causas que possam ser consideradas obstáculos, tomadas individualmente, mas apenas escolhe os tipos característicos em número e seleção que lhe parecerem oportunos para a natureza de sua tarefa de explicação, geral ou especial. Assim, por exemplo, normalmente poderá contentar-se com projetar a fórmula da lei para o caso de a onda bater contra uma parede fixa regular, não sendo necessário projetá-la também para cada forma imaginável desta última – irregular, abobadada, quebrada, dividida. Se, porém, alguma circunstância especial mostrar que é importante, na prática, exatamente alguma configuração bem específica – se, por exemplo, se tratar de construir um quebra ondas de tipo especial –, o físico não hesitará em incluir nos tipos de resistência a serem pesquisados também a configuração mais concreta do quebra ondas. Uma vez que nosso físico tiver analisado, pela sequência, as diversas causas típicas, bem como as complicações que o acréscimo delas acarreta para ele um enigma o modo de agir que necessariamente ocorrerá quando concorrerem simultaneamente muitas delas ou todas elas. Para compreender a coisa, ele passa agora a decompor a arrebentação, que à primeira vista parecia caótica, em uma série de movimentos individuais, sendo que cada um deles lhe é familiar e se lhe apresenta como decorrência de uma regularidade bem conhecida. Todavia, ele certamente consideraria absurdo e inútil alguém começar logo a explicar os fenômenos de interferência, sem antes ter entendido e fazer entender a outros a lei do movimento simples das ondas.

p. 225

Ora, creio que o pesquisador que investigar a teoria do preço tem todas as razões para proceder da mesma forma. Também ele deverá começar por desenvolver a *lei do fenômeno básico*

*simples*; se não conseguir, antes de tudo, fazer entender de que maneira ocorre a formação do preço sob a influência de um só fator de motivação, será vão empenhar-se em compreender os fenômenos complexos que resultam da ação conjunta e simultânea de muitos motivos heterogêneos. Mas qual será aqui o fenômeno que se deve considerar como básico? Uma vez que, do ponto de vista meramente psicológico, cada um dos cem motivos individuais que podem influir sobre nós em operações de troca está coordenado com cada um dos outros – na medida em que, por exemplo, a procura da utilidade própria não tem nenhum direito intrínseco de reivindicar prioridade sobre o motivo de presentear outra pessoa, e vice-versa –, do ponto de vista puramente psicológico poderia surgir uma controvérsia insolúvel sobre qual dos cem impulsos possíveis deve ser considerado como “forças básica” e, conseqüentemente, sobre qual dos efeitos desses impulsos deve ser considerado como “fenômeno básico”. Acontece que, se motivos intrínsecos não têm condição de decidir no caso, há motivos extrínsecos que definem muito bem a decisão. Os diversos motivos que influenciam as operações de troca diferenciam-se enormemente no tocante ao alcance que têm e à força de influência que exercem. Há um motivo que se destaca aqui fortemente em relação a todos os demais, que é a *aspiração de conseguir uma vantagem direta na troca*. Isso é perfeitamente natural, pois a troca é um processo mediante o qual se quer, pela remuneração, conseguir alguma coisa pra si; daí ser natural – além de ser um fato confirmado pela experiência – que o desejo de auferir uma vantagem na troca quase nunca estará totalmente ausente (exceção feita de alguns negócios fictícios), e, na grande maioria dos casos, será o fator que desempenhará a parte do leão no que concerne à influência sobre nossas operações de troca. Isso nos autoriza, do ponto de vista metodológico, a considerar “fenômeno básico” os fenômenos de preço que resultam da influência exclusiva da aspiração de ganhar na troca, a considerar “lei básica” a que rege esse “fenômeno básico” e a considerar as mudanças que nela ocorrem, em razão da cooperação de outros motivos, simples modificações da lei básica – exatamente da mesma forma que o físico, que investiga o

comportamento de corpos que caem, considera “fenômeno básico” a queda sob a influência exclusiva da força de gravidade, portanto no vácuo, ao passo que a influência cooperante dos meios resistentes, que são o ar, a água e similares, é por ele considerada apenas como meras “resistências”, obstáculos e similares.

Se assim é, parece-me que a tarefa de desenvolver uma teoria do preço pode ser adequadamente dividida em duas partes. A uma primeira parte cabe desenvolver a *lei do fenômeno básico em toda a sua pureza*, isto é, desenvolver as regularidades que ocorrem nos fenômenos dos preços, tendo como pressuposto que em todas as pessoas que participam da troca o único motivo que as impele e que entra em jogo é o desejo de conseguir uma vantagem direta na troca.<sup>4</sup> À segunda parte cabe inserir na referida lei básica as modificações que ela sofre por sobrevirem outros motivos e circunstâncias factuais. Aqui caberá ilustrar – ora apenas sugerindo p. 226 de passagem, ora expondo com toda a precisão, de acordo com a exigência e a conveniência – a influência que exercem na formação dos preços os “motivos” típicos largamente difundidos do hábito, do costume, da equidade, do humanismo, da generosidade, do conforto, da soberba, do ódio contra nações e do ódio contra raças etc.; caberá analisar também os efeitos que têm certas instituições extremamente concretas como os monopólios, os cartéis, as alianças, os boicotes, as taxas impostas aos preços pelo Estado, os

---

4 A pressuposição precisa ser entendida da forma bem restrita que está enunciada no texto, para garantir a pureza do fenômeno básico. Se pressupuséssemos – como acontece muitas vezes – como motivo estimulante, de modo geral, o “desejo de vantagem econômica”, ou de modo ainda mais genérico, simplesmente a “utilidade própria”, encontrariam aqui lugar também, como já mencionamos ocasionalmente, motivos especiais que exercem influência exatamente oposta sobre nosso agir. Ao contrário, Neumann (in: SCHÖNBERG. *Handbuch*, 2ª ed., p. 286) vai longe demais ao pensar que é preciso pressupor também que a utilidade própria tenha intensidade e força sempre iguais. Com efeito, se em nosso espírito realmente não existir absolutamente lugar para nenhum outro motivo senão a utilidade própria, o grau mais fraco dele terá sobre nosso agir a mesma influência determinante que o mais forte. Somente quando se trata de superar outros motivos concernentes, o grau de força dos motivos tem influência sobre a resultante de nosso agir.

tribunais de arbitragem e de indenização, as associações de trabalhadores e várias outras organizações, que hoje em dia gostam de contrapor a autoajuda e a política como “quebra ondas” artificiais às investidas por demais violentas das ondas egoístas dos preços.

A medida do cuidado que na Economia Política se tem dispensado a cada uma das duas partes da teoria do preço tem apresentado as mesmas variações que os métodos de pesquisa dominantes nessa ciência. Enquanto predominou a tendência abstrato-dedutiva da Escola Inglesa, tratou-se quase somente – e com exclusividade excessiva – da primeira parte. Mais tarde, quando passou a dominar o método histórico de origem alemã (que em toda parte gosta de fazer valer, além do que é geral, também o específico, e além dos tipos esquemáticos a influência de peculiaridades nacionais, sociais, individuais), não somente se recuperou, com zelo elogiável, o que até então se havia deixado de fazer, em favor da segunda parte, senão que, em atitude de zelo excessivo menos digno de elogios, porém perfeitamente compreensível em razão do impulso do movimento de reação, se passou a dar a essa segunda parte uma predominância tão exclusiva quanto aquela de que anteriormente havia desfrutado a primeira parte, de caráter mais geral.

Quanto a mim, tenciono agora e aqui ocupar-me exclusivamente com a primeira parte da teoria do preço. Desenvolverei somente a lei básica da formação do preço, operando com a hipótese de que o único fator de influência é o desejo de vantagem direta na troca. Para prevenir de antemão qualquer equívoco, declaro expressamente que de modo algum pretendo com isso oferecer a explicação plena dos fenômenos dos preços. Reconheço que aquilo que pretendo oferecer exige indeclinavelmente, por ser complementado pela segunda parte da teoria do preço, que tenha o conteúdo acima esboçado. É fácil justificar porque, não obstante isso, me limito a tratar da primeira parte. Antes de tudo, a elaboração da segunda parte representaria uma tarefa à parte, extremamente abrangente e exigente, que, já por motivos extrínsecos, não seria possível inserir de maneira

harmônica no plano desta obra, tanto mais que, devido à diversidade total da exposição e do método que ela necessariamente haveria de exigir, extrapolaria de todo do quadro desta obra. Além disso, a essa segunda parte já se dispensou a ainda se dispensa cuidado tão zeloso quanto bem-sucedido de parte de outra tendência da pesquisa que enfatiza o estudo do concreto e do específico. Por outro lado, a teoria geral do preço permaneceu atrasada em sua evolução, muito necessária. E, por fim, não posso e não quero negar que, por mais que reconheça a importância científica do específico, considero que a parte geral é muito mais importante, por ser fundamental. Simplesmente não consigo conceber um estado satisfatório da teoria do preço no global, se não se conseguir fundamentá-la em uma lei básica da formação do preço, que esteja satisfatoriamente esclarecida. Estou preparado para enfrentar muita contradição ao fazer essa afirmação, mesmo hoje, quando o retorno à “simpatia pela teoria” registrou nos últimos tempos progressos inegáveis, também na Alemanha. Devido à natureza extremamente subjetiva do ponto contravertido, não me parece nem oportuno nem possível eliminar essa contradição com uma prova formal. Apenas a um ponto gostaria de chamar a atenção daqueles que divergem de mim, ponto este que, segundo acredito, me dá um testemunho muito ponderável a favor da importância metodológica da lei básica construída sobre a hipótese da procura da utilidade própria: mesmo que na vida real o p. 227 citado motivo básico seja entrecruzado por centenas de outros motivos – humanismo, costume, influência de leis especiais do Estado etc. –, a configuração real dos preços não se afasta tanto assim daquela direção para a qual levaria a ação exclusiva da utilidade própria, atuando sozinha. Concedo de muito bom grado que esses outros elementos podem sobrepor-se a pequenas diferenças de utilidade e raridade ou dos custos de produção e podem fazer com que estas percam sua eficiência; mas as grandes diferenças se impõem em toda parte e vencem. Ou será que se pode negar que, grosso modo, o preço de mercado de uma quinta grande sempre e em toda parte é superior ao de uma pequena, ou que o preço de mercado de uma casa de alto custo é maior que o de uma

mísera choupana, ou que o de um piano é superior ao de um banquinho de madeira? Porventura também as taxas impostas pelo Estado sobre os preços não fazem com que a remuneração de um serviço grande e importante seja superior à de um serviço pequeno? Porventura as cooperativas de consumo não vendem os tipos de café de qualidade mais caro do que os tipos de qualidade inferior, e não vendem o açúcar mais caro do que o carvão de hulha, e o caviar mais caro do que o açúcar? Porventura o “costume” não faz com que os honorários de um médico ou de um advogado hábil sejam superiores à remuneração de um diarista ou de um porteiro? Dir-se-á talvez que tudo isso são meras evidências. Admito. Mas são apenas porque é óbvio que a consideração egoísta da utilidade e dos custos é dentre todos os elementos o mais decisivo. E justamente por isso podemos atacar a tarefa de desenvolver aquela lei básica que nos mostra a influência da aspiração interesseira de tirar vantagem nas trocas, com a consciência de que assim estamos desenvolvendo a parte da teoria do preço que é, dentre todas, a mais indispensável para entender os fenômenos dos preços. Sobretudo esta parte é a mais indispensável para atingir o objetivo específico que eu perseguia ao inserir considerações sobre a teoria dos preços, a saber, pôr a descoberto onexo teórico existente entre os fenômenos elementares do valor subjetivo e os fenômenos mais complexos do juro.

## *II. A lei básica da formação do preço*

No início deste item é conveniente tecer algumas considerações adequadas para desenvolver o conteúdo do motivo básico que constitui o pressuposto fundamental para toda nossa análise que segue.

As decisões que temos de tomar em operações de troca giram sempre em torno de dois pontos, a saber: se em determinada situação devemos ou não fazer uma troca, e, no caso de resposta afirmativa, que configuração devemos tentar dar às condições de troca. Pois bem, é manifesto que a pessoa que efetua uma troca com objetivo de obter uma vantagem direta, e só esta, se pautará

pelas seguintes regras ao tomar as mencionadas decisões: só efetuará uma troca 1) *se esta lhe trouxer vantagem*; 2) *preferirá trocar levando vantagem maior a trocar levando vantagem menor*; finalmente, 3) *preferirá efetuar uma troca levando vantagem menor a simplesmente não trocar*.

Não há necessidade de explicar que essas três regras estão de fato na linha do nosso motivo básico e constituem conteúdo dele na prática; o que precisa, sim, de uma explicação é uma expressão que volta em todas essas regras: que significa “trocar levando vantagem”?

É manifesto que isso significa trocar de modo que a pessoa aufira utilidade maior para o bem-estar com os bens recebidos do que aquela de que abre mão nos bens que dá em troca; ou então, já que a importância dos bens para o bem-estar próprio se expressa no p. 228 valor subjetivo maior do que aqueles que a pessoa deu em troca. Se A possui um cavalo e pensa em trocá-lo por 10 baldes de vinho, só poderá fazê-lo e o fará se os 10 baldes de vinho oferecidos tiverem para ele valor *maior* do que seu cavalo. Naturalmente, o outro parceiro da troca também pensa exatamente do mesmo modo. Também ele, por sua vez, não quer perder 10 baldes de vinho se em troca deles não receber um bem que para ele tenha valor maior. Portanto, só trocará seus 10 baldes de vinho pelo cavalo de A se para ele 10 baldes de vinho tiverem valor *menor* do que o cavalo.

Disso segue uma regra importante. *Uma troca só é economicamente possível entre pessoas cuja avaliação da mercadoria e do meio de troca seja diferente, ou melhor, oposta*. O interessado em comprar deve atribuir à mercadoria um valor superior ao que atribui ao bem a ser dado como preço, e o outro parceiro deve atribuir-lhe um valor mais baixo. Aliás, o interesse dos dois na troca e também o ganho deles na troca são tanto maiores quanto maior for a diferença entre as duas avaliações; diminuindo essa diferença, diminui também o ganho dos dois na troca; e, finalmente, se a diferença entre as duas avaliações



desaparecer de todo, as avaliações dos dois são coincidentes, e portanto se torna economicamente impossível uma troca entre eles.<sup>5</sup>

É fácil ver que a predominância da divisão do trabalho necessariamente gera inúmeras oportunidades para avaliações contrastantes e, em consequência, inúmeras oportunidades de troca. Com efeito, pelo fato de cada produtor produzir somente alguns poucos artigos, e produzi-los bem além da sua necessidade pessoal, tem excesso de *seu* produto e carência de outros; em razão disso, atribuirá a seu produto um valor subjetivo menor, aos produtos de outros atribuirá um valor subjetivo relativo alto. Acontece que os produtores destes últimos farão exatamente o inverso: atribuirão ao produto do primeiro, que ainda lhes falta, um valor maior, e ao produto deles, que possuem em excesso, atribuirão valor mais baixo, e com isso temos, na mais ampla extensão, a condição de avaliações opostas, favorável à ocorrência de trocas.

Acompanhemos as consequências de outra ideia, incluída no que ficou dito acima. Como vimos, uma troca só é economicamente possível para um dono que visa a sua própria vantagem, se este atribuir ao bem a ser adquirido um valor maior do que ao bem que ele mesmo possui. Ora, é manifesto que essa situação ocorrerá tanto mais facilmente quanto mais baixo for o valor que alguém atribuir à sua própria mercadoria, e quanto maior for o valor que atribuir ao bem do outro, a ser pago como preço. O dono de um cavalo, para o qual seu cavalo tem um valor subjetivo de 50 florins, e um barril de vinho tem um valor subjetivo de 10 florins, tem possibilidade econômica muito mais ampla de efetuar uma troca – ou, como queremos dizer sucintamente daqui em diante, uma *capacidade de troca* muito maior – do que outro, que atribui a seu cavalo o valor de 100 florins e ao barril de vinho do

---

5 Se, por exemplo, *A* avaliar seu cavalo em 5 barris e *B* em 15 barris, no caso de trocarem o cavalo por 10 barris, cada um dos dois sai ganhando um montante de valor de 5 barris de vinho. Se *A* avaliar o cavalo em 8 barris e *B* em 12, cada um dos dois sai ganhando apenas 2 barris em valor. Finalmente, se os dois concordassem em avaliar o cavalo em 12 barris de vinho, certamente *B* gostaria de adquirir o cavalo por 10 barris ou por qualquer preço abaixo de 12 barris, mas naturalmente *A* não quereria fazer a troca. Cf. MENGER. *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*. p. 155 et seqs.

outro apenas o valor de 5 florins. É evidente que o primeiro ainda tem condição de efetuar a troca se lhe oferecerem apenas 6 barris por seu cavalo, ao passo que o segundo já teria que renunciar à troca se não lhe oferecessem no mínimo um pouco mais de 20 barris. Se um terceiro atribuísse a seu cavalo o valor de apenas 40 florins, e em contrapartida atribuísse a um barril de vinho o valor de 15 florins, é claro que ainda seria economicamente capaz de efetuar uma troca se o preço baixasse até três barris de vinho. De onde tiramos o princípio geral de que *o candidato que tem mais capacidade de troca é aquele que atribui a seu próprio bem o valor mais baixo em comparação com o bem alheio a ser recebido em troca; ou, o que dá no mesmo, aquele que atribui ao bem alheio o valor mais alto em comparação com o bem próprio a ser dada em troca.*

Depois de nos havermos familiarizado suficientemente com o sentido e o conteúdo de nosso motivo básico, podemos passar à nossa tarefa propriamente dita, isto é, desenvolver os efeitos regulares que a ocorrência desse motivo básico tem sobre a formação do preço. Para esta parte da nossa tarefa penso que o método mais adequado é o já seguido por alguns excelentes predecessores, a saber: primeiro, desenvolver, com base em exemplos típicos escolhidos, como deve ocorrer e de fato ocorrerá, a formação do preço, sob determinadas pressuposições e depois separar o revestimento casual do exemplo daquilo que neste tem validade geral e é típico, e formular este último em forma de leis. Começarei com o caso típico mais simples: a formação do preço na troca isolada efetuada entre um único par de concorrentes à troca.

#### a) Formação do preço na troca isolada

Um camponês *A* precisa de um cavalo; devido a sua situação individual, precisa dele com urgência tal que à posse de um cavalo atribui tanto valor quanto à posse de 300 florins. Dirige-se a seu vizinho *B*, que tem um cavalo para vender. Se *B*, em razão de sua situação individual, também atribuísse ao cavalo um valor tão alto ou até mais alto que a posse de 300 florins, não poderia

ocorrer uma troca entre os dois, como já sabemos. Suponhamos, porém, que *B* atribua a seu cavalo um valor bem inferior, digamos de apenas 100 florins. Que acontecerá?

Primeiramente, é certo que os dois efetuarão a troca, pois, na situação suposta, efetuando a troca os dois têm condição de auferir um ganho considerável. Se, por exemplo, os dois trocarem o cavalo por 200 florins, *A* terá um ganho de valor de 100 florins, já que para ele o cavalo desejado vale 300 florins, e *B* terá um ganho igual, já que recebe agora 200 florins por um bem que para ele só valia 100 florins. Por isso, com base no princípio de que “é melhor trocar levando uma vantagem menor do que simplesmente não trocar”, os dois em todo caso concordarão na troca por um preço vantajoso para ambos. Mas qual será esse preço?

Quanto a isso, eis o que podemos dizer de certo: o preço certamente terá de ficar abaixo de 300 florins, pois do contrário *A* não levaria a nenhuma vantagem econômica e, portanto, não teria nenhum motivo para efetuar a troca; e também é certo que o preço terá de ficar acima de 100 florins, do contrário a troca acarretaria perda para *B*, ou seria inútil para ele. O que não é possível determinar de antemão com certeza é em que ponto, entre 100 e 300 florins, se fixará o preço. Qualquer preço que ficar entre esses dois valores é economicamente possível: um preço de 101 florins é tão possível quanto um de 299 florins. Permanece aqui uma ampla margem para regatear. Conforme o comprador, ou o vendedor, tiver, na condução das negociações, mais familiaridade, astúcia, pertinácia, capacidade de persuasão e qualidades similares, o preço tenderá a aproximar-se mais do limite inferior ou do limite superior. Se os dois tiverem a mesma habilidade em regatear, o preço se fixará mais ou menos no meio da margem de negociação, portanto mais ou menos em 200 florins.

Resumamos sucintamente aquilo que é possível formular em forma de lei. *Na troca isolada entre dois interessados em trocar, o preço acaba fixando-se dentro de uma margem de*  
p. 230 *negociação, cujo limite superior é constituído pelo valor subjetivo que o comprador atribui à mercadoria, e cujo limite inferior é constituído pelo valor que a esta atribui o vendedor.*

b) Formação do preço em caso de concorrência somente entre os interessados na compra

Adaptando a situação de nosso exemplo às exigências do novo caso típico, suponhamos que o interessado na compra, *A*, ao procurar o dono do cavalo, *B*, já encontra um concorrente,  $A_2$ , também este com a intenção de adquirir o cavalo de *B*, que está à venda. E suponhamos que  $A_2$ , com base em sua situação individual, atribua à posse do cavalo o mesmo valor que atribui à posse de 200 florins. Que acontecerá agora?

Cada um dos dois concorrentes deseja comprar o cavalo de *B*, mas é natural que só existe a possibilidade de um deles comprá-lo. E cada um dos dois quer ser este. Por isso, cada um dos dois procurará convencer *B* para que venda o cavalo a ele. O meio que empregará para isso será oferecendo um preço mais alto que o concorrente. Assim é que aparece o conhecido fenômeno que consiste em cada um dos dois oferecer preço maior que o outro. Quanto tempo durará esse processo? Durará até que as ofertas de preço em ascensão tiverem atingido a avaliação do concorrente que tem menos capacidade de troca, em nosso caso o concorrente  $A_2$ . Com efeito, enquanto as ofertas de preço ainda ficarem abaixo de 200 florins,  $A_2$ , guiando-se pelo princípio de que “é melhor trocar levando uma vantagem menor do que simplesmente não trocar”, continuará a tentar garantir o negócio para si, aumentando ainda mais sua oferta – o que, naturalmente, *A*, guiado pelo mesmo princípio, impedirá toda vez, aumentando sua própria oferta. Acontece que  $A_2$  não tem condições de ultrapassar o limite de 200 florins, sob pena de a troca representar para ele uma perda. Então ele se guia pelo princípio de que “é melhor não trocar do que trocar levando prejuízo” e abandona o campo em favor de seu concorrente.

Isso não significa que para o concorrente *A* o preço se fixe exatamente em 200 florins. É possível que *B*, que conhece a necessidade urgente que *A* tem de um cavalo, não se dê por satisfeito nem mesmo com 200 florins e sabiamente se empenhe,

pela pertinácia e regateando com habilidade, em conseguir de  $A$  um preço de 250, ou 280, talvez até de 299 florins. Certo é que o preço não pode subir acima de 300 florins (valor atribuído ao cavalo por  $A$ , que efetua a compra), mas também não abaixo de 200 florins (valor atribuído ao cavalo pelo concorrente  $A_2$ , excluído do negócio).

Suponhamos que, além de  $A$  e  $A_2$ , se candidatem ainda três outros interessados na compra do cavalo de  $B - A_3, A_4$  e  $A_5$  -, os quais, de acordo com suas necessidades individuais, atribuam à posse do cavalo o valor que atribuam a 220, a 250 e a 280 florins, respectivamente. Nessa situação, é fácil mostrar, de maneira análoga, que, na concorrência que haverá,  $A_3$  terá de ir até ao limite de 220 florins com suas ofertas de preço,  $A_4$  até 250 florins e  $A_5$  até 280 florins; e que, porém, o concorrente  $A$ , que tem a maior capacidade de troca, sairá de novo vencedor e que o preço de compra terá que fixar-se entre 300 florins, limite superior, e 280 florins – valor atribuído ao cavalo pelo mais tenaz dos concorrentes excluídos –, limite inferior.

Podemos, pois, expressar os resultados de nossa análise no seguinte princípio: *no caso de a concorrência existir apenas entre os interessados na compra, o adquirente será o concorrente que tiver maior capacidade de troca, isto é, aquele que atribui o valor mais alto à mercadoria, em comparação com o bem a ser pago como preço; e o preço variará entre o valor atribuído pelo adquirente, como limite superior, e o valor atribuído pelo concorrente que dentre os excluídos tiver maior capacidade de troca, como limite inferior – salvaguardando o segundo limite inferior subsidiário, que sempre é constituído pela avaliação dada pelo próprio vendedor.* Se compararmos esse princípio com o resultado do caso típico analisado no item a), veremos que a concorrência dos compradores tem por efeito restringir a margem para a formação do preço, na direção para cima. Quando só havia  $A$  e  $B$ , os limites da formação do preço eram 100 e 300 florins; sobrevindo os demais concorrentes, o limite inferior sobe até 280 florins.

## c) Formação do preço em caso de concorrência somente entre os vendedores

Esse caso constitui o oposto do anterior. Tendências inteiramente análogas levam a resultados inteiramente análogos; apenas que a decisão é dada no sentido oposto. A nossa exposição pode ser breve.

Imaginemos que  $A$  seja o único interessado na compra e que cada um de cinco donos –  $B_1, B_2, B_3, B_4, B_5$  – lhe ofereça um cavalo (suponhamos que esses cinco cavalos tenham exatamente a mesma qualidade), concorrendo entre eles na venda. Suponhamos que  $B_1$  avalie seu próprio cavalo em 100 florins,  $B_2$  avalie o seu em 120,  $B_3$  o seu em 150,  $B_4$  o seu em 200,  $B_5$  o seu em 250 florins. Cada qual dos cinco concorrentes quer aproveitar para si a única oportunidade de venda. O meio ao qual cada um deles recorrerá para assegurar-se a preferência aqui é oferecer por preço inferior ao dos outros, da mesma forma que no caso anterior era oferecer preço superior ao dos outros concorrentes. Contudo, uma vez que ninguém querará oferecer por preço inferior àquele que sua mercadoria vale para si mesmo,  $B_5$  cessará de baixar seu preço ao atingir 250 florins,  $B_4$  fará o mesmo ao atingir 200,  $B_3$  fará o mesmo ao atingir 150; a partir daí continuarão ainda durante algum tempo a rivalizar entre si  $B_2$  e  $B_1$ , até que finalmente, quando se chegar a 120 florins, também  $B_2$  se sinta “economicamente excluído”<sup>6</sup> e somente  $B_1$  domine com exclusividade. O preço mínimo para ele permanecer vencedor tem de ser a necessidade superior a 100 florins – do contrário, não auferiria nenhuma vantagem da troca e, portanto, não teria motivação para a troca. Porém, necessariamente não pode ser superior a 120 florins – pois do contrário  $B_2$  ainda continuaria a concorrer.

Em formulação geral: *em caso de existir concorrência entre os vendedores, quem efetuará a troca será novamente o concorrente que tiver a maior capacidade de troca, ou seja, neste caso, aquele que atribui à sua própria mercadoria o valor mais baixo em comparação com o bem do vendedor a ser dado como*

---

6 MENGGER. *Op. cit.*, p. 183.

*preço. E o preço necessariamente deve fixar-se entre a avaliação do vendedor, como limite inferior, e a do que, dentre os concorrentes excluídos, tiver a maior capacidade de troca, como limite superior.*<sup>7</sup> Por conseguinte, em relação ao caso da troca isolada, no qual, pela fórmula do item a), o preço deveria ter-se fixado necessariamente entre 100 e 300 florins, a margem do preço é restringida devido à concorrência entre os vendedores – e a restrição exerce pressão para baixo.

#### d) Formação do preço com concorrência dos dois lados

O caso da concorrência nos dois lados é na vida econômica o mais frequente e também o mais importante para se chegar à lei que rege os preços. Por isso, a ele temos de dispensar a maior atenção.

p. 232

A situação típica pressuposta pelo caso que agora nos ocupa pode ser exposta por meio do esquema que segue. Este nos apresenta dez interessados em comprar e oito interessados em vender, sendo que cada um deles deseja comprar e, respectivamente, vender um cavalo. Ao mesmo tempo, o esquema nos informa o valor que cada um dos candidatos à troca atribui à mercadoria em questão. A irregularidade da variação dos números para essas avaliações procura acompanhar as condições reais da vida econômica. Na realidade, as situações de demanda e oferta de cada um, que são decisivas para determinar o valor subjetivo, diferem a tal ponto que não é fácil dar-se o caso de duas pessoas atribuírem à mesma coisa exatamente o mesmo valor subjetivo.

<b>Interessados em comprar</b>	
<b>Comprador</b>	<b>Valor que atribui a um cavalo</b>
$A_1$	300 florins

<sup>7</sup> Naturalmente, também aqui, sem prejuízo do segundo limite superior subsidiário, que é constituído pela avaliação do comprador, mas que, no caso de concorrência mais numerosa dos vendedores, raramente tem importância na prática.

$A_2$	280 florins
$A_3$	260 florins
$A_4$	240 florins
$A_5$	220 florins
$A_6$	210 florins
$A_7$	200 florins
$A_8$	180 florins
$A_9$	170 florins
$A_{10}$	150 florins

<b>Interessados em vender</b>	
<b>Vendedor</b>	<b>Valor que atribui a seu cavalo</b>
$B_1$	100 florins
$B_2$	110 florins
$B_3$	150 florins
$B_4$	170 florins
$B_5$	200 florins
$B_6$	215 florins
$B_7$	250 florins
$B_8$	260 florins

É necessário, para complementar o quadro da situação, acrescentar que todos os concorrentes aparecem simultaneamente no mesmo mercado, que todos os cavalos oferecidos são de qualidade igual e que, finalmente, todos os candidatos à troca não incorrem em nenhum erro sobre a situação real do mercado, que



pudesse demovê-los de perseguir eficazmente seus interesses.<sup>8</sup> Perguntemos de novo: que acontecerá nessa situação?

$A_1$ , que em razão de sua situação individual avalia um cavalo a 300 florins, ainda teria seu interesse atendido pagando na p. 233 compra o preço de 290 florins, e com toda a certeza cada um dos oito vendedores se empenharia em oferecer-lhe seu cavalo a preço tão vantajoso. Mas é claro que  $A_1$ , seria muito imprudente caso se precipitasse, comprando a preço tão caro, pois a vantagem dele não exige pura e simplesmente que ele ganhe na troca, mas que ganhe o máximo possível. Para isso, em vez de fazer consentir, haveria de preferir começar com ofertas tão baixas quanto seus concorrentes dotados de menor capacidade de troca, e só se decidirá a aumentar a oferta – e só então – na medida em que for necessário para impedir sua própria exclusão da troca.

Analogamente,  $B_1$  pode, em resumo, muito bem vender seu cavalo por 110 florins, e pode muito facilmente encontrar compradores por esse preço. Mas ele guardará cuidadosamente a oferta mais baixa que ele *poderia* aceitar, e fará sua oferta de venda a um preço suficientemente baixo apenas para permanecer na concorrência da venda. A negociação começará, pois, presumivelmente com moderação, tendo de um lado os interessados em comprar oferecendo baixos preços e de outro os interessados em vender mostrando a mesma moderação na procura de altos preços.<sup>9</sup>

---

8 Se, por exemplo, um comprador pensar, por engano, que o movimento no mercado é muito menor do que é na realidade, bem pode acontecer que aceite precipitadamente um preço superior àquele que teria precisado pagar, defendendo corretamente seus interesses. É claro que a teoria do preço não pode ignorar a influência desses erros e similares sobre a formação do preço, mas o lugar para essa consideração não é aqui, onde tencionamos simplesmente desenvolver a lei básica mais simples.

9 Quanto mais habituados ao comércio e familiarizados com a situação do mercado estiverem os frequentadores deste, tanto mais breve será a sondagem preparatória mediante ofertas de preços com reservas. Em um mercado que se conhece bem, as pessoas se absterão totalmente de fazer ofertas de preço extremas, que não têm chance alguma de concretizar-se, e farão já as primeiras ofertas ao menos perto daquela zona, dentro da qual o preço de mercado acabará por fixar-se. O processo mais curto ocorre no caso

Suponhamos que os compradores comecem com uma oferta de preço de 130 florins. É claro que, excetuando-se algum erro grosseiro no entendimento das condições de mercado, nenhuma venda se concretizará a esse preço. Pois todos os dez compradores colocam o preço de um cavalo acima de 130 florins e todos os dez estariam interessados na compra, ao passo que só dois cavalos poderiam, em resumo, ser oferecidos a esse preço – os cavalos pertencentes a  $B_1$  e  $B_2$ . É claro que esses dois vendedores seriam tão imprudentes se não se aproveitassem da forte concorrência dos interessados na compra para aumentar o preço de venda quanto o seriam os próprios interessados na compra, se deixassem que as oportunidades de compra mais vantajosas fossem arrebatadas por dois de seus concorrentes, sem fazerem a tentativa de conseguir a preferência, oferecendo um preço mais alto, mas que para eles ainda acarretaria vantagem. Assim, exatamente como no caso descrito no item b), deverá haver uma seleção no grande número de compradores mediante tentativas de sua própria parte para cobrir o lance um dos outros. Por quanto tempo isso se prolongará?

Até 150 florins todos os dez interessados na compra têm condições de continuar a fazer oferta. A partir dali os concorrentes de menor capacidade de troca terão que retirar-se, um após o outro. A 150 florins, necessariamente desaparece  $A_{10}$ ; a 170 florins, desaparece  $A_9$ ; a 180 florins,  $A_8$ ; a 200 florins,  $A_7$ . Entretanto, à medida que as ofertas de preço sobem, aumenta simultaneamente, do outro lado, o número daqueles interessados em vender que ainda têm condição de efetuar economicamente a troca. A partir de 150 florins,  $B_3$  pode refletir seriamente na venda, a partir de 170 florins  $B_4$  pode fazer o mesmo, e a 200 florins, também  $B_5$ . Assim sendo,

---

dos “preços fixos”, impostos unilateralmente pelos vendedores. Ao fixarem os preços, estes renunciam a qualquer sondagem e tentam adivinhar com toda precisão a zona para a qual a situação do mercado forçará o preço. Eles são *obrigados* a procurar adivinhar com exatidão essa zona, pois se propuserem um preço mais baixo deixam escapar o ganho, e se propuserem um preço mais alto, os compradores compram de outros concorrentes no mercado, e aqueles não conseguem vender sua mercadoria. Aliás, os “preços fixos” são menos frequentes no mercado aberto do que em lojas, nas quais as vendas nunca ocorrem sob a pressão plena da concorrência, e nas quais, portanto, um erro na exigência de preço não acarreta tanto risco.

vai-se resolvendo sempre mais a desproporção, tão forte de início, entre o número dos cavalos desejados e o dos que efetivamente estão disponíveis para venda. A 130 florins dez cavalos eram efetivamente desejados e só *dois* teriam podido ser postos à venda de modo econômico. Já a um preço superior a 200 florins só haverá ainda *seis* cavalos desejados e haverá apenas *cinco* cavalos à venda.

p. 234 O número de interessados em comprar excede em apenas um o número dos concorrentes capacitados a vender. De qualquer forma, enquanto o número de concorrentes na compra ainda continuar a ser excessivo, e essa situação for percebida corretamente pelas partes envolvidas que disputam no mercado, o processo ainda não terminará. Com efeito, por um lado os vendedores ainda têm possibilidade de aproveitar-se do excesso de interessados na compra para uma ulterior subida das ofertas de preço, por outro, também o interesse conflitante dos concorrentes à compra força estes a continuarem cada um a oferecer preços melhores que os outros. Pois é manifesto que  $A_6$  não estaria defendendo bem seu interesse caso aceitasse tranquilamente que seus cinco concorrentes vencessem na compra dos cinco cavalos oferecidos pelo preço mais barato, acabando-se para ele, portanto, a possibilidade de uma troca e também a possibilidade de auferir um ganho na troca.<sup>10</sup> Ao mesmo tempo, porém, nenhum dos concorrentes de  $A_6$  pode tolerar que este adquira um dos cinco cavalos oferecidos ao preço mais alto, pois, se isso acontecer, aquele que se tivesse retirado da concorrência em favor de  $A_6$  ainda poderia comprar o cavalo de que necessita, mas só poderia comprar aproveitando uma das oportunidades de troca menos favoráveis que ainda restam, oferecidas pelos vendedores mais reticentes ( $B_6$ ,  $B_7$  e  $B_8$ ) e só por um preço que *no mínimo* ultrapassa o valor subjetivo que  $B_6$  atribui a seu cavalo, portanto a importância de 215 florins. Assim sendo, a defesa da vantagem própria leva todos os concorrentes à compra a

---

10 Uma vez vendidos os cavalos de  $B_1$  até  $B_5$ , sobra como vendedor de maior capacidade de troca  $B_6$ , o qual avalia também ele seu cavalo por 215 florins, portanto mais alto do que  $A_6$ . Por isso, como sabemos, é economicamente impossível uma troca entre  $A_6$  e  $B_6$ , e o mesmo vale, em grau ainda maior, para os concorrentes  $B_7$  e  $B_8$ , que têm capacidade de troca ainda menor.

continuarem oferecendo um mais do que o outro, além do patamar de 200 florins.

Uma mudança essencial da situação ocorre, finalmente, quando as ofertas de preços sempre maiores atingirem o limite de 210 florins. Nesse ponto necessariamente desaparece da disputa também  $A_6$ , e então sobram para os cinco interessados na venda apenas cinco interessados na compra. Já que agora todos podem ser satisfeitos ao mesmo tempo, não há mais motivo para se expulsarem uns aos outros do mercado pela elevação de seus lances. Pelo contrário, têm em relação aos vendedores um interesse comum, a saber, fechar o negócio aos preços mais baixos possíveis. Agora, portanto, termina o processo da concorrência na oferta de preços por parte dos compradores, que até agora impediu o fechamento das compras; a compra *pode* fechar-se a um preço de 210 florins.

Contudo, a compra não precisa necessariamente fechar-se a esse preço. É possível que os vendedores sejam pertinazes e, na esperança de conseguirem preços mais altos, recusem uma oferta de 210 florins. Que acontecerá nesse caso? – Primeiramente, os interessados na compra, para não ficarem, depois de tudo, sem atingir seu objetivo, continuarão a fazer ofertas melhores. Somente que estão bem próximos de seu limite. Com efeito, se as exigências de preço dos vendedores superassem os 220 florins, também  $A_5$  teria que renunciar à compra, e então haveria cinco interessados em vender para apenas quatro interessados na compra. Portanto, um dos vendedores teria de retirar-se. E já que nenhum quer se retirar, a partir de agora – por motivos bem análogos àqueles pelos quais anteriormente ocorreu o fenômeno da disputa da oferta de preços mais altos por parte dos compradores, cujo número era excessivo – ocorrerá o fenômeno da disputa da proposta de preços menores por parte dos vendedores, cujo número é excessivo. Esse processo durará até que também o quinto valor encontre um interessado em comprar, o que acontecerá abaixo do limite de 220 florins.<sup>11</sup>

---

11 É evidente que o ato de os interessados na compra fazerem paulatinamente ofertas mais altas e o ato de os vendedores fazerem ofertas paulatinamente mais baixas de modo algum precisa ocorrer em dois estágios subsequentes e separados; normalmente as duas coisas se realizarão simultaneamente.

Em nosso exemplo concreto, o limite de preço teria necessariamente de ser ainda mais baixo. Efetivamente, enquanto entrasse em questão um preço superior a 215 florins, ainda apareceria um sexto,  $B_6$ , que pensaria em vender seu cavalo e com isso os vendedores ficariam em excesso em relação ao número dos interessados na compra. Consequentemente, seriam obrigados a se defender entre si do risco de serem excluídos da troca, um oferecendo preço mais baixo que o outro. Nessa disputa é preciso primeiro que o mais fraco sucumba – isto acontecerá a  $B_6$  no momento em que as exigências de preço dos vendedores concorrentes descerem abaixo de 215 florins. Nesse momento o número de concorrentes no grupo dos vendedores tornou-se igual ao número no grupo dos compradores, e esse preço conseguido é o único no qual a concorrência cessa. Assim sendo, vemos que a margem dentro da qual, em nosso exemplo, tem de estar necessariamente o preço – supondo-se um comportamento econômico e uma correta percepção das condições do mercado por parte dos concorrentes – entre os limites de 210 e 215 florins. Estes são os únicos limites dentro dos quais ocorre a seguinte condição favorável para o fechamento da troca: por um lado, auferem sua vantagem todos aqueles que ainda têm condição de concorrer, ao passo que todos aqueles que não encontram vantagem pessoal na troca – os concorrentes excluídos – não têm poder de perturbar os negócios dos outros.<sup>12</sup>

---

12 É natural que o resultado, desenvolvido em nosso esquema abstrato, na prática se realizará com exatidão tanto maior quanto melhor for a visão que todos os participantes puderem ter da situação global do mercado; portanto, quanto maior for a uniformidade e a publicidade com as quais forem conduzidas as negociações. Por outro lado, há comumente o caso em que as operações são conduzidas sob condições tais que os respectivos grupos, embora capazes de se comunicarem entre si, estão, no entanto, separados no tempo e no espaço. Nesse caso, dentro de qualquer desses grupos, as condições competitivas aplicadas ao *mercado em geral* não operam com força total. A consequência disso é que os preços que se formam nos grupos individuais muitas vezes apenas se aproximam mais ou menos do preço de mercado ideal representado em nosso esquema, sem que necessariamente coincidam com ele.

Procuremos agora extrair dessas longas exposições o fruto para nossa teoria do preço. Elas nos fornecem respostas de validade geral para quatro perguntas. Duas dessas proposições dizem respeito às pessoas que participam da troca, duas outras se referem ao preço pelo qual se efetua a troca.

*Primeira pergunta: quais dos que concorrem à troca chegam efetivamente a efetua-la?* Nosso exemplo fornece uma resposta absolutamente precisa: *dois dos lados, os concorrentes que tiverem maior capacidade de troca.* Ou seja, os interessados em comprar que atribuem o valor mais alto à mercadoria ( $A_1$  a  $A_5$ ) e os interessados em vender que lhe atribuem o valor mais baixo ( $B_1$  a  $B_5$ ).

*Segunda pergunta: quantos concorrentes, de cada lado, efetua a troca?* A resposta a essa pergunta é importante porque dela depende, como logo mostraremos, a precisão das leis que teremos que formular sobre o preço. Analisemos primeiro nosso exemplo. São cinco os pares que efetua a troca. Se examinarmos mais de perto, verificaremos que são os mesmos cinco pares que, considerados separadamente, apresentam as condições econômicas para uma troca. Isto é, dentro dos pares, cada um dos dois parceiros atribui ao bem que receberá um valor superior ao que atribui ao bem que dará em troca. Em contrapartida, permanecem excluídos da troca todos os pares dentro dos quais já não ocorre isso.<sup>13</sup> É fácil convenceremo-nos, tanto multiplicando exemplos concretos quanto analisando o procedimento que levou ao referido resultado, de que este não é um simples caso, mas uma regra que se baseia em uma

p. 236

---

13 Se também  $A_6$  ainda tivesse chegado a efetuar a troca, além de seus concorrentes mais fortes  $A_1$  até  $A_5$ , teria sido necessário que houvesse também um sexto vendedor, o qual estivesse disposto a oferecer um cavalo por um preço economicamente possível para  $A_6$ , portanto por menos de 210 florins.  $A_6$  ficou excluído porque não houve nenhum  $B_6$  nessas condições,  $B_6$  ficou excluído porque não houve  $A_6$  que teria estado disposto a pagar um preço acima de 215 florins, ainda economicamente possível para  $B_6$ . Se alterássemos os números do exemplo de tal modo que também  $A_6$  ainda avaliasse um cavalo mais alto do que  $B_6$ , por exemplo, por 216 florins, ver-se-ia facilmente que nesse caso o processo de oferecer mais teria que parar entre 215 e 216 florins e que da troca participariam necessariamente ainda  $A_6$  e  $B_6$ , como último par.

necessidade intrínseca. Também nos convenceremos de que só se pode enumerar tantos pares quantos resultarem se formarmos os pares pela ordem decrescente da capacidade de troca, formando, portanto, o primeiro par com os dois concorrentes de maior capacidade de troca, o segundo com os dois seguintes aos já citados, e assim por diante.<sup>14</sup> Podemos, pois, formular assim a lei geral: o número de concorrentes de cada grupo – compradores e vendedores que efetivamente efetuam uma troca – pode ser determinado separando-se os pares de concorrentes em ordem decrescente de capacidade de troca. O número de pares que fazem uma troca será então igual ao número de pares em que, em termos de quantidade do meio de troca, o interessado em comprar dá um valor mais alto para a mercadoria do que o vendedor.

- 
- 14 Se formássemos os pares dos que pensam em participar da troca da maneira no esquema abaixo, teríamos não menos de oito pares, dentro dos quais a cada vez o concorrente à compra avaliaria a mercadoria mais alto do que o concorrente à venda.

A <sub>10</sub>	150 florins	B <sub>1</sub>	100 florins
A <sub>9</sub>	170 florins	B <sub>2</sub>	110 florins
A <sub>8</sub>	180 florins	B <sub>3</sub>	150 florins
A <sub>7</sub>	200 florins	B <sub>4</sub>	170 florins
A <sub>6</sub>	210 florins	B <sub>5</sub>	200 florins
A <sub>5</sub>	220 florins	B <sub>6</sub>	215 florins
A <sub>4</sub>	240 florins	B <sub>7</sub>	250 florins
A <sub>3</sub>	260 florins	B <sub>8</sub>	260 florins
A <sub>2</sub>	280 florins		
A <sub>1</sub>	300 florins		

É óbvio, porém, que não é possível haver troca entre estes pares, se todos os participantes forem espertos e tiverem um comportamento egoísta. Por exemplo, se B<sub>1</sub> trocasse com A<sub>10</sub> teria em todo caso que contentar-se com um preço de compra inferior à avaliação subjetiva de A<sub>10</sub>, portanto com um preço de compra abaixo de 150 florins, o que certamente não fará, pois pode obter de cada um dos demais concorrentes à compra um preço maior. Da mesma forma A<sub>2</sub>, se trocasse com B<sub>8</sub>, teria que concordar com este em um preço que ultrapassa a importância de 260 florins, o que ele não estaria inclinado a fazer, nem acharia isso necessário sob tais condições de mercado. Todavia, pelo fato de os interessados na troca recusarem negociar com aqueles que só lhes oferecem oportunidades desfavoráveis para a troca, é automática a exclusão daqueles e o número de pares para consumir a troca de fato torna-se restrito àquele indicado no texto.

A terceira e quarta perguntas dizem respeito diretamente ao preço.

A terceira impõe a condição de que estabeleçamos que todas as trocas efetuadas sob a influência da concorrência em qualquer tempo dado sejam todas consumadas *a um preço aproximadamente uniforme*. Fizemos isso em nosso exemplo, no qual demonstramos que os cinco pares negociariam suas trocas a preços entre 210 e 215 florins.

A pergunta mais importante é a quarta: “*qual é justamente esse preço de mercado estabelecido?*” Em qualquer hipótese, ele não pode ser superior à avaliação de  $A_5$  e não pode ser inferior à avaliação de  $B_5$ : do contrário, no primeiro caso teria faltado o quinto comprador para se ter o equilíbrio e, no segundo caso, teria faltado o quinto vendedor. Mas o preço também não podia em caso algum ser superior à avaliação de  $B_6$ , em caso algum ser inferior à de  $A_6$ : do contrário, no primeiro caso acresceria para os cinco concorrentes à compra um sexto ofertante e no segundo caso acresceria para os cinco ofertantes um sexto concorrente. Também aqui estaria perturbado o equilíbrio e não haveria como evitar que continuasse o processo de oferecer mais ou menos que os outros concorrentes, o que continuaria a ocorrer até que o preço se fixasse dentro dos limites acima assinalados.

p. 237

Demos a esse resultado uma formulação geral: *Havendo concorrência em ambos os lados, o preço de mercado se fixa dentro de uma margem cujo limite superior é constituído pela avaliação do último comprador que ainda efetua a troca e pela do concorrente à venda que dentre os excluídos tiver maior capacidade de troca. O limite inferior é constituído pela avaliação do vendedor de menor capacidade de troca e que ainda conseguiu efetuar a troca, e a avaliação do concorrente à compra que dentre os excluídos tiver maior capacidade de troca. O limite superior e inferior deve ser entendido de modo que em cada caso o limite obrigatório é o mais restrito.*<sup>15</sup> Se, finalmente, na fórmula acima

---

15 Em nosso exemplo, o que decide é a avaliação dos concorrentes excluídos  $A_6$  e  $B_6$ . Se, porém, a avaliação de  $A_6$  fosse de apenas 190 florins, ao invés de 210, e a de  $B_6$  fosse de 230 florins, em vez de 215, a delimitação seria feita pela avaliação do último par que chega a efetuar a troca; nesse caso o preço



substituímos a descrição incômoda das quatro pessoas consideradas como decisivas pela denominação sucinta e característica de “pares limite”, chegamos à seguinte fórmula simplicíssima da lei do preço: *o preço de mercado é estabelecido dentro dos limites determinados pela grandeza das avaliações subjetivas dos dois pares limite.*

Esse resultado leva a uma série de reflexões importantes para a concepção global à luz da qual temos de analisar o processo da formação do preço.<sup>16</sup>

Antes de tudo, salta aos olhos a analogia que a formação do preço apresenta com a formação do valor subjetivo. Assim como o valor subjetivo de um bem, quaisquer que sejam os empregos mais

---

teria de fixar-se entre 200 e 220 florins.

- 16 Cabem nesta nota algumas observações de menor importância. Vê-se com facilidade que o efeito da concorrência dos dois lados é no sentido de restringir, de forma bem expressiva, a margem dentro da qual os pares individuais de concorrentes teriam podido fechar negócio no caso de uma troca isolada. Na hipótese da troca isolada,  $A_i$  e  $B_i$ , por exemplo, teriam podido trocar dentro da ampla margem de 100 a 300 florins. Agora eles, e também todos os outros pares de concorrentes, são obrigados a operar dentro da margem limitadíssima permitida pelas avaliações aproximadas dos pares limite. Além disso, evidencia-se agora por que motivo tivemos acima que decidir expressamente a questão de quantos concorrentes realmente chegam a efetuar troca. Com efeito, se fosse indefinido ou casual seu número, indefinidas seriam também as pessoas que constituem os pares limite, e ficaria sem base concreta toda nossa lei do preço, que a deduz de sua fórmula para determinar a grandeza do preço, das condições econômicas das pessoas. Há críticos que sustentam isso também em relação à exposição completa dada por mim, como o fez, por exemplo, Zuckerkandl (*Zur Theorie des Preises*), 1889, p. 368 *et seqs.*), e como o fez recentemente Bortkiewicz, retomando a controvérsia que Zuckerkandl tinha abandonado nesse meio tempo. A controvérsia de Bortkiewicz apareceu no *Jahrbuch* (v. XXXV, p. 432) de Schmoller durante sua discussão do *Value and Distribution* de Davenport. Esses críticos provavelmente não levam em conta que a apresentação de minhas respostas para “a primeira questão” e para “a segunda questão” na p. 277 fornece uma definição inequívoca para minha fórmula da avaliação pelos pares marginais. Parece-me que essa parte de minhas exposições faz exatamente aquilo que Zuckerkandl com razão afirma ser uma tarefa da teoria do preço, a saber, que ela deve indicar a localização natural do limite “que divide os interessados na troca em interessados que atingem o objetivo e em interessados que são excluídos”.

importantes que possam ter exemplares individuais do estoque de bens, foi determinado, como “valor limite” pela última utilidade, a saber, aquela que está no limite do que ainda é economicamente admissível, da mesma forma, todo preço de mercado é um “preço limite” delimitado pelas condições econômicas daqueles pares de concorrentes que estão exatamente na margem ou no limite do “poder trocar”. Aqui é fácil ver que a analogia não é um jogo do acaso, mas antes a consequência da volta de motivos intrínsecos afins. Quando se tratava da avaliação subjetiva, o motivo da vantagem econômica exigia que com o estoque disponível de bens se desse atendimento às necessidades mais importantes, ordenadas de cima para baixo, exigindo também determinada necessidade, como última, que caracteriza a “utilidade marginal”. Na formação do preço, o motivo da vantagem econômica dos participantes exige que os pares interessados e de maior poder de troca, ordenados de cima para baixo, cheguem a efetuar a troca, exigindo também determinado “par limite” como último. No primeiro caso, o atendimento de todas as necessidades que ultrapassam em importância a utilidade marginal estava assegurado mesmo sem o exemplar de bens incluído na avaliação, sendo que deste último p. 238 dependia exatamente apenas a última utilidade, a marginal. No último, todos os pares de interessados cuja capacidade de troca supera a do par limite teriam ainda condição de efetuar troca a preços mais altos ou mais baixos, e somente o destino do último par, o par limite, depende de o preço atingir exatamente determinado montante, nem maior nem menor. E finalmente, assim como no primeiro a importância da última necessidade dependente deu ao bem o valor deste, devido à relação de dependência, da mesma forma no último caso as circunstâncias econômicas do último par dependente de interessados dão o preço à mercadoria – novamente, devido à relação de dependência que existe.

Contudo, as relações entre o preço e o valor subjetivo não se esgotam nessa analogia. Ainda mais importante do que isso é que *o preço, do começo até o fim, é o produto de avaliações subjetivas*. Pensemos retroativamente: é a relação entre a avaliação subjetiva da mercadoria e a do bem a ser dado como preço por ela

que decide já sobre quem pode sequer pensar em competir na troca dos dois bens, quem tem sequer “capacidade de troca”; a mesma relação decide sobre o grau da capacidade de troca de cada concorrente. Essa relação determina, para cada um deles, com rigor implacável, o ponto até o qual a vantagem dele manda continuar a fazer oferta, bem como o ponto-limite no qual ele é obrigado a retirar-se como competidor vencido e excluído. Essa relação decide, além disso, quem, na série dos competidores de “maior capacidade de troca”, chega efetivamente a efetuar a troca; ela decide a quem cabe o papel de par limite, e em consequência decide também, enfim, sobre o preço pelo qual a venda se realiza no mercado. Assim, na realidade, em todo o decurso do processo de formação do preço – na medida em que este se faz com base em motivos puramente egoístas – não há uma única fase, um único traço que não se possa reduzir totalmente às avaliações subjetivas como sendo a sua causa. Isso no fundo é perfeitamente natural. Pois já que, como sabemos, são as avaliações subjetivas que indicam se algo – e se for o caso, se pouco ou muito e quanto – depende, no tocante ao nosso bem-estar econômico, de um bem, essas avaliações subjetivas, sempre que simplesmente adquirimos ou nos desfazemos de bens em função do nosso bem-estar, constituem a medida natural – e até a única possível – dos nossos atos. Em consequência, podemos de pleno direito dizer que *o preço é o resultante das avaliações que se fazem da mercadoria e do bem a ser pago como preço, avaliações essas que se defrontam no mercado.*<sup>17</sup>

Aliás, trata-se de uma resultante peculiar. A grandeza do preço resulta não simplesmente da soma ou da média de todas as

---

17 Sax, o qual, a grosso modo, no que tange à teoria do valor e do preço, se fundamenta na mesma base criada por Menger, caracteriza repetidamente e com ênfase o preço de mercado como uma “*média dos valores individuais*” (*Theoretische Grundlegung der Staatswirtschaft*, p. 276 *et seqs. et passim*). Essa caracterização, se for dada sem comentário, é altamente infeliz, e até induz em erro. Com efeito, como resulta da exposição que segue ao texto acima (e mais exatamente, da exposição feita em meus *Grundzüge*, p. 522 *et seqs.*), o que acontece é o contrário: a resultante de preço se caracteriza por *não* ser uma “*média*” na acepção comum desse termo.

avaliações que se defrontam, senão que estas têm uma parcela de responsabilidade bem diversificada na formação do preço resultante. Parte delas nem sequer atua: são as avaliações dos concorrentes excluídos, excetuado, dentre estes, o par que tem a maior capacidade de troca. Todas estas poderiam tanto estar totalmente ausentes do mercado quanto estar presentes em número dez vezes maior, sem com isso alterar em nada o resultado. Em nosso exemplo, podem estar presentes ou não no mercado os concorrentes excluídos à compra –  $A_7$  até  $A_{10}$  –; a categoria dos “concorrentes excluídos” pode ser representada só por estes ou talvez por cem outros concorrentes, todos sem condição de oferecer mais do que, no máximo, 200 florins por um cavalo. Em qualquer caso o preço resultante sempre estará entre os limites de 210 e 215 florins. Os concorrentes excluídos podem engrossar a multidão no mercado, mas não são um fator determinante da *situação* do mercado, decisiva para a formação do preço.<sup>18</sup>

p. 239

Um papel bem peculiar cabe a um segundo grupo de avaliações, a saber, aquelas de todos os pares de concorrentes que realizam efetivamente a troca, excetuado o último deles. A ação dessas avaliações consiste simplesmente no fato de elas se condicionarem e se neutralizarem reciprocamente. Voltemos ao nosso exemplo típico. Se perguntarmos, por exemplo, até que ponto atua aqui na formação do preço a presença de  $A_1$ , descobrimos que devido a ele um membro da parte oposta, por exemplo  $B_1$ , fica obrigado a aceitar o fato de que agora a formação do preço ocorre exatamente como se nem  $B_1$  nem  $A_1$  estivessem presentes no mercado. Podemos também convencer-nos com a mesma facilidade de que a ação de  $A_2$ ,  $A_3$  e  $A_4$  consiste simplesmente em anular a situação dos adversários  $B_2$ ,  $B_3$  e  $B_4$ : estando estes presentes, o preço resultante fica entre 210 e 215 florins, e se eles todos não

---

18 Pelo menos na pressuposição feita expressamente em nossa exposição, de que os concorrentes que intervêm no mercado têm uma visão correta da situação do mercado. Se abandonarmos essa pressuposição, naturalmente o aparecimento de mais de 100 interessados poderia suscitar a ideia *errônea* de que entre eles se encontram também numerosas pessoas de capacidade de troca maior, o que poderia induzir os concorrentes presentes que têm capacidade de troca a fazerem precipitadamente ofertas de preço mais altas.

estivessem presentes,  $A_5$  e  $B_5$  fariam da mesma forma a troca entre si por um preço entre 210 e 215 florins. Merece aqui destaque especial a constatação de que, para que isso aconteça, é totalmente indiferente o *grau* das avaliações subjetivas que se enquadram nesse grupo. Por exemplo,  $A_1$ , cujo número de avaliação, em nosso esquema, é de 300 florins, não haveria de neutralizar menos completamente  $B_1$  se sua avaliação fosse apenas de 250 ou 220 florins; inversamente, mesmo que ela aumentasse para 2 mil ou 20 mil florins, absolutamente nada dessa enorme soma haveria de beneficiar o preço resultante, senão que essa enorme soma seria em todo caso absorvida na neutralização de  $B_1$ .

Contudo, se as avaliações desse grupo não têm nenhuma influência *direta* sobre a formação do preço resultante, não se pode em absoluto afirmar que elas não tenham efeito algum. Pois, o fato de as avaliações de um partido, pertencentes a esse grupo – em nosso esquema, as avaliações de  $A_1$  até  $A_4$  –, neutralizarem as avaliações de um número igual de adversários – de  $B_1$  até  $B_4$  –, têm dois efeitos. Primeiro, impedem que, ao invés de  $B_5$ , outro concorrente à venda, mais forte, chegue até o par limite que forma diretamente o preço; em segundo lugar, impedem que os mais fortes concorrentes à venda, eles mesmos não mais obrigados, passem agora por sua vez a neutralizar os concorrentes à compra que ocupam o lugar subsequente mais próximo em termos de capacidade de troca e, conseqüentemente, façam com que, em vez de  $A_5$ , um membro ainda mais fraco do partido dos interessados em comprar atinja o par limite, que decide sobre a formação do preço.<sup>19</sup>

19 Se, para demonstrar isso, eliminarmos de nosso exemplo  $A_1$  até  $A_4$ , a colocação das duas partes é a seguinte:

$A_5$	220		$B_1$	100
$A_6$	210		$B_2$	110
$A_7$	200		$B_3$	150
<b><math>A_8</math></b>	<b>180</b>		<b><math>B_4</math></b>	<b>170</b>
$A_9$	170		$B_5$	200
$A_{10}$	150		$B_6$	215
			$B_7$	250
			$B_8$	260

Como se vê, agora o último par dentro do qual existem as condições econômicas para troca é constituído por  $A_8$  e  $B_4$ . Agora, portanto, os

p. 240 Por isso, podemos caracterizar com a precisão máxima com as palavras seguintes a função que cabe a todos aqueles pares de troca que superam o par limite em capacidade de troca: *como suas avaliações não contribuem diretamente em nada para a formação do preço resultante; mas indiretamente contribuem, na medida em que, neutralizando-se entre si, possibilitam que a função de par limite seja ocupada por outro determinado par.*

Enfim, a decisão propriamente dita para a formação do preço cabe exclusivamente a um terceiro grupo, bem pequeno, a saber, às avaliações dos dois pares limite. Elas – e somente elas – depois que todos os concorrentes mais fracos à troca tiverem por sua natureza perdido a influência e todos os mais fortes se neutralizarem entre si, constituem os componentes diretamente eficientes dos quais sai, como resultante, o preço de mercado. À primeira vista pode de certo parecer estranho que tão poucas pessoas, e além do mais, pessoas tão pouco destacadas, possam decidir sobre o destino do mercado inteiro; todavia, a um exame mais detalhado se achará isso perfeitamente natural. Pois se todos tiverem de trocar a *um* único preço de mercado, também esse preço deve ser tal que tenha condições de convir a *todos* os envolvidos na troca; e já que, naturalmente, todo preço que convém aos concorrentes de menor capacidade de troca convém em grau maior também a todos os que têm capacidade maior de troca, *mas não vice-versa*, é perfeitamente natural que o critério que determina a grandeza do preço sejam as condições do *último* par, ao qual o preço ainda necessariamente tem de convir, respectivamente as do primeiro par, ao qual o preço não pode mais convir.<sup>20</sup>

---

concorrentes à compra são representados no par limite decisivo, por um representante mais fraco do que antes, e os concorrentes à venda são representados por um representante mais forte do que antes. Em consequência, também a margem do preço, que antes estava entre 210 e 215 florins, desce agora para entre 170 e 180 florins.

20 Conhecedores da literatura econômica não deixarão de observar que existe uma relação interessante entre a teoria por nós apresentada e certas teses que há muito adquiriram pleno direito de cidadania em nossa literatura. Se von Thünen, e depois dele quase todos os economistas teóricos, ensinou que a grandeza do juro do capital é determinada pela produtividade da “*última* parcela mínima de capital aplicada”, que a grandeza do salário do trabalho é

Disso flui uma conclusão notável, a saber: de modo algum toda mudança na relação mútua entre os dois partidos envolvidos na troca – ou seja, naquilo que normalmente se gosta de denominar “a relação entre oferta e procura” – precisa necessariamente acarretar alteração no preço de mercado. Pelo contrário, permanecem sem influência todas as alterações em virtude das quais permanece inalterada a situação dos pares limite, os únicos decisivos. Trocado em miúdos: não tem relevância qualquer aumento ou diminuição do *número dos concorrentes excluídos*; é também irrelevante qualquer aumento ou diminuição da *intensidade da avaliação dessas pessoas*, desde que esse aumento ou essa diminuição não sejam tão significativos que, em consequência disso, tais pessoas deixem de ser concorrentes “excluídos”. Finalmente, não tem relevância qualquer aumento ou diminuição – mesmo que seja em um só dos dois partidos – da *intensidade da avaliação por parte dos concorrentes que realmente efetuam a troca – excetuada a do par limite –*, desde que em consequência disso tais concorrentes não sejam totalmente excluídos do grupo dos compradores e vendedores efetivos.<sup>21</sup> Ao contrário, tem, sim, relevância real, por um lado, uma alteração nas

---

determinada pelo produto do “último trabalhador empregado na empresa”, ou então se, muito antes, a questão, que dentre vários custos determina o preço de mercado, foi decidida a favor dos “custos de produção mais altos ainda necessários para suprir o mercado”, portanto, em favor dos “últimos vendedores”, não é difícil ver nestas posições adaptações, feitas para o caso específico, justamente do mesmo princípio no qual fundamentamos a doutrina da utilidade marginal e a teoria da formação do preço. Acontece que naquela época ainda não se tinha consciência da importância universal desses raciocínios característicos. Pensava-se estar estabelecendo apenas algumas regras especiais de alcance limitado, ao passo que na verdade se estava tocando no *Leitmotiv* dominante que é típico para toda a mecânica da defesa de interesses econômicos e portanto perpassa toda a formação do valor e do preço.

- 21 Por exemplo, para o preço é totalmente indiferente se entre 100 compradores de uma mercadoria que está à venda no mercado por 10 florins, há cinco ou dez pessoas que estariam dispostas, no caso extremo, a comprá-la por 100 ou por 1.000 florins, ou se as mesmas pessoas estariam dispostas a oferecer no máximo até 20 florins. Pois a disponibilidade deles de modo algum é desafiada.

p. 241 avaliações daquelas pessoas que compõem os *pares limite* e, por outro, uma alteração *de um lado só no número das pessoas que superam os pares limite em capacidade de troca*, pois, com isso, se perturbaria o equilíbrio, além do que um ou vários concorrentes seriam necessariamente desalojados e conseqüentemente outros elementos passariam a constituir os pares limite, responsáveis diretos pela formação do preço.

É natural perguntar-se em que relação está a lei do preço, que desenvolvemos para o caso em que há concorrência tanto do lado dos interessados na compra quanto do lado dos interessados na venda, com aquelas três outras formulações da lei que valem pra os casos mais simples da troca isolada e da existência de concorrência de um lado só. Será que no caso delas nos defrontamos com tantas leis autônomas, que os fenômenos do preço são regidos por nada menos de quatro leis diferentes? A resposta é negativa. A verdade é que a última fórmula incorpora em si todas as anteriores. Ela é a mais completa expressão de uma regularidade que está presente também nos casos anteriores; somente que nestes últimos, pelo fato de a situação ser mais simples e de certo modo atrofiada, a fórmula aparece em uma forma um tanto atrofiada. Com efeito, pelo fato de nos casos mais simples faltarem inteiramente alguns daqueles órgãos que fazem com que a fórmula completa possa ser caracterizada como formadora do preço, naturalmente se reduz também o número de limites dentro dos quais o preço é estipulado. Todavia, todos aqueles órgãos que formam o preço e que lá estiverem presentes exercem sua influência exatamente na linha da fórmula básica principal.<sup>22</sup>

---

22 Para concretizar isso para um dos três casos, sigamos o da concorrência só do lado dos compradores. Aqui o único par que efetua a troca coincide com o “último” par do caso da concorrência em ambos os lados. Em outras palavras, coincide com o par marginal no limite superior. Do par limite inferior só existe a metade, a saber, o concorrente à compra que foi excluído. Em consequência, uma vez que naturalmente não existe a influência do concorrente à venda excluída, permanecem três limites, dentro dos quais o preço tem que fixar-se: o valor da mercadoria para o comprador efetivo, para o comprador e para o concorrente à compra que dentre os excluídos tiver o maior poder de troca, exatamente como mostramos no texto acima.



Lancemos um olhar retrospectivo. Dentre os resultados colhidos nessa seção, o mais importante de todos é que reduzimos todas as influências que atuam na formação do preço, na hipótese de se agir com motivação egoísta, a avaliações subjetivas e à crítica racional das mesmas. E, de fato, acredito não haver uma concepção mais simples, mais natural nem, finalmente, mais fecunda de troca e preço do que considerar a formação do preço à luz da formação de uma resultante das avaliações subjetivas existentes na sociedade. Isso não é uma metáfora, é uma realidade viva. Antes de tudo, o que age na formação dos preços são verdadeiras forças, naturalmente, não físicas mas psíquicas. As forças são os *desejos*, que dirigem os interessados em comprar para a mercadoria, e os interessados em vender para o dinheiro a ser desembolsado para adquirir a mercadoria. O poder dessa força se mede, por natureza, pela grandeza da utilidade que se espera obter do bem desejado para o bem-estar próprio, portanto pela grandeza (absoluta) do *valor subjetivo* que se lhe atribui. Pois bem, o mercado é o lugar no qual essas atrações recíprocas em relação aos bens de outrem podem atuar legalmente. Acontece que essas forças não podem atuar com intensidade plena, senão que cada uma tem em si uma trava. Esta consiste no desejo de manter a posse dos bens próprios. Não se pode conseguir o bem alheio oferecido sem dar em troca um bem próprio. Quanto mais difícil for para a pessoa decidir-se a dar em contrapartida o bem próprio, tanto mais será travado o desejo de receber em troca o bem alheio. Por sua vez, também a força da trava é naturalmente medida pela grandeza da importância que o bem a ser dado em contrapartida tem para o bem-estar próprio, portanto pela grandeza do valor subjetivo desse bem. A partir daí, p. 242 todo o resto é fácil. Nos concorrentes de menor capacidade de troca, a trava é mais forte que a força, e por isso esta, totalmente travada, não pode exercer nenhuma ação para fora; tais pessoas não chegam a efetuar a troca, nem podem exercer nenhuma influência sobre as condições nas quais os outros efetuem a troca. No caso dos concorrentes de capacidade de troca maior, o desejo de receber o bem alheio é mais forte do que o amor ao bem próprio, a força é maior do que a trava: sobra, portanto, um saldo de força, o qual no

caso deles leva a uma transferência real dos bens. Precisamente esse saldo de força, que atinge o máximo nos concorrentes de maior capacidade de troca, seria em si capaz de atuar sobre a formação do preço, de acordo com a grandeza desse saldo. Entretanto, já que o interesse dos concorrentes mais fortes, entendido corretamente, de modo algum leva a oferecer tanto quanto *têm condição* de oferecer no caso extremo, mas apenas a oferecer exatamente quanto *são obrigados* a oferecer a fim de ainda assegurarem para si mesmos – desalojando concorrentes em excesso – um lugar na série dos concorrentes efetivos à troca, deliberadamente não põem plenamente em ação sua maior capacidade de troca, senão que se limitam a fazer tanto quanto podem e tem de fazer o último deles para ainda impor sua primazia face ao concorrente. E assim acontece, com perfeita naturalidade, que o critério para a formação do preço é dado pelas condições do último dos concorrentes que desalojam e do primeiro dos desalojados, ou seja, como nos expressamos acima pela avaliações subjetivas dos pares limite.

\* \* \*

Intencionalmente apresentei a exposição acima sobre a lei do preço baseando-me em um esquema de simplicidade especial e extrema: um mercado que tanto do lado dos interessados na compra como do lado dos interessados na venda é frequentado por poucas pessoas, sendo que cada uma delas deseja adquirir e põe à venda apenas um único exemplar da mercadoria; além disso, fiz com que essa mercadoria fosse representada por um objeto relativamente grande e indivisível, como são os cavalos. Penso que ao proceder assim consegui a vantagem de uma visão fácil, sem detalhes complexos, daquilo que nos eventos constitui o essencial e o típico. Uma vez orientados sobre o essencial, já não poderemos ter dificuldade em entender passo a passo de que maneira uma configuração mais rica da situação pode influir sobre o resultado, se o que ela pode acrescentar à estrutura esquelética do essencial,

revestindo-a de detalhes mais ricos – já que de antemão não se poderá esperar que ela possa alterar a própria estrutura esquelética.

Supondo por ora que todo o resto ainda permaneça inalterado, transformaremos o mercado pequeno em um mercado grande. Em vez de oito ou dez cabeças, digamos que cada partido no mercado conte com oitocentas ou mil cabeças. O número maior não poderá mudar nada no tipo de mecanismo pelo qual se faz a triagem entre os concorrentes mais fortes e os mais fracos e ao final se seleciona o número igual necessário para o fechamento do negócio – dos concorrentes dispostos, dos dois lados, a pagar o preço de mercado. Existe, porém, a probabilidade máxima de que determinado detalhe se desenvolva em determinada direção. Com efeito, se no espaço intermediário entre a avaliação mais alta e a mais baixa – espaço este que se registra da parte de um partido presente no mercado – caírem não seis ou oito, mas 798 ou 998 avaliações intermediárias, é sumamente provável que essas avaliações se aproximem muito mais entre si. Acontecerá então que entre uma avaliação concorrente e a próxima – a próxima mais baixa ou a próxima mais alta – não haverá mais diferenças bruscas de dez até vinte ou até quarenta florins – poucas pessoas –, senão p. 243 que as distâncias se reduzirão em média a unidades individuais, ou até a simples frações da unidade de dinheiro. Isso, por sua vez, terá como consequência uma diminuição muito maior do espaço delimitado pelas avaliações dos dois pares limite: a *zona* para a qual a concorrência dos dois lados conduz a formação do preço, e dentro da qual o mercado podia encontrar seu equilíbrio momentâneo, deixa de ser uma zona para se transformar em um *ponto*.

Em nosso esquema simples havíamos, além disso, pressuposto que cada frequentador do mercado deseja adquirir ou vender uma única unidade da mercadoria. Na realidade a situação costuma ser mais complexa também sob esse aspecto. Uma e mesma pessoa pode desejar comprar ou vender várias mercadorias ou também muitas unidades da mesma. Mas, nesse caso, normalmente não desejará adquirir ou vender todas as unidades com a mesma urgência e, conseqüentemente, o mesmo concorrente

à compra – quanto aos *interessados em vender*, ainda terei de fazer adiante uma observação específica – normalmente intervirá com números de avaliações diferentes para partes diferentes daquilo que deseja comprar. Supondo, por exemplo, que nosso  $A_i$  deseje comprar não somente um único cavalo, mas cinco, e supondo que necessite de um primeiro cavalo com grande urgência, ao passo que de cada um dos cavalos subsequentes precisa com grau de urgência um pouco menor, ele estará inclinado a oferecer pelo primeiro cavalo, exatamente como em nosso esquema, até 300 florins; mas por um segundo talvez apenas até 280, por um terceiro talvez até 270, por um quarto até 250 e por um quinto apenas até 200 florins.

Pois bem, o efeito dessa complexidade ou enriquecimento da situação se potência se, além disso, a mercadoria a transacionar não for um objeto grande e indivisível, mas um objeto divisível à vontade nas quantidades mínimas, como, por exemplo, farinha, açúcar ou aguardente. Com efeito, supondo-se que a mercadoria a transacionar é divisível ao infinito, tem-se conseqüentemente de pressupor, paralelamente, que a demanda total de cada concorrente à compra se compõe de uma soma de quantidades parciais que têm, pela lei da utilidade marginal, importância decrescente para a satisfação das necessidades, e por isso também são objeto de avaliação decrescente, sendo que, se a divisibilidade for realmente total, a avaliação nunca baixa aos saltos, senão que, para cada quantidade parcial mínima subsequente, diminui apenas um mínimo em relação ao que era para a mesma quantidade parcial mínima anterior.

Isso acarreta duas conseqüências para a configuração de nosso esquema abstrato. A primeira delas coincide, em gênero, com o efeito, que já conhecemos, dos mercados “grandes”, com a diferença apenas de que no caso ela pode também impor-se já em um mercado pequeno. Com efeito, não há entre as avaliações saltos que ajudem os desejos de compra que rivalizam entre si. Cada degrau intermediário mínimo na escada das diversas avaliações está ocupado, e, em decorrência disso, também aqui se reduz a um ponto a zona delimitada pelas avaliações dos últimos concorrentes

que ainda atuam e as dos primeiros concorrentes já excluídos da transação.

Assim, a designação de “último comprador”, “primeiro concorrente à compra excluído” etc. deixa de ser o atributo de determinada *pessoa* individual. Uma e mesma pessoa pode, com parcelas diferentes de seu desejo de compra, fazer simultaneamente parte de vários grupos diferentes. Com a parcela de seu desejo de compra que apresenta a maior urgência de atendimento, pode talvez ser “o primeiro comprador” ou “o comprador mais forte”, ao passo que em relação à última quantidade parcial – aquela de que a pessoa necessita com menor urgência, mas que ainda compra ao preço de mercado – pode ser “último comprador”, e com ainda outras quantidades desejadas – as quais, porém, a pessoa gostaria p. 244 de adquirir por um preço ainda mais barato, mas para a qual não encontra mais, no mercado, vendedor disposto à troca – pode já ser “primeiro concorrente à compra excluído”, e mais adiante pode ser simplesmente um “concorrente à compra excluído”. Na hipótese de uma configuração ideal da situação pressuposta, na qual a mercadoria a transacionar fosse divisível ao infinito – caso em que cada concorrente à compra necessariamente faria uma avaliação bem gradual e levemente decrescente de cada parcela subsequente mínima que é objeto de seu desejo de compra –, diria até que *cada* comprador, em relação à última pequena parcela da mercadoria ainda adquirida, participa da posição do “último comprador”, e, com respeito à primeira parcela mínima subsequente – a cuja aquisição se viu obrigado a renunciar em razão das condições de mercado vigentes –, participaria simultaneamente da posição do “primeiro concorrente excluído”. Assim sendo, a formulação de nossa lei do preço teria de receber um cunho menos pessoal. É verdade que, como sempre, tudo é decidido pelas avaliações subjetivas que se traduzem por determinados números de avaliação e que são feitas sobre a mercadoria a ser transacionada por parte dos envolvidos na operação; todavia, esse números de avaliação não se agrupam por *pessoas*, mas por *quantidades parciais* da mercadoria negociada no mercado. Se em nosso esquema simples o grau mais alto da concorrência do partido da compra era ocupado

pela “avaliação de  $A_1$ ”, no esquema configurado teremos de fazer com que ele seja ocupado pelas avaliações de “300 florins por unidade” representados no mercado, avaliações feitas por qualquer pessoas com desejo mais premente de compra, em relação a determinada quantidade parcial da mercadoria. O segundo degrau não será ocupado pela “avaliação de  $A_2$ ”, mas pelas avaliações de “280 florins por unidade”, feitas por quem quer que seja (talvez ainda pelo interessado em comprar  $A_1$ ) em relação à subseqüente quantidade parcial objeto do desejo de compra, e assim por diante. E o papel que em nossa fórmula simplicíssima é atribuído às avaliações dos “dois pares limite” será cumprido pelas avaliações subjetivas feitas dentro dos dois partidos do mercado em relação às últimas quantidades parciais da mercadoria que ainda chegam a ser vendidas e em relação às primeiras já excluídas da venda. No caso, não precisamos de modo algum abrir mão da fórmula mais breve e mais plástica do “último comprador” etc.; precisamos apenas ter consciência clara de que, se ocorrer a situação descrita, enriquecida com detalhes mais abundantes, temos de interpretar a referida fórmula como sendo as avaliações do comprador ou dos compradores da última quantidade parcial e menos desejada da mercadoria, a qual ainda é adquirida no mercado.

É verdade que tudo isso é fácil de se entender com base em nosso esquema simples. Entretanto, seria bem trabalhoso e cansativo demonstrar isso com um exemplo bem explicitado, carregado de centenas de dados e números. Eis por que muitos autores de Economia Política – entre os quais figuram também alguns que aliás não nutrem simpatia pela utilização da matemática na exposição – costumam utilizar, em sua exposição, símbolos matemáticos que permitem reproduzir com formas ou fórmulas simples também aquilo que é complexo e complicado. Gostam, em particular, de ilustrar a seqüência contínua de graus das avaliações constantemente decrescentes ou crescentes – cujo objeto é constituído por outras quantidades parciais da mercadoria a ser transacionada, quantidades que são, por parte dos dois partidos presentes no mercado, objeto do desejo de compra ou serão oferecidas à venda – por meio de linhas ou curvas contínuas,

ascendentes ou descendentes, sendo que a situação do preço, para a qual a formação do preço é levada pelos concorrentes orientados de acordo com essas avaliações, é ilustrada pelo ponto de interseção p. 245 das referidas curvas. Temos aí um procedimento absolutamente inatacável, cabendo apenas perguntar se ele tem condições de substituir por inteiro e tornar supérflua uma descrição verbal do processo de formação do preço, como a que procurei fazer, já que esse método necessariamente deixa de levar em conta tudo aquilo que é individual. Por pensar que a resposta a essa pergunta deve ser negativa, eu, pessoalmente, apesar de reconhecer plenamente as vantagens da exposição matemática, acreditei dever utilizar a descrição verbal, embora sob vários aspectos mais imperfeita, começando com um modelo de extrema simplicidade, o único que se presta a tal descrição, e apresentando, depois disso, as peculiaridades que crescem quando a situação adquire uma configuração mais rica.<sup>23</sup>

---

23 Nas edições anteriores da *Teoria Positiva do Capital* eu me havia limitado, na doutrina geral sobre o preço, a apresentar o modelo mais simples, que opera com unidades grandes e indivisíveis (cavalos). Isso levou ao seguinte inconveniente. Em minhas exposições sobre a formação do preço no mercado de capital e no mercado de trabalho tive que defrontar-me com mercados e mercadorias que ultrapassavam esse modelo simplicíssimo, sendo que, por isso, a formação do preço delas apresentava todas as peculiaridades da “configuração mais rica da situação”. Uma vez que eu não havia apresentado essas peculiaridades na teoria geral do preço, acreditei dever explicá-las e fundamentá-las recorrendo a uma construção auxiliar, cujo material tirei de supostas características do mercado de trabalho. Nesse meio tempo o Prof. Edgeworth de forma acertada e digna de reconhecimento me mostrou que essas construções auxiliares são supérfluas, que essas supostas características se encontram em qualquer mercado desenvolvido cuja mercadoria for divisível à vontade e cujo desejo de compra for elástico. E que, conseqüentemente, também o desenvolvimento desses fenômenos típicos já faz parte da teoria geral do preço, sendo que esta não pode restringir-se à apresentação do tipo mais raro de uma mercadoria indivisível. (“Theory of Distribution”. In: *Quarterly Journal of Economics*, v. XVIII, nº 2, fevereiro de 1904, p. 189 *et seqs.*) Na atual exposição procurei seguir essa sugestão digna de reconhecimento, sem abrir mão das vantagens que me pareceram advir, do ponto de vista didático, começando a exposição pelo modelo mais simples.

\* \* \*

A Economia Política ortodoxa ensina há séculos que o preço de mercado de qualquer bem é determinado pela *relação entre oferta e procura*. Até agora evitei deliberadamente essa terminologia. Não porque ela seja em si mesma rejeitável ou inadequada, mas porque tem levado a uma grande quantidade de confusões e também a erros reais, os quais não quis que se introduzissem em minha exposição, à guisa de um dote indesejado que acompanha a terminologia. Por isso preferi fazer primeiro minha exposição prescindindo inteiramente dessa terminologia polivalente e muito abusada, e somente então esclarecer que relação têm os resultados de nossa pesquisa com a tradicional “lei da oferta e da procura”.

Em suma, os resultados adquiridos no decurso de nossa pesquisa constituem o núcleo sólido e bem definido da lei da oferta e da procura. Oferta e procura são, por sua natureza, termos extremamente amplos e vagos; suficientemente amplos para incluírem também, *implicitamente*, os conceitos corretos e suficientemente vagos para não obrigarem à precisão e para encobrirem várias indefinições, ambiguidades e incorreções. Isso levou, em certos estágios da evolução doutrinal, anteriores ao desenvolvimento da teoria do valor subjetivo, ao seguinte dilema singular. Quem se limitava a dizer, com expressões bem genéricas, que a relação oferta-procura é o regulador dos preços de mercado dos bens, estava de posse de um princípio que contém uma verdade incontestável e clara, mas que, por ser tão genérico, muito pouco oferecia ao conhecimento em termos de conteúdo. Quem assim fazia, tinha de ouvir de seus críticos, e não sem razão, a censura de estar dizendo uma mera palavra, uma fórmula vazia que nada diz. Inversamente, quem tentava obrigar-se a uma precisão plena sobre o significado dos dois termos e sobretudo de que maneira a “relação” entre a oferta e a procura traz definições para a lei do preço, errava por cair frequentemente em interpretações e formulações incorretas, pois ainda não possuía a concepção



p. 246 interiorizante, necessária para levar à doutrina do valor subjetivo. Entendeu-se oferta e procura de modo excessivamente mecânico, como meras quantidades, e mesmo quando se criou o hábito de levar em conta as “intensidades” delas, por desconhecer-se o motivo determinante central que está à base das avaliações subjetivas, estas foram baseadas em vários motivos determinantes secundários e descontraídos, sendo que, de acordo com o grau de tato que se tinha no caso, ora se chegava bem perto da verdade, ora se permanecia mais longe dela, sem nunca acertar o alvo em cheio. Dessa forma, a antiga doutrina da oferta e procura como que oscilou entre a Cila de um conceito vago, pobre de conteúdo e insatisfatório, e a Caribe de um conceito incorreto, também ele insatisfatório.<sup>24</sup>

Em minha opinião, tudo se resolve e se ordena perfeitamente se inserirmos no quadro da teoria antiga o conceito simples de que o preço é de ponta a ponta o produto das avaliações subjetivas das pessoas. Esse conceito nos dá a explicação mais simples e homogênea sobre o por quê, e com que intensidade, as pessoas oferecem à venda ou desejam comprar uma mercadoria, explicando-nos também a tenacidade e a pertinácia com que ora persistem na oferta ou na procura de mercadorias, ora, ao contrário, com quanta facilidade e rapidez desistem da oferta e da procura. Tudo o que na antiga fórmula existe de correto e evidente encontra assim sua confirmação; as muitas interpretações chocantes introduzidas nela são corrigidas e eliminadas, tornando-se também possível caracterizar com precisão impecável o resultado final da operação conjunta das forças econômicas que se defrontam na oferta e na procura, a resultante das influências provenientes do lado dos compradores e dos vendedores que determinam o preço. Isso possibilita evitar tanto a Cila da indefinição quanto a Caribe da incorreção.

---

24 Pronunciei-me detalhadamente sobre as imperfeições da teoria antiga sobre oferta e procura em meus “Grundzüge der theorie des wirtschaftlichen Gürtewertes”, Parte Segunda, cap. V (“Wahres und Falsches am Gesetz von Angebot und Nachfrage”. In: CONRAD. *Jahrbücher*. Nova série, v. XIII, p. 514-534. Quero aqui remeter o leitor expressamente ao que ali escrevi.

Nessas condições, já não há motivo para evitar temerosamente essa terminologia tradicional, há tanto tempo profundamente radicada. Pode-se perfeitamente expressar os conhecimentos adquiridos sobre a lei do preço também com a terminologia popular antiga, desde que antes se tenha garantia de interpretá-la com precisão e corretamente. Coloquemos então a fórmula resultante ao lado de nossa primeira fórmula.

A zona para a qual a luta da concorrência empurra a formação do preço caracteriza-se, como vimos, pelo fato de localizar-se entre as avaliações subjetivas dos pares limite; e foi também dessa propriedade característica que deduzimos a formulação da nossa lei sobre os preços, que apresentamos acima. Pois bem, essa zona decisiva apresenta também uma segunda nota característica: é a mesma zona em que justamente há tanto de mercadoria à venda quanto há de mercadoria que se deseja comprar, ou, para utilizarmos agora a terminologia tradicional, *na qual há um equilíbrio quantitativo exato entre oferta e procura*. No caso suposto por nosso esquema, teria havido, a qualquer preço abaixo de 210 florins, mais cavalos desejados do que cavalos oferecidos, e a qualquer preço que ultrapasse 215 florins teria havido mais cavalos oferecidos do que cavalos desejados. E, justamente na zona delimitada por nossa lei dos pares limite, de 210 até 215 florins, ocorreu a situação necessária para que terminasse a luta dos preços, a saber, a situação na qual, a esse preço, houve exatamente tantos cavalos desejados quantos foram os cavalos oferecidos.

Se quisermos, podemos basear a formulação da lei do preço também nessa segunda nota característica, chegando-se então a esta formulação: *a grandeza do preço de mercado fixa-se naquela zona em que a oferta e a procura se equilibram perfeitamente, do ponto* p. 247 *de vista quantitativo*. Essa fórmula, tão conhecida desde Mill, é materialmente tão correta quanto a que enunciamos acima, pois ela identifica a mesma zona, recorrendo a uma forma de expressão diferente; somente que, para manter-se correta, a fórmula precisa ser comentada de maneira bem definida. Acabo justamente de tentar sugerir o que esse comentário exige, a nível geral; a análise

mais precisa que agora passarei a fazer dos diversos “motivos determinantes do preço” deverá mostrar o que esse comentário requer em especial.

### *III. Os diversos motivos determinantes do preço*

A seção anterior nos fez ver que a grandeza do preço está ao nível das avaliações dos pares limite. Resta-nos agora perguntar: de que circunstâncias depende o fato de o próprio nível de avaliação dos pares limite ser alto ou baixo?

Até certo ponto é muito fácil responder a essa pergunta. Com efeito, evidencia-se de imediato que o que necessariamente exerce influência decisiva sobre a localização dos pares limite é, por um lado, o *número* dos desejos – respectivamente das avaliações – que ocorrem nos dois lados e, por outro, a *força* deles. No sentido seguinte: o nível de avaliação dos pares limite acabará sendo alto se do lado dos compradores ocorrerem avaliações bem altas em número relativamente grande, e do lado dos vendedores houver avaliações baixas em número relativamente pequeno – pois aí sim as poucas avaliações baixas dos vendedores se neutralizarão reciprocamente com uma parte das avaliações altas mais numerosas dos compradores. E, já que do lado dos compradores ainda continuam restando membros com números de avaliação altos, e do lado dos vendedores restam ainda membros com números de avaliação altos, dos dois lados chegam ao par limite pessoas com números de avaliação altos. E, por motivos bem análogos, o nível de avaliação acabará sendo baixo se do lado dos compradores houver números de avaliação altos em número relativamente pequeno e, ao mesmo tempo, do lado dos vendedores houver números de avaliação bem baixos em número relativamente grande.

Se isolarmos os diversos fatores individuais de cuja combinação, pelo exposto, resulta o nível de avaliação dos pares limite, obtemos inicialmente *quatro* “motivos determinantes do preço”:

1) *O número dos desejos dirigidos para a mercadoria* – o qual coincide com o que se costuma tradicionalmente chamar de “âmbito da procura”.

2) *A grandeza dos números de avaliação do lado dos interessados em comprar* – ela coincide com a assim chamada “intensidade da procura”

3) *O número de unidades da mercadoria que estão à venda* – “âmbito de oferta”.

4) *A grandeza dos números de avaliação do lado dos interessados em vender* – “intensidade da oferta”.

Agora, porém, entra plenamente em ação uma circunstância na qual toquei várias vezes, ocasionalmente, nas exposições anteriores, mas que nunca destaquei com ênfase, pois àquela altura não havia necessidade: os nossos “números de avaliação” ainda não são grandezas simples. De modo algum são indicações simples sobre a grandeza absoluta do valor subjetivo que a mercadoria tem para os que fazem as avaliações, senão que são apenas *números proporcionais*, obtidos da comparação entre duas avaliações diferentes, a saber, a da mercadoria e a do bem a ser pago como preço. Quando dissemos, em nossos exemplos esquemáticos, que um concorrente qualquer à venda, *A* avalia um cavalo em 200 florins, com isso ainda não dissemos nem ficamos sabendo nada sobre que importância absoluta tem, para o bem-estar dele, a posse de um cavalo, senão que com isso apenas expressamos a relação em que está, para *A*, o valor do cavalo para o valor do bem dinheiro a ser pago como preço. Está dito apenas: *A* atribui ao cavalo um valor duzentas vezes maior do que um florim. Por isso, se quisermos, e essa é agora nossa tarefa, expor os fatores elementares da formação do preço, temos de colocar não as grandezas combinadas, das quais resultam nossos “números de avaliação”, mas os elementos dos quais eles se combinam. Esses elementos são dois: primeiro, a grandeza absoluta do valor subjetivo que a

mercadoria tem para quem faz a avaliação e, segundo, a grandeza absoluta do valor subjetivo que a unidade do bem a ser pago como preço tem para quem faz a avaliação. Aliás, é evidente que operam para a combinação no sentido de que o número de avaliação é tanto mais alto quanto maior for, para quem avalia, o valor absoluto da mercadoria e quanto mais baixo for o valor absoluto do bem a ser pago como preço, e vice-versa.

Merece menção, ao menos de passagem, uma circunstância que é consequência dessa ideia. Um número de avaliação alto de modo algum nos permite necessariamente concluir que uma avaliação alta está colocada acima da mercadoria; esse número de avaliação alto pode ser tanto o resultado de uma avaliação alta da mercadoria quanto o resultado de uma avaliação mais baixa do dinheiro. E disso resulta, além disso, o fato muito notável de que os concorrentes à compra que têm maior capacidade de troca, e que “dão a avaliação mais alta” da mercadoria, de modo algum coincidem necessariamente com aquelas pessoas para cujo bem-estar a mercadoria desejada tem a maior importância efetiva; a verdade é que o número deles é constituído, em parte, de pessoas que na realidade têm grande necessidade da mercadoria, mas em parte também de pessoas que simplesmente não precisam dela com urgência, mas para as quais também o dinheiro a ser dado como preço tem valor reduzidíssimo. Inversamente, na série dos concorrentes à venda de maior poder de troca podem figurar, além de pessoas que podem dispensar muito bem a mercadoria a ser vendida, também pessoas para as quais sua própria mercadoria tem valor elevado, mas que precisam com urgência ainda maior do bem de troca dinheiro.<sup>25</sup>

---

25 A partir daqui se pode fazer outras aplicações à conhecida e muito debatida controvérsia se – como se tem afirmado muitas vezes – a formação do preço, na hipótese de a concorrência ser inteiramente livre, tem a propriedade de acarretar a quantidade maior possível de utilidade para a sociedade globalmente. Essa pergunta deve ser respondida *negativamente*, como demonstrei detalhadamente a seu tempo nos *Grundzüge*, p. 510 *et seqs.* Sobre a mesma questão ver agora também WICKSELL. *Über Wert, Kapital und Rente*. Jena, 1983, p. 48 *et seqs.*

Se, portanto, em nosso esquema dos motivos determinantes, em vez do fator composto “números de avaliação”, introduzirmos cada vez os componentes nos quais este se decompõe, obtemos os seis motivos determinantes do preço que seguem:

- 1) *O número dos desejos dirigidos para a mercadoria;*
- 2) *A grandeza absoluta do valor subjetivo da mercadoria para os interessados na compra;*
- 3) *A grandeza absoluta do valor subjetivo que o bem a ser pago como preço tem para os interessados na compra;*
- 4) *O número de unidades da mercadoria que estão à venda;*
- 5) *A grandeza absoluta do valor subjetivo da mercadoria para os interessados na venda; e*
- 6) *A grandeza absoluta do valor subjetivo que o bem a ser pago como preço tem para os interessados na venda.*

Esse quadro carece ainda de um comentário, mais ou menos amplo, a respeito do que precisamos fazer sobre cada um dos motivos determinantes arrolados; isso, em parte para explicá-los melhor, em parte para expor as causas mais concretas e mais remotas que neles atuam. A título de comentário geral, já podemos dizer que por detrás de todos eles está a teoria do valor subjetivo, que justamente por isso se apresenta como o fundamento indispensável da teoria do preço. Não precisarei mais repetir o que p. 249 já concluímos desse fato, pois já o conhecemos. Entretanto, precisamos agora destacar e analisar mais de perto vários traços relevantes para a formação do preço.

Abordemos, portanto, nossos motivos determinantes pela ordem.

1) *O número dos desejos dirigidos para a mercadoria.* Sobre esse elemento pouco há a dizer que não seja evidente. É

manifesto que ele é influenciado, de um lado, pela extensão do mercado e, de outro, pela natureza da necessidade, ou seja, conforme esta é ou não uma necessidade muito difundida, e conforme a satisfação dela, por motivos técnicos de consumo, exige ou não o emprego de grande quantidade de unidades. Sempre se desejam roupas em quantidades maiores do que gramáticas de sânscrito; pão e carne, dos quais sempre de novo se precisa diariamente, são desejados em quantidades maiores do que canivetes, que duram alguns anos.

De resto – e essa é a única observação de interesse teórico que se tem de fazer aqui – nem toda pessoa que deseja possuir a mercadoria devida à sua situação de necessidade é automaticamente um interessado na compra. Para isso não basta o desejo de possuí-la; é preciso também o desejo de trocar a posse de uma mercadoria pela posse do bem a ser trocado. E esse desejo só ocorre, como sabemos, se houver determinada relação entre duas intensidades, a intensidade do desejo de obter a mercadoria e a intensidade do desejo inibidor de reter o bem a ser trocado. Há inúmeras pessoas que precisam de um bem e desejam possuí-lo, mas apesar disso, permanecem voluntariamente fora do mercado, porque para elas a avaliação do bem a ser trocado, abaixo das prováveis condições de preço, supera a tal ponto a avaliação da mercadoria que para elas está de antemão excluída uma possibilidade econômica de chegar a comprá-la. Assim sendo, a lista dos desejosos é de certo modo uma lista primitiva muito grande; desta é escolhida, mediante uma primeira triagem – na qual já atuam os dois motivos mais próximos que cooperam na formação do preço, a saber, a avaliação da mercadoria e a do bem a ser pago como preço –, a lista muito mais reduzida dos interessados sérios na compra; e desta é então escolhida, por meio de nova triagem, feita na própria concorrência pela troca, a lista, ainda menor, dos compradores efetivos.

Naturalmente, embora as pessoas que nem sequer aparecem como sérios candidatos à compra não exerçam influência alguma sobre a formação do preço, a existência delas não deve ser ignorada pela teoria. Pois elas não estão separadas dos interessados sérios na

compra por um limite definido, senão que os dois grupos se confundem constantemente. Com efeito, todos os elementos que transformam o simples “querer ter” em sério desejo de comprar – a avaliação subjetiva da mercadoria e do bem a ser pago como preço, e o estado de preço presumível no mercado – são grandezas bem instáveis, e muitas vezes basta uma leve alteração das mesmas para trazer ao mercado novas massas de ativos concorrentes à compra. Muitos do que de manhã vão à bolsa com a intenção de vender ações se transformam subitamente em compradores se de repente aparecer uma chance de alta que os favoreça!

2) *A avaliação da mercadoria pelos interessados em comprar.* Em geral a grandeza do valor é determinada, como já conhecemos, pela grandeza da utilidade marginal que o bem a ser adquirido produziria na economia do comprador; e a utilidade marginal, por sua vez, é determinada, por um lado, pela relação entre procura e oferta, portanto, pelo número e pela importância das necessidades que demandam atendimento, e, por outro lado, pelo número das unidades disponíveis do bem.

Aqui, porém, surge certa complexidade, ou pelo menos uma aparência de complexidade, à qual já acenei em outras ocasiões e que agora precisa ser analisada em profundidade.<sup>26</sup> Com efeito, na teoria do valor subjetivo travamos conhecimento com vários casos, p. 250 nos quais o valor de um bem não é determinado por sua utilidade marginal direta, mas pela utilidade marginal de bens de outra espécie, que podem ser utilizados para substituir outros. Um caso muito importante desse gênero é o da substituição por troca. Na ocasião, afirmei que, na hipótese de um mercado aberto, avaliamos nosso único casaco de inverno não pela utilidade marginal direta – muito maior – que ele acarreta para a conservação de nossa vida e de nossa saúde, mas – se contarmos com a certeza de a todo momento podermos comprar um exemplar substituto por 40 florins – justamente em apenas 40 florins, ou seja, pela utilidade marginal que tem para nós o preço de compra de 40 florins que temos que pagar.<sup>27</sup> Será que essa doutrina não nos envolve em uma explicação

---

26 Ver supra, p. 177 *et seqs.* e p. 220, nota 98.

27 Ver supra, p. 176 *et seqs.* e também p. 200 *et seqs.*



que implica círculo vicioso? Aqui estamos explicando o preço de mercado partindo das avaliações subjetivas dos concorrentes presentes no mercado, ao passo que naquela ocasião explicamos – ao menos para uma parcela considerável de casos – a avaliação subjetiva das pessoas a partir da grandeza do preço de mercado; não será isso um círculo vicioso?

Não há nenhum círculo vicioso no caso, simplesmente porque a avaliação com base em “custos de aquisição” não é empregada incondicionalmente e sem exceção, mas somente se houver determinados pressupostos; e também porque esse tipo de avaliação justamente *não é* utilizado no próprio mercado, por faltarem essas condições. Vistas globalmente, as coisas se apresentam da seguinte forma.

Quem, na firme esperança de poder em qualquer hipótese comprar um casaco de inverno por 40 florins, em vez de comprá-lo por sua utilidade marginal, que talvez seria dez vezes maior, o avalia apenas pelos custos de aquisição previsíveis – portanto por 40 florins –; baseia essa sua avaliação em uma pressuposição provisória, que ainda precisa concretizar-se no mercado. É evidente que, com isso, ela se transforma em uma avaliação hipotética, que se concretizará ou não, conforme for ou não correto, se se concretiza ou não o pressuposto em que ela se baseia. Não obstante essa condicionalidade, tal avaliação provisória é perfeitamente racional e adequada nas mais diversas situações econômicas que podem levar-nos a fazer um juízo de valor – com exceção de *uma* situação, a saber, aquela em que justamente se trata da concretização da própria pressuposição. Seria um contrassenso pressupor concretizada uma coisa que ainda não se concretizou.

Ora, tal situação é a que existe de fato no mercado:<sup>28</sup> para conseguir o casaco de inverno, não posso já contar com ele, comportando-me como se já o tivesse. Seria um contrassenso eu querer aferir a medida dos esforços e do sacrifício que em caso de necessidade me decido a fazer no mercado para adquirir o casaco de inverno, tomando por base não o estado da minha necessidade *antes* da aquisição dele, mas o estado da necessidade *depois* de sua aquisição. Em outras palavras, como interessado em comprar no mercado não posso utilizar aquela avaliação condicionada, baseada nos custos de aquisição e que pressupõe já feita a aquisição por determinado preço, senão que tenho de utilizar a única avaliação racional aqui existente, isto é, a que se baseia na utilidade marginal direta; tenho de orientar a intensidade de minha procura, minha perseverança nela, pelo seguinte: até que ponto estaria comprometido meu bem-estar se não conseguisse adquirir o casaco de inverno de que necessito? Aqui aparecerá, então, como elemento p. 251 decisivo, a ponderação da conservação de minha saúde, de minha vida, em uma palavra, a consideração pela utilidade direta maior do bem desejado.

Ora, ninguém que observa a vida real há de duvidar que de fato assim pensamos e agimos. Pode muitas vezes acontecer de irmos ao mercado com uma expectativa bem definida de adquirirmos o bem desejado por determinado preço – por exemplo, o casaco de inverno por 40 florins. Contudo, precavemo-nos bem para não tomar essa nossa opinião preconcebida sobre o resultado da formação do preço como critério, e sobretudo como critério

---

28 Um segundo caso do mesmo tipo ocorre quando se tem de tomar a decisão, se devemos dar à substituição do casaco de inverno a preferência em face de outras necessidades, a serem atendidas com o mesmo gasto de bens. Também aqui seria um contrassenso atribuir de antemão ao casaco de inverno apenas a importância menor das necessidades a serem desalojadas por ele. O casaco só as pode desalojar se tiver importância *maior* do que elas, e então ele faz isso por essa razão. E essa é a importância maior que necessariamente decide, na tomada de decisão, a favor dele e contra as outras necessidades. Aliás, esse caso apresenta exatamente a mesma estrutura lógica que aquele que apresentei em detalhe na primeira metade de meu “Excurso” VIII. Por isso, peço ao leitor que consulte também o que está dito no referido ensaio.

*final e definitivo* para nosso próprio comportamento no mercado. Se conseguirmos a mercadoria pelo preço esperado, esse comportamento não é mais verificado.<sup>29</sup> Mas se não o conseguirmos pelo preço esperado, nenhuma pessoa inteligente há de renunciar sem mais à aquisição do casaco de inverno de que necessita com urgência, mas colocará simplesmente de lado a expectativa desmentida pela realidade e refletirá se – e até que limite – de acordo com a sua situação deve persistir na procura, mesmo se o preço subir.

Essas reflexões terão um curso um pouco diferente, conforme o mercado no qual a pessoa se encontra for ou não o único no qual tem oportunidade de adquirir o bem de que necessita. Se esse for o único mercado, a pessoa com toda a certeza continuará a fazer ofertas de preço – se for preciso, até ao total da utilidade marginal direta que espera colher do bem a ser comprado. Pois se não comprar aqui e agora, simplesmente não recebe o bem, devendo simplesmente abrir mão da utilidade marginal direta. Quem deixa passar a única oportunidade de comprar o casaco de inverno de que precisa, passará frio e talvez adoecerá. Em tais circunstâncias, seguindo o princípio de que “é melhor trocar levando vantagem menor do que simplesmente não trocar”, a pessoa preferirá aceitar qualquer preço que ainda fique aquém da utilidade marginal direta, a renunciar inteiramente à compra; portanto – e este é o resultado que interessa para nossa teoria do preço –, a pessoa contribuirá para a formação da resultante do preço, baseando-se não na utilidade marginal indireta, que é menor e se funda na pressuposição de determinado preço de mercado, mas na utilidade marginal direta, que é maior.

---

29 Para sermos bem exatos, devemos dizer que estamos, nesse ponto, examinando se é atribuído um valor à mercadoria desejada *não igual* mas *maior do que* aquele do preço de compra esperado. Pois se atribuíssemos ao casaco de inverno desejado apenas exatamente o mesmo valor que ao preço de compra que desejamos para ele, não teríamos estímulo para mudar o *status quo*; faltaria aquele mínimo de ganho na troca, que pudesse nos levar a vencer a inércia e efetuar a troca. Nesse caso, como exponho mais detalhadamente no “Excursão” VIII, para um caso bem análogo, estaríamos na situação do burro de Buridan, o qual, colocado entre dois estímulos, de força exatamente igual, é obrigado a persistir na indecisão!

O processo poderá ser um pouco diferente se o mercado ao qual vai o interessado em comprar não for o único a que tem acesso. Nesse caso, a expectativa de poder comprar a mercadoria por determinado preço, ainda que desmentida pelos fatos no primeiro mercado, talvez ainda perdure em relação a outro mercado, e, conseqüentemente, o interessado adotará a decisão de preferir abandonar o primeiro mercado sem fechar negócio e ir além do preço esperado. Nesse caso, naturalmente, seu comportamento no primeiro mercado é influenciado por sua avaliação hipotética. Note-se bem, todavia: somente seu comportamento no *primeiro* mercado, e não seu comportamento no *mercado em geral*. Pois é claro que, antes de abandonar também o segundo mercado – ou o último, caso haja ainda outros – e ir para casa sem fechar negócio, preferiria competir até o limite total da utilidade marginal direta. Na melhor das hipóteses, portanto, a avaliação hipotética pode fazê-lo passar de um mercado parcial para outro mercado parcial, mas não pode impedir que a insistência plena da avaliação até a utilidade marginal direta beneficie alguma parte do mercado global. Ela não faz nem mais nem menos do que aquilo que pode fazer uma simples esperança genérica de comprar barato, mesmo que não se concretize em uma avaliação formal.

p. 252 Mesmo uma esperança desse gênero pode fazer, e realmente faz uma centena de vezes, com que a pessoa, quando não está satisfeita com a exigência de preço de um lugar, se dirija a outro local. Se, porém, também aí a expectativa se demonstrar ilusória, fazem-se ofertas de preço que vão inclusive além do preço inicialmente projetado, antes de se renunciar totalmente à compra.

Com isso chegamos ao seguinte resultado. Na melhor das hipóteses, avaliações subjetivas baseadas na presunção de se poder comprar o bem avaliado por determinado preço constituem, para nosso comportamento, naquele mercado no qual se deseja ver concretizada a suposição, uma espécie de etapa psicológica intermediária, mas nunca o critério definitivo. Este é antes, e sempre a ponderação da grandeza da utilidade marginal direta; disso, finalmente, segue consequência importante para a consistência intrínseca de nossa teoria: o motivo determinante do

preço, que chamei de avaliação da mercadoria por parte dos interessados na compra, se for analisado com maior precisão, não se reduz, como num círculo vicioso, às avaliações subjetivas originárias dos interessados na compra.

Há outro caso – cuja frequência não é rara – que apresenta certa afinidade com o que acabamos de analisar: aquele em que um comprador de modo algum avalia a mercadoria por seu valor de uso, mas por seu valor de troca (subjetivo). Isso acontece em todos os casos de compras efetuadas para fins de revenda. Por exemplo, o comerciante de cereais que compra trigo do agricultor, o banqueiro que compra títulos na bolsa, avalia-os simplesmente com base naquilo que espera ganhar na revenda em outro mercado (após deduzir as eventuais despesas de transporte e de comercialização). Em tais casos temos o seguinte encadeamento causal dos motivos determinantes: o preço de mercado é primeiro influenciado pela avaliação do valor de troca, feita pelo comerciante; esta baseia-se no provável preço de mercado de um segundo mercado, e este, por sua vez, baseia-se entre outras coisas nas avaliações originárias dos interessados na compra existentes neste segundo mercado. Por isso, as avaliações, as condições de procura e de oferta do público de outro mercado exercem, mediante a ação do comerciante intermediário, influência sobre a grandeza do preço de mercado no primeiro mercado. Esse resultado não pode surpreender. Pois a intervenção de um comerciante em um mercado na realidade não é outra coisa senão uma forma de encaminhar economicamente para o primeiro mercado a demanda de pessoas fisicamente pertencentes a um outro setor do mercado. A função do comerciante deve ser comparada à de um gerente comercial sem encomendas. Ele considera a demanda de umas dúzias ou umas centenas de clientes ausentes, calcula quanto estes, nas condições vigentes, poderiam estar inclinados a aceitar em termos de preço, e efetua então a compra até esse preço máximo sem que os referidos clientes o saibam, mas em função da economia deles. Para efeito da formação do preço no mercado na realidade simplesmente não pode fazer diferença alguma se um comerciante compra do mercado, com risco próprio, 500 unidades de uma mercadoria a 40 florins, para

500 clientes de outro mercado, ou se esses 500 clientes o encarregam direta e expressamente de comprar por conta deles 500 unidades a 40 florins. Nas duas hipóteses temos de registrar um desejo de compra de 500 unidades a 40 florins, e a base material desse desejo são as condições da demanda de 500 pessoas fisicamente ausentes, mas economicamente representadas: somente que estas, em um caso, são representadas conscientemente e por sua própria conta, e no outro, embora o negociante aja como representante, ele o faz por sua própria conta e risco, sem o conhecimento delas.

Por conseguinte, na medida em que as avaliações do valor de troca, feitas pelos comerciantes, estão ligadas às avaliações do valor de uso, feitas por seus clientes ausentes, fazendo com que estas sejam seu motivo determinante final, e na medida em que p. 253 essas avaliações do valor de uso, tanto quanto as avaliações dos compradores fisicamente presentes, se baseiam na grandeza da utilidade marginal direta, também esses casos que envolvem valor de troca, que acabamos de analisar, de maneira alguma invalidam o resultado que formulamos previamente, e é verdade, em todas as variações de nosso problema, que tudo depende, por fim, da utilidade marginal direta que a mercadoria tem para o comprador.<sup>30</sup>

---

30 O essencial para a questão do círculo vicioso é sempre que aquelas avaliações subjetivas, que se baseiam na presumida formação de um preço de mercado concreto, são diferentes daquelas nas quais se baseia a formação justamente desse próprio preço de mercado. A aparência de um círculo vicioso deve-se apenas ao fato de dialeticamente serem iguais as palavras “avaliação subjetiva”, empregadas dos dois lados, se não ficar claro e não se considerar que a mesma denominação não cobre o mesmo fenômeno nos dois casos, mas fenômenos concretos diferentes, que só têm em comum a mesma denominação genérica. Para esclarecer o que realmente ocorre no caso, em vez de apresentar diretamente uma exposição detalhada, talvez seja melhor lançar mão de uma analogia. Uma assembleia, na qual as pessoas consistem em membros de um número de delegações, trabalha sob a forma de compulsão parlamentar conhecida como “regra da unidade”. Ou seja, todos os membros de cada delegação depositam seus votos individuais nas sessões da assembleia de acordo com decisão a que chegaram previamente pela maioria da delegação reunida. Agora é perfeitamente correto argumentar que a decisão da delegação se baseia nos votos dos membros individuais; e é igualmente correto argumentar que o voto subsequente dos

Prossigamos.

3) *O valor subjetivo do bem de troca para os compradores.*

Se o bem de troca – no caso das trocas sem dinheiro – for também ele uma mercadoria comum, vale para sua avaliação exatamente o mesmo que foi exposto no item 2. Mas normalmente o bem de troca é *dinheiro*. Uma vez que o dinheiro pode servir indiferentemente para todos os setores de necessidades, sua utilidade marginal e seu valor não dependem da relação entre necessidade e satisfação em algum setor individual de necessidades, mas de como as pessoas envolvidas são capazes de suprir a totalidade de suas necessidades. Portanto, em geral, como já sabemos,<sup>31</sup> para a pessoa mais rica o valor subjetivo da unidade de dinheiro será menor, e para a mais pobre será maior. Ao mesmo tempo, deve-se notar que naturalmente não interessa tanto o valor numérico do patrimônio ou da renda, mas antes a relação entre esse e a necessidade das pessoas. Além disso há ainda muitas outras circunstâncias especiais que podem influenciar o valor subjetivo do dinheiro. A leviandade e a mania de esbanjar o diminuem, a necessidade premente para pagamentos importantes faz com o que o dinheiro vivo seja mais valioso. Mesmo um comerciante rico, quando precisa fazer pagamentos urgentes e seu caixa está em situação precária, certamente não há de gastar tanto dinheiro em

---

membros na convenção se baseia na decisão da delegação. E ainda não há o fundamento último para afirmar que aqueles que desenvolvem os dois argumentos estão argumentando em círculos. O dialético pode dizer: “Você argumenta que a decisão de delegação se baseia no voto dos membros, e também que o voto dos membros se baseia no voto da delegação”, e cria a aparência de argumento circular. Mas ele deixa de considerar que se trata de dois votos diferentes, emitidos em duas ocasiões diferentes. De modo perfeitamente análogo, primeiro a formação do preço de mercado se baseia na soma das avaliações subjetivas originárias dos partidos envolvidos no mercado, e nessa formação do preço de mercado – presumida ou prevista – se baseiam depois *outras* avaliações subjetivas, as quais são feitas em ocasiões *diferentes* da que é o próprio mercado respectivo, e que são tomadas como critério de nosso agir.

31 Ver supra. p. 175.

bens de luxo, digamos, em quadros preciosos, quanto o faria normalmente!<sup>32</sup>

4) *O número ou quantidade de unidades da mercadoria que estão à venda.* Para esgotar os motivos determinantes que atuam no caso, temos primeiro de voltar ao número de unidades disponíveis da mercadoria, pura e simplesmente, no setor do mercado. Não raro se fecham negócios de compra envolvendo mercadorias que ainda nem sequer existem, como, por exemplo, cereais da próprias safra, fornecimento de mercadorias a serem ainda produzidas no futuro.

p. 254 Se retrocedermos mais um passo na cadeia causal, veremos que a própria quantidade de mercadorias disponíveis em um setor do mercado é determinada por uma variedade de fatores. Estes podem incluir condições puramente naturais, como a compra e venda de terras, ou transações envolvendo produtos naturais, em que a abundância da oferta depende do êxito das colheitas. Ou podem incluir condições sociais e jurídicas como monopólios, cartéis, coligações e similares. Podem incluir ainda a grandeza dos custos de produção, um fator que particularmente encontra ampla aplicação. Com efeito, quanto maior for o custo de produção de uma mercadoria, tanto menor – por certas razões fáceis de entender, e que ainda analisaremos melhor –, relativamente, será o número dos exemplares colocados à disposição pela produção para servir à demanda, e vice-versa. De qualquer forma, é aqui – isto é, no fato de influírem sobre o número de mercadorias disponíveis – que se deve procurar o ponto a partir do qual os custos exercem sobre os preços dos bens aquela ampla e conhecida influência que ainda teremos de estudar especificamente.

O conjunto total das unidades existentes constitui o material básico para o mercado. Qual parte desse conjunto é realmente

---

32 A teoria mais antiga afirmava que o motivo determinante do preço é o “poder de pagamento” dos interessados na compra, e não as “avaliações subjetivas do bem de troca”, feitas por eles. Em razão dos nexos – mencionados no texto – existentes entre a abastança e a avaliação do dinheiro, esta afirmação não é incorreta para a maioria dos casos, porém em muitos casos se torna abertamente errônea, e na melhor das hipóteses é uma formulação excessivamente unilateral. Ver exposição mais detalhada em meus *Grundzüge. Loc. cit.*, p. 527 *et seqs.*



levada ao mercado? Isso é decidido pelas circunstâncias a serem analisadas nos itens 5 e 6 e pelas avaliações subjetivas que fazem os donos da mercadoria e do bem a ser pago como preço. De qualquer forma, também aqui – analogamente ao que destacamos acima no tocante à quantidade de mercadoria desejada pelos interessados na compra – não há possibilidade de estabelecer uma separação definitiva entre a parte do estoque total que o respectivo dono tem à venda e a parte que ele não tem à venda; a verdade é que uma mudança nessas avaliações subjetivas ou mesmo no estado presumível do preço de mercado pode fazer com que uma quantidade de bens, que no momento anterior o dono não tinha à venda, seja efetivamente colocada à venda.

5) *O valor subjetivo do bem para o vendedor.* A determinação desse valor se dá, em geral, de acordo com a conhecida lei da utilidade marginal, mas frequentemente manifesta notável peculiaridade. Hoje em dia a maioria das vendas é feita por produtores e comerciantes profissionais e por quem possui mercadorias em tal quantidade que constituem um excesso inaproveitável para suas necessidades pessoais. Em consequência, o valor de uso subjetivo<sup>33</sup> de seus bens está muito próximo do zero e assim seu “número de avaliação”, que, como sabemos, inclui o valor de uso subjetivo como elemento determinante, da mesma maneira cai praticamente a zero. E o resultado final disso é que o último vendedor, até onde vai qualquer resultado prático, não mais exerce a influência limite que, no caso de tais vendas, nossa fórmula teórica atribui a seu número de avaliação. Assim, o preço é efetivamente limitado e determinado exclusivamente pelas avaliações dos compradores. As mercadorias, uma vez produzidas, e existindo em quantidades tais que os possuidores não precisam para seu uso pessoal, certamente serão colocadas à disposição. A fim de assegurar a venda, torna-se necessário descer a escala de preços até o ponto em que toda a quantidade que deve ser colocada à disposição ache compradores. No caso de 1.000 unidades de uma mercadoria o preço estará um pouco abaixo da avaliação do

---

33 Em definitivo, é este – e não o valor de troca subjetivo – que importa para a formação do preço, em analogia com as discussões em torno do item 2.

milésimo comprador e um pouco acima da do milésimo primeiro. Se as condições de produção e venda forem normais, toda a quantidade oferecida será quase sempre absorvida pela demanda a um preço que excede em muito o mínimo valor de uso que a mercadoria possui para o próprio vendedor, cobrirá totalmente os custos deste e lhe deixará em ganho comercial. Ao contrário, se as p. 255 circunstâncias forem desfavoráveis, pode bem acontecer que a venda fracassada force o vendedor a buscar os níveis consideravelmente mais baixos da demanda a fim de colocar seus bens; ele terá de contentar-se com preços que, comparados aos custos de produção, representam uma perda. Entretanto, mesmo esses preços de emergência e muito baixos costumam estar ainda acima do valor de uso subjetivo que a mercadoria tem para os próprios vendedores, e conseqüentemente a função deste, de ser o limite inferior do preço, mesmo nesse caso, ainda não entra em ação. Somente se o preço tivesse baixado quase a zero seria impedido de baixar ainda mais em virtude da avaliação dos vendedores, a qual agora, finalmente, entraria em ação como elemento limitador: mas praticamente nunca se chega a isso, pois quase sempre já basta a concorrência dos compradores para sozinha fazer o preço parar em um ponto mais alto da escala.

Em decorrência disso simplifica-se muito a lei do preço como ela se aplica ao mercado em larga escala. Há quatro avaliações que constituem as “avaliações dos dois pares limite”; destas, eliminam-se completamente as avaliações dos vendedores, sob as condições já descritas.<sup>34</sup> Contudo, se os compradores forem

---

34 Respectivamente, não haverá nenhum concorrente excluído à venda que se deixaria excluir pelo *motivo* de o preço de mercado em questão, o qual o “último” comprador está disposto a oferecer, ser inferior a sua própria avaliação subjetiva do valor de uso. É possível que vários vendedores se deixem excluir provisoriamente em dado dia de mercado, mas somente por motivos táticos, por reserva especulativa, porque esperam para um dia de mercado subsequente uma conjuntura mercadológica mais favorável. Todavia, é exatamente raro que um produtor ou um vendedor, que opera sob a divisão do trabalho, se deixe excluir do mercado em caráter definitivo. Se acompanharmos o destino da mercadoria produzida para o mercado, percebemos que ela é realmente vendida, mais cedo ou mais tarde, por preços de venda normais ou com perda; talvez seja vendida depois que um

muito numerosos, costuma acontecer o seguinte, como já observamos em uma oportunidade anterior: também a defasagem entre as avaliações de cada dois interessados na compra que se sucedem um ao outro, costuma ser tão pequena que se reduz a um ponto a zona que é delimitada pelo número de avaliações do último comprador e o do primeiro concorrente excluído. Sob esse aspecto, podemos com exatidão suficiente afirmar, no tocante ao grande comércio de mercado a nível de economia nacional, que o preço de mercado *é determinado pelo número de avaliações do último comprador*.

6) *O valor subjetivo do bem de troca para os vendedores*. O que se tem a dizer aqui é semelhante ao que foi dito acima com referência ao item 3, o valor subjetivo do bem de troca para os compradores. Também aqui convirá fazer várias distinções. No caso de troca sem intervenção de dinheiro, geralmente estará em primeiro plano o valor de uso que o bem de troca específico tem para a economia dos vendedores. Mas é muito mais frequente acontecer que o meio de troca é o *dinheiro*, e o valor próprio deste só pode ser um *valor de troca*, também para o vendedor que recebe. Ora, conforme mostramos na p. 181, o valor de troca subjetivo de um bem se identifica sempre com o valor dos bens de uso a serem trocados por ele. Por conseguinte, esse valor de troca subjetivo será tanto maior quanto maior for a quantidade de bens de uso que se pode trocar por ele, e quanto maior for, o sujeito econômico que avalia, a utilidade marginal desses bens dados em troca. Consequentemente, esse valor de troca subjetivo acompanha, por um lado a variação do poder de troca objetivo do bem a ser avaliado (no caso, o dinheiro) e, por outro, varia com as condições de necessidade e satisfação do sujeito econômico que avalia. É neste último elemento que se baseia o fato, já salientado várias

---

juiz de falência disponha dela, mas é vendida. Deixam de ser definitivamente vendidas – como exceção bastante rara e, por outro motivo, mais de ordem técnica – mercadorias que se deterioram e por isso perecem sem ser utilizadas – e como exceção ainda mais verdadeira e ainda mais rara, mercadorias que o produtor, por falta de uma oferta de compra que ultrapasse a avaliação subjetiva que faz de valor de uso dela, guarda para seu próprio uso.

vezes, incluindo o item 3, de que o dinheiro, via de regra, tem valor subjetivo menor para o rico do que para as pessoas menos abastadas.

p. 256 Com respeito a este item 6, veremos que esse fato muitas vezes desempenha um papel importante na prática, sobretudo quando o preço de compra conseguido do vendedor é destinado a servir à administração doméstica ou à vida do vendedor. É provável que um pobre que possui um quadro antigo de valor artístico, mesmo conhecendo plenamente o valor artístico do mesmo, estará disposto a vendê-lo por uma importância em dinheiro bem menor do que um milionário. Isso acontece porque o valor de uso que o quadro tem para o pobre é contrabalançado por uma soma muito menor de dinheiro do que no caso do rico. Todavia, há um aspecto delicado do assunto até aqui ainda não mencionado, que merece também ser expressamente destacado. É o fato de que há casos numerosíssimos nos quais a influência da diferença de abastança é eliminada por uma espécie de compensação, na medida em que este fator aparece nos dois lados da razão e assim constitui um “contra-item” que se anula a si mesmo.

Falando sucintamente, isso acontece no caso de vendas comerciais efetuadas no quadro de uma empresa que se desenvolve constantemente. Na realidade, dificilmente se observará que a riqueza maior ou menor do empresário exerça alguma influência sobre o preço que ele paga em seus negócios regulares. Com efeito, normalmente o empresário calcula dinheiro contra dinheiro – o dinheiro que a mercadoria deve trazer-lhe na venda, contra o dinheiro que lhe custa a fabricação da mercadoria. A receita em dinheiro, proveniente da venda de uma série de mercadorias produzidas, ao menos na maioria dos casos, não é canalizada para o consumo doméstico do empresário, mas sai como novo gasto em dinheiro para a continuação da empresa, para a compra dos meios de produção necessários para a produção da nova quantidade de mercadorias a serem vendidas. Saber se a unidade desse dinheiro circulante, no caso de o mesmo ser utilizado no consumo doméstico, proporcionaria uma utilidade marginal grande ou pequena, é irrelevante para a determinação do preço, uma vez que o

dinheiro não se destina ao consumo doméstico. Uma avaliação mais alta ou mais baixa, usada para colocar o dinheiro nessa conta, teria sempre que compensar-se pela mesma avaliação mais alta ou mais baixa, da qual ele será depois removido dessa conta. É uma contrapartida para o conhecido fato de que, para pequenos agricultores que produzem cereais em quantidade suficiente apenas para o próprio consumo doméstico, o preço de mercado dos cereais é coisa indiferente: assim como aqui é indiferente, para o camponês, calcular alto ou baixo o cereal colhido e consumido pela própria família, pois o preço calculado constitui apenas um item circulante que se auto-compensa, da mesma forma lá é indiferente para o empresário se ele calcula mais alto ou mais baixo o dinheiro, na entrada e na saída, pois este passa pela mão dele apenas como dinheiro circulante.

A respeito do valor de troca subjetivo do dinheiro, notamos que sua força determinante do preço é anulada naqueles numerosos fatos que envolvem a provisão para as necessidades pessoais do respectivo sujeito. Mas com respeito à capacidade de troca subjetiva do dinheiro, deve-se observar que nesses casos, assim como em todos os outros, sua força como determinante não é afetada. Dissemos que o valor de troca subjetivo de um bem será sempre maior ou menor em proporção, primeiro, ao maior ou menor número de bens de consumo pelos quais ele pode ser trocado e, segundo, à utilidade marginal que esses bens possuem para a economia individual. Aqui o segundo é anulado pelo auto-cancelamento nas sequências causais mencionadas, mas o primeiro continua a ser aplicado. Quanto mais bens de consumo (que significam nesse caso bens requeridos especificamente para a continuação da produção, tais como trabalho, matéria-prima, maquinaria etc.) puder obter por unidade de dinheiro, menos serão

p. 257 as unidades de dinheiro com que o empresário pode se satisfazer em receber na venda da mercadoria que ele produz. E vice-versa. Esse é o ponto de vista sistemático que faz com que se possa inserir no sistema abstrato dos motivos determinantes do preço a conhecida influência de uma “desvalorização do dinheiro” no aumento do preço, sendo que aqui temos ao mesmo tempo um

ponto de partida, com base no qual o fator dos “custos”, que deliberadamente não mencionei no esquema dos motivos gerais que determinam o preço, influi sobre estes últimos.

Finalmente, se no circuito regular da empresa ocorrer qualquer perturbação em decorrência da qual a receita proveniente da mercadoria recebe ou tem que receber uma direção que a desvia desse circuito regular, e se nessa outra direção puderem ocorrer diferenças no tocante às condições de suprimento, ressuscita a influência destas últimas sobre a formação do preço, mesmo em se tratando de vendas puramente comerciais. E por isso que, por exemplo, produtores ou comerciantes que precisam efetuar pagamento urgentes ou estão até em perigo de declarar falência, em tais momentos dão ao meio de troca, o dinheiro, um valor particularmente grande e por isso, em caso de necessidade, já se contentam com somas bem pequenas de dinheiro para a mercadoria que oferecem à venda. Essa é também uma das razões que explica por que são extraordinariamente baixos os preços de venda nos casos de vendas de emergência e, de modo geral, em épocas de crise.<sup>35</sup>

---

35 Sobre o “deixar de lado a avaliação pessoal do valor do dinheiro no cálculo comercial”, Wieser apresentou há pouco algumas observações muito boas e finas em sua conferência para a assembleia geral da Associação para Política Social de 1909 sobre o “Valor do Dinheiro e Suas Modificações” (v. 132 das publicações da Associação, sobretudo p. 501 e 509). Vê-se facilmente que pode ocorrer um caso bem análogo de se deixar de lado a “avaliação pessoal do valor do dinheiro”, e por motivos bem análogos, não somente em *vendas* comerciais, mas também em *compras* comerciais para fins de revenda. Para o comerciante que deseja comprar uma mercadoria somente para revendê-la com ganho, no circuito normal de seu negócio a avaliação pessoal que ele faz do dinheiro constitui apenas um item circulante que se auto-compensa por si mesmo. Por isso, teria podido apresentar essa peculiaridade casuística já ao expor o motivo determinante 3 (valor subjetivo do bem de troca para o interessado na compra). Coloquei-a somente no ponto 6 porque é aqui que ela tem sua aplicação mais ampla e importante: com efeito, na procura prevalece – direta e indiretamente – a necessidade individual de consumo, e na oferta prevalece a produção em massa, por divisão de trabalho, para a venda no mercado.

#### IV. A lei dos custos

Exatamente da mesma forma como na teoria do valor subjetivo, também no campo da teoria do preço deparamos com uma “lei dos custos”, radicada com a mesma firmeza na literatura e na experiência da vida. Essa lei nos diz que o preço de mercado dos bens que podem ser reproduzíveis à vontade tende com o tempo a igualar-se aos custos de produção. Para fundamentá-la, costuma-se baseá-la na seguinte argumentação, plenamente correta. O preço de mercado de quaisquer bens que podem ser reproduzidos à vontade não pode manter-se por muito tempo, nem muito acima nem muito abaixo de seus custos de produção. Se o preço em qualquer momento ultrapassar consideravelmente os custos, a partir dali a produção desse artigo acarreta grandes ganhos para os empresários. Isso faz com que não somente estes últimos sejam incentivados a expandir seus negócios florescentes, mas também se estimula o surgimento de novos empresários para aproveitar esse setor de negócios que traz lucro. Com isso aumenta a quantidade do produto oferecida no mercado, o que, finalmente – pela lei da oferta e da procura –, constitui a mola propulsora para a queda do preço. Inversamente, se em qualquer momento o preço de mercado descer abaixo dos custos de produção, a continuação da respectiva produção acarreta perda, conseqüentemente ela é abandonada ou limitada por muitos empresários; com isso diminui a oferta da mercadoria no mercado, o que, finalmente, por sua vez, necessariamente provoca, em virtude da lei da oferta e da procura, um aumento do preço de mercado.

A lei dos custos está presa num sem-número de detalhes teóricos,<sup>36</sup> mas as finalidades que visamos permitem deixá-los totalmente de lado. Todo nosso interesse concentra-se nesta única pergunta: que posição ocupa, no sistema da teoria do preço, a lei dos custos, que tem uma base empírica tão sólida? Ela contradiz ou não a nossa lei dos pares limite?

---

36 Assim, por exemplo, a questão de se o decisivo são os *custos de produção* ou de reprodução, e se, no caso de uma diversidade dos custos, o que decide sobre quais elementos devem ser incluídos no cálculo dos custos é o custo mais alto, o mais baixo, ou um custo médio; e questões congêneres.

Não contradiz. Contradiz exatamente tão pouco quanto, na teoria do valor subjetivo, não encontramos nenhuma contradição entre o princípio de que a utilidade marginal determina a grandeza do valor subjetivo e o outro princípio, de que os custos fazem o mesmo. Os raciocínios que lá e aqui levam à solução da aparente contradição igualam-se em tudo, com uma única diferença: o elemento de troca é agora interposto, e todo o fenômeno é transferido de uma economia individual para a sociedade, e a cada elo do raciocínio se juntam aspectos de maior complexidade. Quero a seguir tentar, da maneira mais breve e mais clara que me é possível, descrever o encadeamento entre o valor, o preço e os custos; aliás, acredito não exagerar se afirmar que a conscientização clara deste nexos significa conhecer praticamente a metade da Economia Política.

A formação do valor e do preço tem seu ponto de partida *nas avaliações subjetivas dos produtos acabados por parte dos consumidores*. São elas que determinam a procura desses produtos, e essa demanda é confrontada no início pelos estoques de mercadoria acabada dos produtores. O ponto de encontro das avaliações dos dois lados, a avaliação dos “pares limite”, determina o preço – da forma que conhecemos – naturalmente, para cada tipo de produto em particular. Assim, por exemplo, o preço de trilhos de ferro é determinado pela relação oferta-procura de *trilhos*, o preço de pregos de ferro é determinado pela relação oferta-procura de *pregos*, da mesma forma como o preço de todos os demais produtos fabricados da matéria-prima ferro, tais como pás, relhas de arado, martelos, chapas de aço, caldeiras, máquinas etc., é determinado pela relação oferta-procura existente no tocante aos tipos específicos de produtos mencionados. Para ilustrar isto bem claramente, suponhamos que as condições a respeito das necessidades e dos estoques disponíveis de diferentes produtos de ferro sejam bem diferentes e, portanto, também os preços iniciais desses produtos, e suponhamos uma quantidade das várias mercadorias que requerem determinada unidade de matéria-prima<sup>37</sup>

---

37 Para simplificar, quero por ora abstrair da colaboração de outros meios de produção complementares.



– 100 quilos de ferro – varie entre *um* florim, no caso do tipo de produto mais barato e *dez* florins, no caso do tipo mais caro.

Esses preços são o resultado da situação do mercado no momento, sendo que inicialmente consideramos como uma grandeza determinada os estoques de produtos que constituem a oferta. Acontece que esses preços são uma grandeza determinada só momentaneamente, pois no decurso do tempo, devido aos acréscimos de aprovisionamento que recebem da produção, constituem uma grandeza variável. Acompanhem as condições dessa produção. Para fabricar produtos de ferro os produtores precisam de ferro bruto.<sup>38</sup> Na economia especializada baseada na divisão de trabalho, têm que comprar esse ferro no mercado. Nesse mercado os produtores representam a procura. No que concerne à p. 259 extensão desta, é claro que cada produtor querará comprar tanto ferro quanto necessita para produzir aquela quantidade de mercadoria que espera vender a seus próprios clientes. Mas qual será a intensidade da procura? Evidentemente, nenhum produtor pagará pelo quintal de ferro mais do que aquilo que ele mesmo tem condições de receber de seus próprios clientes por esse quintal de ferro,<sup>39</sup> até esse preço ele pode continuar a competir com outros – e também o fará, em caso de extrema necessidade –, antes de parar totalmente sua produção por falta de matéria-prima. Portanto, o produtor que tem condições de tirar lucro do ferro que pode adquirir no mercado a 10 florins o quintal, será um provável comprador no mercado de ferro até esse preço máximo; mas o produtor que só tem condições de tirar lucro dele se puder comprar a 8 florins o quintal, naturalmente só querará pagar 8 florins no

---

38 Para simplificar, também aqui faço abstração dos demais requisitos da produção.

39 Note-se que aqui sempre se faz abstração da colaboração de outros meios de produção complementares, como, por exemplo, do trabalho, das ferramentas, do combustível etc. Se assim não fosse, naturalmente eu deveria, pelos princípios acima desenvolvidos (p. 183 *et seqs.*) sobre o valor de bens complementares, atribuir uma parte do valor do produto à conta dos outros bens que cooperam, e atribuir ao ferro apenas uma *cota* do valor do produto. Nesse caso teríamos exatamente as mesmas relações, que no texto são desenvolvidas com respeito ao valor do ferro e do valor pleno do produto, entre o valor do ferro e o dessa cota do valor do produto.

máximo, e assim por diante. Assim sendo, para cada produtor de mercadoria de ferro é o preço de mercado de sua mercadoria específica (respectivamente, a parcela do preço de mercado que cabe ao ferro, em conformidade com a lei dos bens complementares) que indica o número de avaliações com o qual ele participará da procura de ferro.

Essa procura defronta-se com a oferta, que é constituída pelos estoques de ferro dos donos das minas e dos donos das fundições. Esses estoques serão comprados, da maneira que conhecemos, pelos concorrentes à compra que tiveram maior poder de troca, e o serão por um preço que coincide aproximadamente com o número de avaliação do último comprador.<sup>40</sup> Suponhamos que os estoques do mercado de ferro sejam justamente suficientes para atender à demanda de todos aqueles interessados em comprar, que avaliam o quintal de ferro desde 10 florins até 3 florins; nesse caso, o número de avaliação do último comprador e, portanto, também o preço de mercado de ferro, se fixará em *três* florins.

Examinemos agora o nexos causal que levou a esse preço. É mais do que evidente que ele vai, em linha reta, do valor e do preço *produtos de ferro* para o valor e o preço do componente de custo *ferro*, e não inversamente. Isso ocorre da maneira seguinte. No início da cadeia de causas até a avaliação subjetiva dos produtos de ferro por parte dos consumidores dos mesmos. Primeiro essa avaliação ajuda a determinar os números de avaliação do dinheiro, com os quais os consumidores têm condição de participar da procura de produtos de ferro. A seguir esses números de avaliação do dinheiro determinam no mercado dos produtos de ferro, e da forma que conhecemos, os preços destes últimos. Por sua vez, o preço que resultar para os produtos indica, para os produtores, o valor (da troca) que eles, por sua vez, podem impor à matéria-prima ferro e, conseqüentemente, o número de avaliação com o qual intervêm como concorrentes à compra de ferro; desses números de avaliação resulta, finalmente, o preço de mercado do *ferro*.

---

40 Cf. p. 254 *et seq.*

Todavia, de tudo isso podemos evocar ainda um outro nexo profundo. *Cumpra-se aqui simplesmente a grande lei da utilidade marginal*. Esta diz que o estoque disponível dos bens é sempre destinado, pela seqüência, aos empregos que oferecem maior remuneração, e que o último emprego, o dependente, determina o valor. Se isso ocorrer no contexto de uma economia individual, os empregos que mais remuneram são aqueles que correspondem às necessidades subjetivas mais fortes, e o valor que, como fruto, resulta dessas condições individuais, é um valor puramente pessoal, subjetivo. Ao contrário, se isso ocorrer no quadro mais amplo do p. 260 mercado, tudo é referido já não diretamente às necessidades subjetivas, mas, por meio destas, ao dinheiro, o qual como que dá o denominador comum neutro para as necessidades e sentimentos de sujeitos diferentes, não diretamente comparáveis entre si. Nesse caso, os empregos que proporcionam remuneração melhor já não são aqueles que correspondem às necessidades mais fortes em termos absolutos, mas aqueles que correspondem aos números de avaliação mais altos, portanto os *empregos mais bem pagos*.<sup>41</sup> E o valor daí resultante é valor de troca objetivo. É o que acontece com os produtos de ferro. Estes são vendidos, em seus diversos mercados, aos compradores que melhor pagarem, sendo que o número de avaliação do último comprador determina o valor de mercado e o preço deles. Mas acontece que os produtores, no caso, são meros intermediários. Pelo fato de eles passarem adiante o ferro aos consumidores que mais pagarem, na verdade o estoque de ferro será destinado, pela ordem, aos *empregos para consumo que melhor remunerarem*, sendo que o último *destes*, que ainda puder ser atendido, determina – mediante o número de avaliação do último produtor que aparecer como comprador – o preço de mercado do elemento de custo, o ferro. Este último não dita seu preço, constatado no início, aos produtos que procedem dele, senão que recebe seu próprio preço mediante o preço dos produtos fabricados a partir dele, em conformidade com a grande lei da

---

41 Que infelizmente as duas coisas não precisam necessariamente coincidir, demonstrei-o com detalhes, aduzindo as causas e as conseqüências disso nos *Grundzüge*, in CONRAD. *Jahrbücher*, p. 510-513.

utilidade marginal, em virtude da qual o estoque existente é forçosamente destinado aos empregos mais remuneradores e recebe seu preço do número de avaliação destes últimos.

A isso se prende um conjunto de consequências que evidentemente deram origem à tese de que os custos exercem uma influência causal no preço dos produtos. Com efeito, enquanto o preço dos diversos produtos fabricados de ferro oscilar entre 10 florins e 1 florim, ao passo que o preço da unidade de ferro se fixou em 3 florins, isso é um sintoma de que ainda não está plenamente cumprida a destinação dos estoques de ferro aos empregos mais remunerativos, direção esta postulada pelo princípio da economicidade. Por uma parte, destina-se ferro a empregos que têm uma avaliação de apenas 1 ou 2 florins, e que portanto estão *abaixo* da “última” utilidade economicamente admissível; e por outro lado ainda existem numerosos empregos, no valor de mais de 3 florins, que ainda não estão atendidos. Com efeito, se, por exemplo, o preço de mercado de um produto de ferro ainda for de 10 florins, isto é uma prova de que ele é comprado somente por aqueles consumidores deste produto que o avaliam em 10 florins ou mais, ao passo que outros consumidores, que têm em aberto oportunidades de emprego com uma utilidade de apenas 9 florins, 8 florins, e assim por diante, até 3 florins, já não têm condição de suprir-se no mercado. Analogamente, no caso de produtos cujo preço de mercado é de 8 florins, haverá uma camada não suprida da demanda, com oportunidades de emprego de 7 até 3 florins, e assim por diante. Ora, isso precisa ser corrigido; efetivamente, o espírito comercial dos empresários normalmente operará muito rapidamente essa correção, exigida pelo princípio da economicidade. A produção daquelas mercadorias de ferro cujo preço de mercado ainda é superior a 3 florins deve aumentar – e aumentará realmente – sob o incentivo do prêmio oferecido pela diferença entre o preço e os custos; aumentará até ao ponto em que se possa atender a todos os empregos que apresentarem uma utilidade que supera a importância de 3 florins. Naturalmente, esse aumento da oferta tem também por consequência que desce sempre

p. 261 mais a camada na qual se encontra o “último” comprador, e consequentemente também o preço de mercado: até ao ponto em que, finalmente, o número de avaliação do último comprador – e, juntamente com ele, o preço de mercado – chegue ao nível normal de 3 florins. Inversamente, é preciso evitar – e se evitará realmente –, em razão do efeito da perda que a isso estaria associada, que ainda se continue a oferecer ferro para empregos que são avaliados em menos de 3 florins. Evita-se isso suspendendo ou limitando temporariamente a produção daquelas mercadorias de ferro cujo preço de mercado estiver abaixo de 3 florins. Essa redução da oferta logo terá como consequência um aumento de preço até 3 florins, sendo que então, como exige a situação, passam a ter acesso à mercadoria somente aqueles interessados em comprar que ainda tiverem para ela empregos avaliados no mínimo em 3 florins. Dessa forma, tanto de cima como de baixo, todos os produtos de ferro passam a coincidir no nível de preço de 3 florins, que é a taxa de seus “custos”. Também nesse caso, porém, é evidente que isso não acontece porque o elemento de custo ferro teria condição de impor aos produtos dele derivados seu preço, fixado por própria força, mas porque todos os produtos participantes, incluído o elemento de custo ferro, obedecem à lei da utilidade marginal, são destinados, pela ordem, aos empregos mais remunerador, e todos eles recebem seu preço, obrigatoriamente, destes últimos.<sup>42</sup>

Não faltam dados da experiência para comprovar essa tese. É fato muito conhecido que a construção intensa de ferrovias faz com que aumentem os preços dos trilhos, e, por meio destes, também o preço do ferro, ou, então, que em nossos dias a forte demanda de fios de cobre, utilizados como condutores de

---

42 Possivelmente, em virtude do processo de correção descrito, o próprio custo de 3 florins pode ser alterado, por exemplo, para cima. Com efeito, pode acontecer que, para saciar a procura ainda não atendida até agora, a qual ainda deseja comprar os produtos de ferro por mais de 3 florins, se tenha que tirar do mercado de ferro tal quantidade do mesmo, que o estoque não é mais suficiente para a procura que deseja comprá-lo exatamente por 3 florins. Nesse caso, naturalmente, esta última é excluída pelas concorrentes mais fortes, e o preço de mercado se fixa acima de 3 florins – o que é mais uma prova de que não são os “custos” o ponto fixo que obriga os preços dos produtos a se adaptarem a ele, mas vice-versa.

eletricidade, faz com que dispare o preço do cobre: são casos em que visivelmente o movimento ascendente dos preços partiu dos produtos finais, e a partir dali se estendeu às matérias-primas. Contudo – eis o que se pode objetar, e realmente objetarão muitos leitores –, pode-se também imaginar casos nos quais o movimento dos preços parte das matérias-primas. Por exemplo, os estoques de ferro, dos quais vimos constantemente falando em nosso exemplo, não são uma grandeza fixa, mas ora são mais baixos ora mais altos, conforme o andamento da produção de ferro. Se, por efeito de um aumento da produção de ferro, aumenta a oferta do mesmo, o preço do ferro cairá, por uma causa peculiar ao *ferro*, e essa baixa de preço acarretará também a queda dos preços das mercadorias de ferro. Será, então, perguntarão, que o caminho da causalidade é este: os custos determinam o preço dos produtos?

Também essa dúvida encontra sua solução. Para isso basta que acompanhem o andamento causal – do qual até aqui só expusemos uma parte – até a sua raiz. É perfeitamente correto afirmar que os estoques de ferro não são uma grandeza fixa, mas o resultado variável da produção de ferro, a qual pode à vontade tanto aumentar como diminuir. Para produzir ferro precisa-se de minas e – para sermos breves – de trabalho direto e indireto. As minas de ferro são uma grandeza fixa, não admitindo outro emprego que não seja a produção de ferro. Ao contrário, a quantidade de trabalho que está à disposição da Economia em seu todo é, sim, uma grandeza condicionada e fixada pelo número de habitantes, mas o mesmo não acontece com o trabalho dirigido justamente para a produção de ferro. Como se sabe, o trabalho é uma força produtiva que admite empregos múltiplos, sendo que todos os setores de produção existentes que funcionam no país concorrem para comprá-la. Pois bem, quem decide sobre quanto das forças produtivas originárias de que dispõe uma economia – trabalho e recursos do solo – é canalizado justamente para a produção de ferro, e quem decide sobre o valor da unidade dessas forças produtivas?

Repete-se aqui, pela última vez, nos elementos de uma economia, aquele jogo que, segundo vimos anteriormente, atua nos produtos finais e nos produtos intermediários. *Também as forças*

*produtivas originárias da nação são canalizadas, pela ordem, para os empregos mais remuneradores e recebem destes últimos seu valor e seu preço.* As forças produtivas originárias não têm um valor fixo *a priori* – tão pouco, ou talvez até menos ainda do que o tem qualquer outro bem –, senão que o valor delas é ditado pelas oportunidades de emprego. Um dia de trabalho vale *um* ou *três* florins? Isso depende de quanto vale o produto que se pode executar em um dia de trabalho – ou melhor, de quanto vale o “último” produto, o menos bem pago, para cuja fabricação, após atender a todos os empregos mais bem remunerados, ainda sobra trabalho da respectiva qualidade. A produção é comparável a um conjunto gigantesco de bombas. Cada setor de necessidades tem seu tubo de sucção especial afundado no reservatório das forças produtivas originárias, e procura sorver para si o suprimento de que precisa, concorrendo com todos os outros setores. Cada setor de necessidades suga com força diferente: com força tanto maior, quanto mais numerosos e mais remuneradores forem os empregos que tiver – o que significa, no caso do comércio de trocas, quanto mais remuneradores forem esses empregos, avaliados em termos de dinheiro. Há diferenças também no tocante às características dos tubos de sucção. Alguns são bem simples, outros são providos de divisões intermediárias independentes, por meio das quais a pressão de sucção que parte da necessidade é conduzida adiante como que por etapas, e também as forças produtivas a serem canalizadas para a necessidade são bombeadas para cima por etapas. Aplicando a comparação a nosso caso concreto: aquelas necessidades que, para serem atendidas, requerem serviços pessoais, atraem para si o trabalho diretamente, de acordo com a remuneração que podem e querem pagar por ele. Ao contrário, necessidades que para serem atendidas demandam *bens materiais*, atraem estes últimos, primeiro, pagando um preço de mercado remunerador, sendo que a seguir o preço compensador de mercado dos produtos deve, por sua vez, continuar a atrair as forças produtivas necessárias para sua produção. Fazem-no, às vezes, por meio de um ou de dois elos, às vezes mediante vinte ou trinta elos. Em nosso exemplo, a necessidade exigiu e pagou a mercadoria

fabricada de ferro, o preço de mercado desta estimulou a comprar ferro e o preço do ferro, finalmente, estimulou as forças produtivas originárias a se canalizarem para a produção de ferro. Pode ser que em se tratando de outros bens de consumo, o número de elos intermediários ou, para ater-nos a nossa comparação, o número de divisões intermediárias existentes no tubo de sucção, seja duas ou até mesmo dez vezes maior. Todavia, o princípio da movimentação como tal e, o que mais nos interessa, o resultado, permanece sempre o mesmo. Pode haver muitos ou poucos elos intermediários, e isso, na pior das hipóteses, pode retardar ou acelerar o efeito, mas não enfraquecê-lo ou reforçá-lo: ao final, cada necessidade, de acordo com a força correspondente a seus “números de avaliação”, atrai para si direta ou indiretamente as forças produtivas necessárias para seu atendimento. Para as necessidades dos ricos sempre atuam numerosas forças produtivas, mesmo que simultaneamente possa haver carência de mão de obra e de bens em outros pontos da economia da nação. Por quê? Porque a elevada soma de dinheiro que o rico sempre tem condição de oferecer para o atendimento de suas necessidades nunca deixa de transferir sua força de sucção até ao reservatório das forças produtivas originárias, passando por todas as etapas da produção.

p. 263

Assim, todas as necessidades sorvem com a força indicada por seus números de avaliação. Pois bem, aquela camada de necessidades que quiser e puder pagar preço bem elevado, por exemplo, 10 florins e mais, pelo dia de trabalho destinado direta ou indiretamente a seu atendimento, logo será plenamente atendida. Depois e além dessa camada, podem, pela ordem, atrair a si cobertura também aquelas camadas de necessidades que podem e querem pagar pelo dia de trabalho, 9, 8, 7, 6, e descendo mais, 5, 4, 3 e 2 florins. Se, chegando até o limite inferior de 2 florins, se esgotar o estoque total de forças produtivas originárias, duas coisas estão decididas: todas as necessidades que não querem ou não podem pagar pelo dia de trabalho a elas destinado no mínimo 2 florins permanecem sem atendimento; e o preço de mercado do dia de trabalho será determinado pelo número de avaliação do último comprador. Se, porém, como queremos pressupor agora, se



dispuser de uma quantidade de trabalho maior, o atendimento das necessidades pode descer a camadas ainda mais baixas; por exemplo, podem ainda ser atendidas, como últimas – direta ou indiretamente – aquelas necessidades que pagam pelo dia de trabalho apenas *um* florim, e em consequência também o preço de mercado do trabalho se fixará então em nível mais baixo, em apenas *um* florim. E esse preço corrente do trabalho será uniforme. Não encontraremos a camada mais alta de necessidades pagando um preço de 10 florins e, ao mesmo tempo, a última delas pagando pela mesma mercadoria ou trabalho um preço de 1 florim, mas o único preço de mercado será igual para todos os compradores.

Agora temos também a solução para a objeção tirada de nosso exemplo anterior. Suponhamos que o preço do dia de trabalho seja 1 florim e o do quintal de ferro, cuja produção até agora custava *três* dias, seja de 3 florins. E suponhamos que, de repente, se descubra que produzem minério muito rico ou se invente um formidável aperfeiçoamento do processo de produção que possibilite produzir 1 quintal de ferro em *dois* dias. O que acontecerá?

Enquanto o ferro e os produtos dele derivados impuserem seu preço até agora vigente, de 3 florins, só serão atendidas, no ramo da produção siderúrgica, aquelas necessidades que quiserem e puderem pagar pelo produto, que agora requer *dois* dias de trabalho, 3 florins, e, portanto, por um dia de trabalho, 1 florim e 50 cruzados. Ao mesmo tempo, em todos os outros setores de produção e de necessidades, será atendida também aquela camada de necessidades que paga pelo dia de trabalho apenas *um* florim. Pelo princípio da economicidade, o qual, em razão da chance de ganho encontra nos empresários da produção seus prontos executores, têm de ser atendidas aquelas oportunidades de emprego, até agora não atendidas, que pagam pelo dia de trabalho *mais* de um florim. Portanto, têm de ser investidas na produção de ferro mais forças produtivas originárias, a oferta de ferro e de produtos de ferro tem de aumentar, e isto até que, na indústria do ferro e em qualquer lugar, o atendimento desça até aquela camada que está disposta a pagar pelo dia de trabalho apenas 1 florim, e

portanto, pelo quintal de ferro, que custa dois dias de trabalho, não mais do que 2 florins. Paralelamente a isso, naturalmente também o preço do ferro e dos produtos de ferro<sup>43</sup> desce para 2 florins. Tudo isso ocorre em estreita conformidade com nossa lei de utilidade marginal, e não em oposição a ela. E a lei dos custos, perfeitamente entendida, é na verdade apenas uma maneira especial de formular a lei da utilidade marginal a fim de adaptá-la a um grupo especial de fenômenos.

p. 264 Se a produção decorresse com uma perfeição ideal – praticamente impensável –, sem ser contida pelas barreiras do espaço e do tempo, sem nenhum atrito, prevendo com perfeição os estados de necessidades a serem atendidos, sem que houvesse mudanças perturbadoras no tocante às necessidades, aos estoques e à técnica de produção, também as forças produtivas originárias seriam investidas, e a lei dos custos seria aplicada em sua pureza ideal, no sentido em que é aplicável. Os grupos de bens complementares, dos quais ao final sai um bem de consumo, manteriam em todas as etapas do curso da fabricação exatamente o mesmo valor e o mesmo preço; portanto, o bem de consumo valeria exatamente tanto quanto seus custos; estes, por sua vez, equivaleriam exatamente aos custos deles, e assim por diante, até chegarmos às últimas forças produtivas originárias, das quais ao final provêm todos os bens. Acontece que essa simetria ideal é perdida por duas causas perturbadoras.

A primeira delas, quero designá-la com o termo resumido de “resistências de atrito”. Quase sempre há obstáculos quaisquer, grandes ou pequenos, permanentes ou temporários, que impedem que se invistam de imediato as forças produtivas originárias nos empregos para consumo que na ocasião são os mais remuneradores.

---

43 Não se pode esquecer que, para simplificar, abstraímos da colaboração de outros bens complementares na produção dos produtos de ferro. Se levássemos estes em conta e, por exemplo, supuséssemos que para a transformação do ferro no produto de ferro se requer o emprego de outros dois dias de trabalho indireto ou direto, ao *preço do ferro*, de 2 florins, corresponderia um preço do *produto do ferro* de quatro florins, preço este do qual, pela lei dos bens complementares, a importância parcial de 2 florins teria que ser atribuída ao bem produtivo “ferro”.

Em decorrência disso, o suprimento e os preços se tornam um pouco assimétricos. Em parte, porque certos setores de necessidades são relativamente mais bem supridos do que outros, de modo que, por exemplo, no setor de mercadorias de lã, são atendidas ainda aquelas necessidades que remuneram o dia de trabalho indiretamente apenas com 95 cruzados, enquanto que ao mesmo tempo talvez no setor de mercadorias de cobre o atendimento já acaba naquelas necessidades que têm condições de remunerar o mesmo dia de trabalho com 1 florim e 50 cruzados. Ou a assimetria pode manifestar-se nas espécies de bens que constituem meios de produção e que são sucessivamente transformados de uma espécie na espécie seguinte a fim de, finalmente, tornar-se bens de consumo. Aí a assimetria consiste no fato de que essas espécies não têm valor uniforme em cada estágio de seu curso. A corrente dos meios de produção não mantém uma extensão uniforme em seu curso em direção ao estágio final, onde se tornam bens de consumo. Ao contrário, em virtude de uma ou outra causa perturbadora, em alguns pontos a corrente é represada e se alarga, enquanto em outros elas se precipita e a corrente estreita. Consequentemente, há desvios assimétricos no preço, tais como entre o primeiro e o último estágio do processo de produção ou, como se costuma entender e expressar, o preço de um produto (ou de um produto intermediário) se desvia de seu custo. Assim, em nosso exemplo do ferro, cuja produção repentinamente barateia de 3 florins para 2 florins. Em consequência disso, primeiro a produção de ferro aumenta e pressiona o preço do ferro bruto, enquanto que os *produtos de ferro* podem ainda durante algum tempo manter um preço que ultrapassa o custo deles. Paulatinamente, porém, o aumento da oferta atinge também os outros estágios da produção, desde a produção da matéria-prima até a fabricação dos produtos finais, restabelecendo novamente a simetria, que fora perturbada, entre o preço e os custos, obrigando, também aqui, o preço a baixar para 2 florins.

Na prática são inúmeras essas “resistências de atrito”. Não existe nenhum momento e nenhum setor de produção do qual elas estejam totalmente ausentes. Em razão disso a lei dos custos

assume a sua conhecida característica de uma lei de validade apenas aproximativa, cheia de exceções. Essas inúmeras exceções grandes e pequenas são a fonte inesgotável que constantemente dá origem aos ganhos dos empresários, mas também a suas perdas.

A segunda causa de perturbação é o *tempo gasto* – as semanas, meses e anos que precisam decorrer entre a aplicação das forças produtivas originárias e o fornecimento de seu produto final, pronto para o consumo. Pelo fato de a defasagem de tempo exercer uma influência profunda sobre nossa avaliação dos bens, ela coloca também uma diferença obrigatória – que se deve distinguir bem dos desvios assimétricos provenientes das resistências de atrito – entre o valor daqueles grupos de meios de produção que estão em pontos diferentes do mesmo itinerário de produção que deve ser percorrido por eles. É essa segunda causa de perturbação que dá origem ao *juro*. Nossa próxima tarefa consistirá, portanto, em inserir a teoria do *juro* no quadro da teoria do valor e do preço, que desenvolvemos até aqui.<sup>44</sup>

---

44 Aos amigos da teoria preço, à guisa de comentário a esta seção, consultar também minhas exposições bem mais detalhadas, feitas no estudo sobre o “O Critério Último do Valor dos Bens” [*Der letzte Massstab des Güterwertes*], publicado na *Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung*, 3º v., 1894 (em inglês: “The Ultimate Standart of Value”, publicado in: *Annals of the American Academy of Political and Social Science*. v. V, nº 2) – em particular seus itens II (“Sobre os diversos significados da palavra custos”) e VI (“O que significa na verdade a lei dos custos. Resultados finais”). Ali se encontram, além da exposição positiva das minhas próprias concepções – às quais penso poder limitar-me aqui –, também ilustrações e esclarecimentos, ensejados pela comparação com interpretações diferentes da “lei dos custos”. Além disso, quanto ao mesmo tema, ver também a controvérsia entre mim e Dietzel, da qual participei com os estudos “Zwischenwort zur Werttheorie” (CONRAD. *Jahrbücher*. Nova série. v. 21, 1890) e “Wert, Kosten und Grenznutzen” (*Ibid.* Nova série, v. 3, 1892). Finalmente, remeto ainda ao “Excurso” VIII que segue adiante, na medida em que as questões ali tratadas, embora partam da teoria do valor subjetivo, contêm aplicações importantes também para a posição dos custos na teoria do preço.

p. 266 (Página em branco)

p. 267

## Livro Quarto: O Juro

p. 268 (Página em branco)

p. 269

### Seção I – O Presente e o Futuro na Economia

*Bens presentes sempre têm mais valor do que bens futuros da mesma espécie e quantidade.* Esse princípio é o ponto essencial e central da teoria do juro, que me cabe apresentar. Por ele passam todos os fios da explicação dos fenômenos relacionados com os juros, e em torno dele se ordena também, interna e externamente, todo o trabalho teórico a ser executado por nós. A primeira metade da explicação visa a demonstrar a própria veracidade desse princípio, e à segunda caberá mostrar de que maneira, com naturalidade e necessariamente, todas as múltiplas confirmações de que se reveste o fenômeno do juro fluem do fato de bens presentes terem mais valor que bens futuros. Na presente seção queremos cumprir a primeira tarefa com o cuidado exigido pela importância capital do princípio a ser demonstrado. Para esse fim, quero primeiro lançar um olhar geral sobre uma matéria, a qual – fato digno de nota – até agora<sup>1</sup> só foi objeto de uma pesquisa científica extremamente precária, embora visivelmente seja da mais elevada importância, a saber, *a relação entre o presente e o futuro na economia humana.*<sup>2</sup>

---

1 Isso foi escrito em 1888.

2 Uma história doutrinal desse tema – que não tenciono escrever aqui – provavelmente teria de tomar como ponto de partida a contraposição expressa, que se encontra em Adam Smith (II, 1) entre “present enjoyment” e “future profit”. Em Sismondi (*De la Richesse Commerciale*, 1803) e em Cernuschi (*Mécanique de L'Échange*, 1865; cf. LEXIS: in SCHMOLLER. *Anuário*. v. 19, p. 332) encontram-se observações isoladas, mas que, por serem isoladas, não foram propriamente fecundas e de fato, em sua época, pouco foram levadas em consideração. Mais importantes e fecundas foram certas ideias apresentadas por Senior em sua *Political Economy* (3ª ed., p. 58 et seqs.) sob as palavras-chave “abstinent” e “capital”, e por Menger, em seus *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre* (p. 127 et seqs.). Como primeiro

p. 270 Vivemos no presente, mas nosso futuro não nos é nada indiferente: nossos desejos sensatos estão voltados para um bem-estar vital permanente, que abarca o presente e o futuro. Se damos também a nossa economia o objetivo mais amplo de cuidar de nosso bem-estar presente e *futuro*, isso não passa de uma consequência dessa máxima geral de vida. Na realidade, o futuro ocupa grande espaço em nossa preocupação econômica, um espaço

---

autor a desenvolver minuciosamente e *ex professo* esse tema, deve-se mencionar, na ordem cronológica, Rae (*Statement of Some New Principles* etc., Boston, 1834), mas o primeiro a conseguir sucesso foi Jevons (*Theory of Political Economy*, 1871, 2ª ed., 1879). Com efeito, a obra altamente singular de Rae foi totalmente ignorada por seus contemporâneos e não exerceu influência alguma sobre eles, e só conseguiu lograr uma espécie de redescoberta literária depois que as ideias nele defendidas se tornaram literalmente conhecidas, nesse meio tempo, por meio de outros. Quanto a Rae, ver minha *Geschichte und Kritik* (2ª ed., p. 375 *et seqs.*, e 4ª ed., p. 277 *et seqs.*). As exposições de Jevons são extraordinariamente interessantes e estimulantes, mas – como aliás dificilmente poderia ser diferente, em se tratando de uma primeira tentativa em um campo até ali simplesmente quase inexplorado – ainda bastante imperfeitas, do ponto de vista objetivo; elas apresentam muitas incorreções, muitas contradições e sobretudo muitas lacunas sensíveis. O que Jevons fez foi antes mostrar, com um lance ousado e genial, que com certo conjunto novo de ideias se pode fazer algo, do que mostrar o quê se pode fazer com ele. A Jevons associaram-se logo, intimamente, Launhardt (*Mathematische Begründung der Volkswirtschaftslehre*, 1885) e E. Sax (*Grundlegung der theoretischen Staatswirtschaft*, 1887, p. 178 *et seq.*, 313 *et seqs.*), mas sem superarem seu mestre. Ainda um pouco antes, G. Gross (“Die Zeit in der Volkswirtschaft”. In: *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, 1883, p. 126 *et seqs.*) havia dado uma sugestão – bem intencionada mas já então superada por Jevons e também por meus trabalhos – no sentido de levar mais em conta o fator tempo na teoria da Economia Política. Finalmente, no que me toca pessoalmente, devo observar que cheguei a minhas concepções sobre esse tema de modo totalmente independente e sem sofrer nenhuma influência da parte de Jevons – e muito menos, obviamente, da parte de autores posteriores a ele. Só travei conhecimento com os escritos de Jevons em 1883, bem pouco antes da impressão de minha *Geschichte und Kritik der Kapitalzins-Theorien*, pelo fato de querer ainda complementar o material histórico-doutrinal, elaborado nesta obra, com a literatura inglesa mais recente. Os traços básicos de minha própria teoria do capital eu já os havia definido em 1876. Naquele ano consignei-os pela primeira vez em um trabalho de

maior do que se costuma pensar. É uma verdade, em si banal, e no entanto raramente representada em todo seu alcance, que, a rigor, economizamos só em pequena medida para o presente, e economizamos para o futuro decididamente em longa medida.

“Economizar para o futuro”. Procuremos ver claramente o que isso quer dizer. Quer dizer que no presente cuidamos para que no futuro disponhamos de meios para atender a necessidades que só ocorrerão no futuro. Em outras palavras, quer dizer que já agora nos deixamos determinar por sentimentos de alegria ou sofrimento que só sentiremos efetivamente no futuro, no sentido de preparar bens ou serviços de utilidade que, também eles, manifestarão seu efeito de utilidade somente no futuro. Ora, como é possível que sentimentos *ainda não experimentados* acionem nossa vontade e nosso agir, como causas motoras?

---

juventude, que não chegou a ser publicado. Em minhas publicações posteriores espalhei muitas referências claras – se bem que ainda reticentes – a minhas ideias diretrizes (por exemplo, em *Rechte und Verhältnisse vom Standpunkte der volkswirtschaftlichen Güterlehre*, 1881, p. 68, nota 6, sobre o fenômeno do “desgaste” ver adiante, Seção 11, 3º caso principal, p. 76 *et seqs.*, sobre a computação da utilidade futura sobretudo p. 109, 115, nota 11, p. 152 *et seq.*; *Geschichte und Kritik der Kapitalzins-Theorien*, 1ª ed., p. 306 *et seqs.*, 323 *et seqs.*, 393 *et seqs.*, 409 *et seqs.* e sobretudo 495, onde formulei o programa de minha teoria positiva na linha de que o juro do capital deve ser explicado a partir da influência que o *tempo* exerce sobre a avaliação humana dos bens). O tom reservado que ainda dei, propositadamente, a essas referências foi motivado pelo seguinte: não queria comprometer as ideias que me ocorriam com uma formulação prematura, imatura ou incompleta. Não queria apresentá-las ao público antes de poder estar em condições de apresentá-las na forma de um conjunto acabado e harmonicamente inserido em um sistema doutrinal básico e bem estruturado de Economia Política. Por isso preferi trabalhar durante dez anos na fundamentação de minha teoria, elaborando a doutrina sobre os bens (1881), a crítica do capital (1884) e a teoria do valor (1886), em vez de – como facilmente teria podido fazer –, já um decênio antes, ir em busca do título de ser o primeiro, publicando ideias originais, sim, mas ainda não amadurecidas. De resto, minha teoria, embora em alguns pontos se cruze com a doutrina de Jevons, de modo algum coincide com esta última na sua essência; precisamente nos pontos mais importantes, como no caso da explicação do juro do capital, minha posição é decididamente oposta à de Jevons.

Dar a essa pergunta uma resposta correta em todos os detalhes não é de forma alguma tarefa fácil; a própria Psicologia especializada de modo algum cumpriu plenamente essa tarefa até hoje. Felizmente, porém, parece-nos haver certeza empírica suficientemente confiável ao menos sobre certos fatos básicos, nos quais em todo caso nossa resposta pode se basear.<sup>3</sup> Com efeito, embora dificilmente possuamos – ao contrário do que quis supor uma concepção vigente em psicólogos e economistas mais antigos – o dom de *sentir antecipadamente*, no sentido literal, as emoções que experimentaremos no futuro, com certeza temos o outro dom, a saber, de imaginá-las antecipadamente. De duas, uma: ou já experimentamos, no passado, uma ou muitas vezes a mesma necessidade cuja ocorrência futura esperamos, e conservamos firmemente uma recordação dela em nosso espírito, ou então, no mínimo, já experimentamos necessidades ou sentimentos que apresentam certa semelhança com o sentimento futuro esperado, e nesse caso, partindo de tais recordações análogas, construímos para nós uma imagem de fantasia, mais ou menos fiel. Em tais imagens da recordação e da fantasia baseamos nosso cálculo econômico e nossas decisões econômicas. “Uma base incerta e ilusória!”, poderão objetar. Sem dúvida! E no entanto ela é quase a única que

---

3 Para esta parte da fundamentação psicológica dos fenômenos relacionados com o valor econômico vale, em grau particularmente elevado, o que em certo grau tivemos que dizer de todo o embasamento psicológico do valor, a saber, essa fundamentação de modo algum foi fornecida pela Psicologia especializada aos estudiosos de Economia Política em um estado em que pudesse ser utilizada, razão pela qual estes foram obrigados a pesquisar independentemente dos respectivos fundamentos empíricos e a tentar encontrar uma saída. Os estudiosos de Economia talvez sejam beneficiados pelo fato de a casuística dos fenômenos relacionados com o valor econômico os obrigar formalmente a perceber e valorizar plenamente certos detalhes dos fatos, que no caso são particularmente sutis, e que facilmente poderiam escapar à observação dos psicólogos, menos minuciosa e voltada para os objetivos mais gerais. No texto – da mesma forma como fiz nas edições anteriores – limito-me a expor o que me pareceu empiricamente seguro, simplesmente em estilo de apresentação. Diversos detalhes, adequados para esclarecer e fundamentar a minha concepção em face de outras, e que também permitem ver com mais clareza os limites entre o que é certo e o que é problemático, deverão encontrar seu lugar adiante, no “Excurso” XI.



utilizamos. É um caso excepcional raro basearmos uma avaliação de bens ou uma decisão econômica em um sofrimento experimentado diretamente no mesmo instante. Com efeito, um dos traços característicos de uma economia sadia e civilizada consiste em fazer provisões para as necessidades com antecedência, e em não deixar que floresça plenamente o sofrimento advindo da privação, ao qual levaria o não atendimento da necessidade. Não começamos a preparar nossas refeições somente no instante em que a fome atingiu o ponto alto do incômodo que ela acarreta; não esperamos até que as águas saídas do leito de um rio inundem nossa casa e nossas terras, para somente então pensarmos na construção de diques de proteção; não esperamos que a casa pegue fogo para só então adquirir um extintor de incêndio. No momento em que decidimos executar atos econômicos, quase sempre as necessidades em vista das quais adotamos essas decisões estão ainda no futuro, e portanto, por mais próximo que seja esse futuro, elas não atuam em nós como sentimentos reais, mas apenas por meio de uma simples representação. Quantos há que nunca chegaram a sentir plenamente, nem mesmo no passado, a força dessas necessidades que nos fazem estimar os bens que utilizamos em nosso dia a dia! Quantas pessoas ricas só sabem o que é uma fome séria e dolorosa por terem ouvido falar dela!

Uma coisa é evidente: por mais ilusório que possa ser esse dom de imaginar, e por mais que ele nos possa realmente enganar, no caso individual, temos todas as razões para agradecer ao destino, de coração, o fato de o termos. Pois se não tivéssemos esse dom, naturalmente também não poderíamos mais cuidar antecipadamente do atendimento de necessidades futuras, que não seriam sentidas atualmente nem poderiam ser renunciadas por uma representação antecipada: o ato de atendimento sempre só poderia ocorrer depois de sobrevir a carência, e com medidas momentâneas infrutíferas e atrasadas, e estaríamos fadados a continuar vivendo de um dia para o outro, levando uma existência insegura, numa situação pior do que a dos mais míseros bárbaros.

Todavia, para administrar não basta simplesmente pensar nas necessidades das quais se tem de cuidar. Assim como toda

administração provém da insuficiência quantitativa dos meios de cobertura em face das necessidades, da mesma forma é inseparável da administração uma escolha contínua, uma constante seleção daquelas necessidades que se pode e se deve atender e daquelas outras às quais não temos condição de prover. Naturalmente, a seleção resulta de uma comparação da importância da urgência, respectivamente da intensidade dos sentimentos de prazer e de desprazer que se ligam às diversas necessidades e ao atendimento das mesmas. Se já é raro sentirmos atualmente, no momento de uma decisão econômica, *aquela única necessidade* que é afetada por nossa decisão, muito mais raro ainda é experimentarmos como sentimentos atuais, no mesmo momento, *todos* aqueles sentimentos de alegria e sofrimento entre os quais temos que escolher, para concretizá-los ou evitá-los. Ao contrário, nossas comparações têm que ser feitas – quase sempre, ao menos em parte, e muitas vezes, inteiramente com base na representação que nós fazemos em relação a sentimentos futuros. Isso nos leva a constatar um fato que p. 272 gostaria de destacar com ênfase: *os sentimentos que imaginamos ter no futuro são passíveis de medição*; podem ser medidos, tanto comparando-os com sentimentos presentes e experimentados atualmente, quanto também comparando-os entre si, e também aqui, sem que importe se pertencem às mesmas épocas ou a outras. Tenho perfeitamente condição de escolher entre uma alegria que me parece digna de ser desejada para este momento e outra alegria, que até posso conseguir dentro de oito dias, da mesma forma que posso escolher entre duas alegrias que podem ocorrer dentro de oito dias, como, finalmente, entre duas alegrias, das quais uma ocorrerá dentro de oito dias, a outra dentro de oito meses ou de oito anos.

O fato de extrairmos de sentimentos futuros os motivos para o nosso agir no presente é apenas *um* lado de nossa relação com o futuro. Um segundo reside no fato de, com nosso agir no presente, conseguirmos bens e prestações de serviços<sup>4</sup> para servirem ao futuro. De uma análise das quantidades de bens que compõem nosso patrimônio resulta que a parte incomparavelmente

---

4 Quanto ao conceito prestação de serviços, ver minha *Geschichte und Kritik*, p. 269 *et seqs.*, e 4ª ed., p. 203 *et seqs.*

maior de nossos bens tem o caráter de bens de capital ou de “bens intermediários e/ou futuros”.<sup>5</sup> Todos os bens produtivos, sem exceção, pertencem, com toda sua utilidade, ao serviço do futuro. Quanto aos bens de consumo duráveis, doam ao presente apenas uma fração de sua prestação de serviços, sendo que também eles doam a parte principal ao futuro. Por exemplo, na prestação de serviços de uma moradia que permanece utilizável durante cem anos, somente uma fração infinitamente pequena pertence ao “hoje”, uma fração, ainda muito pequena, pertence ao período “este ano” e a parte absolutamente predominante pertence a períodos futuros remotos. Mesmo em se tratando dos bens perecíveis, como o alimento e a bebida, a madeira e a luz, que temos à disposição em nossas casas para consumo imediato, a rigor somente parte deles serve ao momento, enquanto que a parte maior será utilizada no futuro, embora não se trate de um futuro longínquo. Portanto, assim como os sentimentos futuros dominam em nossos motivos, da mesma forma os “bens para o futuro” dominam no inventário de nossos bens.

Há mais um traço importante que se repete. Assim como os sentimentos futuros, qualquer que seja a época à qual pertencem, podem ser medidos comparando-os entre si e também comparando-os com os sentimentos presentes, da mesma forma podem ser medidos os “bens para o futuro”, comparando-os entre si e também

5 Infelizmente, parece que os termos *Zukunftsgüter* e *Zukunftsware*, ocorrentes aqui e muitas vezes na exposição que segue, não permitem uma tradução plenamente equivalente para outros idiomas. A tradução até agora mais utilizada – *future goods* e *biens futurs* (bens futuros) –, em seu sentido literal serve só para bens que ainda não existem fisicamente. Portanto, não incluí, mas excluí, o caso principal de minha *Zukunftsware*, ou seja, os bens fisicamente presentes de ordens mais remotas. Essa circunstância, na realidade, já levou a vários equívocos por parte de teóricos de idioma não alemão. Não posso fazer outra coisa senão prevenir e chamar a atenção para essa fonte de equívocos. Aliás, o Prof. Smart, ao qual sou incapaz de expressar convenientemente meu reconhecimento por sua excepcional tradução de minha obra, já fez tanto quanto lhe era possível para impedir esse equívoco natural, acrescentando (*Positive Theory*, p. 242) a sua tradução *future goods* não somente a cláusula “for want of a better name”, mas também colocando entre parênteses o termo original alemão *Zukunftsgüter*.

com os bens presentes que servem ao momento atual. Podemos comparar o valor de um buquê de camélias, que serve para deliciar no momento, com o de uma entrada de um concerto que só se realizará dentro de oito dias, ou também com o de um buquê de rosas que só crescerão no próximo verão, como podemos trocar um destes bens pelo outro. No caso é totalmente indiferente se o “bem para o futuro” que comparamos ou damos em troca já está pronto no presente, ou se está ao menos representando corporalmente no presente pelos meios produtivos dos quais procederá, ou se no momento ele nem está presente nem está representando de qualquer maneira tangível; basta que seja um “bem para o futuro”, no sentido mais restrito e mais próprio. Assim, trocamos dinheiro presente não só pelo bem presente pronto para o consumo, o “pão”, p. 273 mas também pelo bem produtivo presente “farinha”, no qual se encerra o bem para o futuro que é o “pão”; da mesma forma compramos de um agricultor, por dinheiro presente, a sua “safra do ano que vem”; alugando um camarote, compramos serviços futuros dos artistas ou dos cantores de ópera; comprando uma Obrigação do Governo, damos nosso dinheiro presente em troca de uma série de pagamentos futuros, e similares. Bens futuros e prestação de serviços são para nós – tenho motivos para enfatizar isso – objetos econômicos absolutamente habituais, exatamente da mesma forma que sentimentos futuros são para nós motivos econômicos competentes. As duas coisas têm seu último fundamento na continuidade de nossa pessoa. O que nós acontecerá dentro de uma semana ou dentro de um ano afeta a nós não menos do que aquilo que nos acontece hoje, e por isso também tem igual direito de ser levado em conta pela nossa economia, a qual tem por objetivo prover ao “*nosso bem-estar*”.

Outra questão, com a qual ainda nos ocuparemos muito, é se a essa equiparação de princípio sempre corresponde também uma equiparação plena na prática. É um fato que o cuidado pelo futuro coloca exigências não desprezíveis para a força mental e um pouco também para a força moral, exigências estas que não são uniformemente atendidas pelas pessoas em todos os graus de desenvolvimento. O presente sempre é atendido em suas

reivindicações, pois ele penetra pelos sentidos, que todos nós temos. Até o bebê e a criança de peito gritam por alimento, quando estão com fome. Mas o futuro, temos primeiro que começar por imaginá-lo. E para influir no futuro, temos que construir uma dupla série de representações em nosso espírito. Uma delas diz respeito a nosso próprio estado. Temos de poder ser capazes de fazer-nos uma ideia sobre o que será o estado de nossas necessidades, de nossas privações, de nosso sentimento em um momento futuro. E a segunda série de representações diz respeito ao destino que terão as medidas que tomamos no momento em favor do futuro. Pelo conhecimento dos processos causais, temos de ser capazes de fazer-nos antecipadamente uma ideia acertada sobre quais tipo de bens, em quais quantidades e em que momento resultarão como fruto daquelas atividades produtivas ou comerciais que começamos no presente. Ora, a capacidade de executar com clareza e confiabilidade esse duplo trabalho de imaginação em função de um futuro até certo ponto remoto, o bebê e a criança de peito não a têm de modo algum, a criança e o bárbaro a têm apenas em grau absolutamente insuficiente. A civilização nos ensina a avançar passo a passo, também nessa área difícil. Contudo, mesmo no povo mais desenvolvido está ainda extraordinariamente longe da perfeição essa arte de imaginação, e conseqüentemente também a previdência econômica prática em função do futuro. Qualquer que seja, porém, o grau de previdência pelo futuro, uma coisa é certa: onde ela é praticada – e o é até nas tribos mais primitivas –, os bens futuros e as prestações de serviços são objetos reais da nossa administração econômica, da mesma forma como bens presentes. Procuramos adquiri-los, nós os produzimos, os avaliamos, os compramos e os vendemos.

“Nós os avaliamos.” Eis um ponto que precisa ser analisado mais de perto. Com base em que princípios avaliamos o valor de bens futuros? Exatamente com base naqueles pelos quais simplesmente avaliamos o valor dos bens. *Nós os avaliamos pela utilidade marginal que eles nos trarão, de acordo com a relação entre oferta e procura.* Naturalmente, no caso não interessam as relações de oferta e procura reinantes no momento *presente*, mas as

daquele momento *futuro* no qual os respectivos bens deverão estar à nossa disposição. Pessoas sitiadas em uma fortaleza na qual reina fome certamente não quererão avaliar e pagar cereais futuros que lhes prometemos fornecer um ano depois do levantamento do cerco, com base no padrão da necessidade de agora, enquanto que, por exemplo, inversamente, um fabricante de cerveja que em p. 274 janeiro fecha uma compra de 100 metros cúbicos de gelo, a ser fornecido em julho do próximo verão, com igual certeza também não medirá o valor do gelo de verão com base na abundância reinante no momento do fechamento do contrato, mas com base na escassez que se prevê no verão.<sup>6</sup>

Com muita frequência, porém, nossa avaliação de bens futuros e/ou intermediários é modificada pela adição de um elemento que nos leva a avaliá-los um pouco ou mesmo consideravelmente *abaixo* de sua utilidade marginal futura. Mas quero acrescentar de imediato que esse elemento não tem nexos algum com a origem do fenômeno do juro. O elemento a que me refiro é a *incerteza*. Efetivamente, nada do que é futuro é absolutamente certo para nós. Mesmo que no presente tenhamos estabelecido uma relação, por mais firme que seja, da qual esperamos que no futuro surjam certos bens ou estejam à nossa disposição, a concretização real de nossa expectativa nunca é *certa* na acepção rigorosa da palavra. O máximo que se pode dizer sempre é que é mais ou menos provável. Sem dúvida, muitas vezes a probabilidade é tão grande que praticamente pode equivaler a certeza: por exemplo, a expectativa de que uma letra de câmbio endossada pela Casa Rothschild ou por J. P. Morgan será paga. Em tais casos desprezamos a parte infinitamente pequena que falta para a certeza plena, e na avaliação da soma futura não fazemos nenhuma dedução a título de incerteza. Todavia, muitas vezes a probabilidade fica consideravelmente aquém da certeza: por exemplo, em se tratando da expectativa da safra, para cuja consecução o agricultor fez, sim, tudo o que estava em suas forças, arando, adubando, semeando etc., a qual, porém, pode ser destruída totalmente ou em parte pelo granizo, pela seca, pelas enchentes, por

---

6 Cf. MENGER. *Grundsätze*, p. 124 et seqs.

ataques de insetos. As vezes até a probabilidade desce ao nível de uma simples possibilidade bem remota: por exemplo, a probabilidade de sucesso ligada à posse de um único “bilhete” entre cem numa loteria que paga um único prêmio de 1.000 florins.

Nesses casos as pessoas que economizam sentem certo embaraço. Deverão avaliar somas de bens futuros e incertos exatamente como avaliariam se fossem certas? Impossível! Pois neste caso se teriam que avaliar em 1.000 florins sem dedução alguma todo bilhete de loteria com o qual se esperasse ganhar 1.000 florins. E toda obrigação financeira, mesmo a mais duvidosa, deveria ser avaliada pelo seu valor nominal pleno. A prática de avaliação baseada nesse princípio obviamente teria que levar à bancarrota, em período curtíssimo, qualquer pessoas que a adotasse com coerência. Ou se deverá simplesmente deixar de avaliar as somas de bens futuros incertos, não lhes atribuindo absolutamente nenhuma importância para o nosso bem-estar? Seria uma atitude igualmente impossível e igualmente funesta! Pois nesse caso não se poderia pagar o mínimo que fosse por um bilhete de loteria ao qual se liga uma esperança incerta de ganho, e nem mesmo por 999 entre 1.000 bilhetes emitidos, como também não se teria o direito de fazer o mínimo sacrifício que fosse para a semeadura em vista de uma colheita incerta! Só há uma saída para esse dilema: atribuir uma importância, para nosso bem-estar, também a somas de bens futuros incertos, mas exprimindo a incerteza de realizar nossos projetos de acordo com a graduação dessa incerteza. Ora, na prática isso só é exequível transferindo o incerto, de lá onde ele está, mas não é possível exprimi-lo – isto é, do grau da *probabilidade* – para onde ele *não está*, mas só ali pode ser expresso, isto é, à *grandeza da utilidade esperada*. Assim fazendo, colocamos uma utilidade maior, mas menos provável, a par de uma menor, porém mais provável, e as duas, por sua vez, a par de uma utilidade ainda menor, porém plenamente certa. Em resumo, toda possibilidade de

avalizamos uma letra de câmbio da Casa Rothschild em seu valor nominal total (exceto para desconto, fenômeno que pertence a um campo totalmente diferente), enquanto avaliamos uma das chances do prêmio de 1.000 florins da loteria a 1 florim se houverem 1.000 chances, a 10 florins se houverem apenas 100 chances e a 100 florins se as chances só forem 10.

A rigor, esse método de avaliação é sempre incorreto,<sup>7</sup> exceto para o caso no qual a utilidade futura esperada é praticamente certa. Para nossa chance única (para ficar em nosso exemplo), ou teremos o bilhete premiado ou o bilhete não premiado. No primeiro caso, como aprendemos depois que as coisas acontecem, ele terá valido 1.000 florins; no segundo, não terá valido absolutamente nada; mas em nenhum caso seu valor terá sido de 1, 10 ou 100 florins. No entanto, por mais errôneo que seja esse método de avaliação no caso individual, pela lei da probabilidade aplicável a muitos números, o método, na média, trará resultados mais ou menos exatos, se os casos forem bastante numerosos. Uma vez que nossos poderes de adivinhação são incapazes de perscrutar o inescutável, poderão bem ser considerados como um último recurso justificável.<sup>8</sup> Repito mais uma vez que a avaliação menor de alguns bens futuros em razão de sua incerteza não contribui *de maneira alguma* para o aparecimento do fenômeno do juro. A avaliação menor atribuível à incerteza ocorre em particular somente com alguns bens futuros e

---

7 Essa frase foi impugnada por Mataja (*Das Recht des Schadenersatzes vom Standpunkte der nationalökonomie*. Leipzig, 1888, p. 149, nota 1), porque, segundo ele, na venda de tais bens se pode conseguir na realidade o produto médio deles como lucro, e portanto se pode avaliá-los de modo perfeitamente correto com base nisso. Entretanto, Mataja deixa de atender a um fato: o preço de mercado não é a *causa*, e sim a *consequência* do fato de os diversos indivíduos que aparecem como compradores e vendedores de tais bens os avaliarem *originalmente* – aliás, para o caso individual, trata-se de uma avaliação objetivamente errônea – com base no produto médio.

8 Cf. meu escrito mais antigo *Rechte und Verhältnisse*, p. 85 *et seqs.*, no qual exprimo a mesma ideia em um contexto um pouco diferente; ver agora também MATAJA. *Op. cit.*, p. 139 *et seqs.*



intermediários,<sup>9</sup> e não com todos, e nesse caso apresenta o caráter da dedução de um prêmio de risco.<sup>10</sup>

Abstraindo da peculiaridade que acabamos de descrever, a avaliação de bens presentes e bens futuros se faz com base em regras iguais. Querer concluir daí que também a *grandeza do valor* de bens presentes e futuros tem que ser igual, seria muito precipitado. Pelo contrário, uma vez que os bens presentes estarão disponíveis em outra época, portanto em condições reais diferentes, estão destinados a atender a um grupo de necessidades diferentes. Tem-se que supor de antemão, com base em tudo aquilo que já sabemos sobre o valor, que também o valor deles será sempre diferente. E assim é realmente. Quanto a isso, podemos estabelecer o seguinte princípio para nossa pesquisa: *bens presentes sempre têm um valor subjetivo maior do que bens futuros (e intermediários) da mesma espécie e da mesma quantidade. E uma vez que a resultante das avaliações subjetivas determina o valor de troca objetivo, os bens presentes têm em geral um valor de troca maior e um preço mais alto do que bens futuros (e intermediários) da mesma espécie e da mesma quantidade.*<sup>11</sup>

---

9 Também no caso de bens fisicamente presentes que visam a uma utilidade de consumo futura, por exemplo, em se tratando de bens produtivos cuja transformação técnica em bens de consumo pode estar sujeita ao risco de insucesso.

10 Evidentemente, Bortkiewicz (“Der Kardinalfehler der Böhm-Bawerk’schen Zinstheorie”, in SCHMOLLER. *Anuário*. v. 30, p. 950) tem toda a razão ao rejeitar expressamente, também em seu próprio nome, a tese de que minha explicação do juro do capital possa de alguma forma basear-se na incerteza inerente a essa posse futura. Contudo, uma vez que ele rejeita essa tese no contexto de uma crítica dirigida contra minha teoria, sem mencionar que eu mesmo já havia rejeitado essa opinião, talvez não seja totalmente supérfluo observar que minhas explicações acima já se encontravam, com o mesmo teor, na primeira edição de minha *Teoria Positiva*.

11 A cláusula “da mesma espécie e da mesma quantidade”, inserida neste princípio, tem sido interpretada erroneamente por diversos autores, da seguinte maneira estranha: falam como se eu quisesse limitar meu princípio a bens naturais específicos de determinada *espécie* concreta, por exemplo, à relação, no tocante ao valor, entre *cavalos* presentes e *cavalos* futuros, entre *carroças de luxo* presentes e futuras, e similares, e não quisesse aplicar o princípio aos bens de modo geral. Tal interpretação não foi e não é a minha.

p. 276       Esse resultado é fruto da cooperação de uma série de causas que, se consideradas individualmente, são de natureza bem diferente, mas casualmente atuam no mesmo sentido. Queremos agora analisá-las pela ordem.

### *Primeira Causa*

Um *primeiro* motivo principal, que é capaz de gerar uma diferença no valor entre bens presentes e bens futuros, está na *diferença da relação de oferta e demanda nos diversos períodos de tempo*. Como sabemos, os bens presentes recebem seu valor da relação entre oferta e procura no período *presente*, ao passo que os bens futuros o recebem da mesma relação naquele período *futuro* no qual estarão à disposição.<sup>12</sup> Ora, se uma pessoa tem, no presente, uma falta sensível de determinados bens, ou de bens em geral, podendo, porém, esperar dispor de um suprimento mais abundante em um período futuro, ela sempre atribuirá a determinada quantidade de bens disponíveis de imediato um valor maior do que à mesma quantidade de bens futuros. Essa situação ocorre com muita frequência na vida econômica. Ela é típica sobretudo nos dois seguintes casos principais. Primeiramente, em todos os casos

---

Não tive e não tenho a intenção de dar ênfase a essa cláusula; acrescentei-a simplesmente por uma necessidade lógica, visando simplesmente ressaltar de maneira compreensível aquela ideia que me interessava salientar, isto é, a ideia de que a diferença que existe quanto ao *tempo* em que os bens estarão disponíveis, gera uma diferença no valor dos mesmos. Com efeito, para se poder realçar e verificar uma diferença proveniente *dessa* causa, naturalmente é necessário excluir da pressuposição outras causas que geram a diferença de valor: por exemplo, uma quantidade maior ou outra característica específica dos bens a cujo valor se compara. Por exemplo, no fato de *cem* quintais de *trigo*, disponíveis no presente, terem um valor maior do que *sessenta* quintais de *ferro* disponíveis no ano próximo, é claro que ninguém poderia ver ou constatar um caso da regra que eu tencionava incutir sobre uma superioridade de valor dos bens presentes em relação aos bens futuros! É isso, e nada mais, que significa a referida cláusula, conforme eu já havia dito expressamente, com referência a Clark (*Quarterly Journal of Economics*. v. IX, 2, janeiro de 1895, p. 118-120).

12 É preciso entender essas palavras à luz da explicação que darei nas páginas que seguem.

de dificuldade e situações de necessidade momentâneas e, em segundo lugar, no caso de pessoas que esperam confiantemente em um futuro melhor do ponto de vista econômico. Em virtude do primeiro motivo, por exemplo, um camponês que fracassou numa colheita ou foi prejudicado por um incêndio, um operário que tem que arcar com custos onerosos em casos de doença ou de morte em sua família, ou um trabalhador que perdeu seu ganha-pão, são unânimes em atribuir ao florim presente, que o ajuda a sair da pior das necessidades, um valor incomparavelmente maior do que ao florim futuro. Prova disso são as condições extorsivas às quais essas pessoas muitas vezes se submetem, desde que consigam dinheiro no momento.<sup>13</sup> Em razão do segundo motivo, principiantes de todo gênero, destituídos de recursos, artistas e juristas em formação, médicos, funcionários e comerciantes que estão iniciando, facilmente e de bom grado concordarão em prometer, em troca de uma soma de bens presentes, que os ajude a se formarem para a profissão escolhida e para fundamentar sua existência econômica, até uma soma consideravelmente maior, desde que tenham que pagá-la somente depois de conseguirem uma boa renda.<sup>14</sup>

Naturalmente, não é raro acontecer também o contrário na vida econômica. Há pessoas que no momento estão relativamente bem supridas, mas que preveem um suprimento menos abundante no futuro. Entre outras, faz parte dessa categoria o número bem p. 277 expressivo de pessoas cuja renda provém em sua totalidade ou predominantemente da atividade pessoal, sendo de prever-se que essa renda cessará em uma faixa etária mais avançada, quando se tornarem incapazes para o trabalho. Por exemplo, um empregado de escritório que está com 50 anos e tem uma renda anual de 1.000 florins, deve contar com a possibilidade de, dez anos mais tarde,

---

13 Portanto, tem excelente fundamento na Economia Política o provérbio *bis dat qui cito dat* (quem dá logo, dá duas vezes).

14 É por essa razão que a conhecida prorrogação da taxa escolar até bem depois da graduação é sentida por estudantes desprovidos de meios como uma facilitação não muito menor do que a isenção total dessa taxa. Ou, então, pensemos nas condições dos contratos que o empresário faz com os cantores e as cantoras cujos custos de formação correm por conta dele!

não possuir outra coisa senão talvez uma pequena aposentadoria de 300 florins, que garantiu para si contribuindo para um instituto de seguros. Em se tratando de tais pessoas, é claro que de 1 florim empregado para atender ao presente tem bem menos utilidade marginal do que de 1 florim que não estará disponível e não será gasto senão no futuro quando estarão menos bem providos. Pareceria, assim, que para eles um florim presente deveria ser estimado como tendo um valor menor do que aquele florim futuro. E de fato assim seria, se bens *disponíveis* no presente necessariamente tivessem de ser também *utilizados* no presente. Mas não é isso o que acontece. A maioria dos bens, por ter uma configuração indiferente, é durável e por isso pode também ser guardada para servir ao futuro. Assim sendo, a diferença entre bens presentes e bens futuros é esta: os bens futuros naturalmente só podem ser empregados no futuro; os bens presentes podem ser empregados para os *mesmos* usos futuros, e *além disso* – conforme se optar – também para o usos presentes e para aqueles futuros, para os quais houver oportunidade no período intermediário que vai do momento presente até ao período futuro considerado.

Podem aqui ocorrer *dois* casos. Ou todos os usos pertencentes ao presente e ao futuro mais próximo, que entram em questão para o respectivo bem, são menos importantes do que aqueles usos futuros, e nesse caso o bem presente será reservado a estes últimos usos, e deles derivarão seu valor;<sup>15</sup> nesse caso, é igual ao valor de um bem futuro que pode ser colocado a serviço do mesmo uso. Ou, então, um dos usos anteriores é mais importante; nesse caso, o bem presente deriva dele o seu valor e, conseqüentemente, este bem presente supera o bem futuro, o qual só pode derivar seu próprio valor de uma utilização futura menos importante. Normalmente, porém, não se sabe, no presente, se, em virtude de algum imprevisto qualquer, no futuro mais próximo haverá alguma necessidade urgente; em qualquer hipótese, esta é *possível*, o que oferece a um bem já presente uma chance de utilização vantajosa, que naturalmente não existe no caso de um

---

15 Em conformidade com a lei que rege os casos de “usos alternativos da utilidade marginal”, desenvolvida acima, na p. 179.

bem de que só se disporá no futuro; leva-se em conta esta chance – adotando o método que conhecemos, o qual é errôneo, mas prático –, adicionando um acréscimo à grandeza do valor do bem, acréscimo este graduado de acordo com a probabilidade da referida chance. Visualizemos isto com números. Com 100 florins de que disporei dentro de 5 anos contados a partir do presente (ano 1909), em qualquer hipótese só posso conseguir a utilidade marginal que resultar da situação do ano de 1914. Calculemo-la em 1.000 unidades ideais. Com 100 florins de que disponho já hoje, posso conseguir, *no mínimo, a mesma* utilidade marginal de 1.000, mas talvez também – caso no período intermediário uma necessidade urgente abrir uma oportunidade para uma utilidade marginal de 1.200 – uma utilidade marginal de 1.200. Se a probabilidade de que ocorra tal oportunidade for igual a  $\frac{1}{10}$ , avaliarei o valor dos 100 florins presentes em 1.000 florins – que são certos –, e além disso em  $\frac{1}{10}$  do possível acréscimo de 200: no total, portanto, em 1.020 unidades.<sup>16</sup> Por conseguinte, os bens presentes, na pior das hipóteses, têm um valor igual aos bens futuros e, via de regra, têm um valor maior, devido à capacidade de serem utilizados como estoque de reserva para o futuro.

p. 278

Uma exceção ocorre somente naqueles casos relativamente raros nos quais é difícil ou inviável guardar os bens já disponíveis no presente até o momento futuro em que o suprimento será mais precário. Isso acontece, por exemplo, no caso de bens sujeitos a se estragarem, como gelo, frutas e similares. Todo comerciante de frutas atribuirá, no outono, um valor muito maior a um quintal de uvas de mesa futuras, a serem fornecidas em abril, do que a um quintal de uvas presentes! Ou, então, se um homem abastado estiver diante de uma pena de detenção mais longa, período durante o qual terá que ajustar-se ao regime alimentar precário característico de uma casa de correção: com quanta disposição tal pessoa pagaria o preço de 100 refeições abundantes presentes, se

---

16 É ocioso observar que na vida prática raramente ou nunca empregamos uma exatidão numérica tão minuciosa em nossas avaliações como no exemplo acima aduzido. Mas é certo que este nos dá uma imagem fiel do *tipo* de reflexões que utilizamos em tais casos.

com esse preço pudesse comprar 10 refeições semelhantes futuras, na prisão!

Portanto, é o seguinte o balanço decorrente da influência exercida pela diversidade da relação de oferta e procura no presente e no futuro: muitíssimas pessoas que no presente estão menos bem supridas do que no futuro atribuem bem mais valor a bens presentes do que a bens futuros; muitíssimas pessoas que no presente estão mais bem supridas do que no futuro, mas que têm a possibilidade de guardar bens presentes para servir ao futuro e além disso utilizá-los como fundo de reserva para o período intermediário, atribuem a bens presentes o mesmo valor que a bens futuros, ou até um valor um pouco maior; somente em uma minoria insignificante de casos, nos quais a comunicação entre o presente e o futuro está impedida ou ameaçada por circunstâncias especiais, bens presentes têm para seus donos um valor de uso subjetivo menor do que bens futuros. Nessa situação, é óbvio que, mesmo que não cooperasse nenhuma outra circunstância, além da diferença de relação entre oferta e procura no presente e no futuro, a resultante das avaliações subjetivas, que determina o valor de troca objetivo, teria necessariamente que ser esta: os bens presentes têm uma leve vantagem sobre os bens futuros, são favorecidos com um pequeno ágio em relação aos bens futuros.<sup>17</sup>

---

17 A essa argumentação se tem objetado muitas vezes – por exemplo, também por parte de Borkiewicz (“Der Kardinalfehler der Böhm-Bawerk’schen Zinztheorie”. In: SCHMOLLER. *Anuário*. v. 30, p. 946 *et seqs.*) –; subestimo a frequência e a influência daqueles casos nos quais “o suprimento de bens no presente é relativamente abundante ou excessivamente abundante”, e nos quais, devido à dificuldade de conservação por mais tempo, o sujeito econômico “desejaria vir a possuir certos bens mais tarde, em vez de adquiri-los no presente”. Contudo, como admite o próprio Borkiewicz, essa objeção não tem importância alguma para a era da economia baseada no dinheiro, já que esta última, se prescindirmos de raríssimos casos de exceção, nos dispensa da necessidade de acumular os meios de suprimento destinados ao futuro na forma de estoques de bens em espécie, incômodos e excessivamente grandes. Por isso, posso manter como perfeitamente acertadas as palavras empregadas no texto acerca da “minorias insignificantes de casos” para a época atual, cuja economia se baseia no dinheiro – aliás, foi a ela que me referi, com clareza suficiente, ao falar do “dinheiro, o qual, por sua forma indiferente,

Todavia, *há* ainda outras circunstâncias que atuam no mesmo sentido, e com força ainda maior.

p. 279

### *Segunda Causa*

Em segundo lugar, é um fato da experiência – um dos mais prenhos de consequências – que a sentimentos de prazer e sofrimento futuros, simplesmente pelo fato de serem futuros e na medida em que pertencem a um futuro mais distante, dispensamos uma estima menor, e por isso também atribuímos a bens destinados a servir a esses sentimentos um valor inferior à verdadeira intensidade da utilidade marginal futura deles. *Subestimamos sistematicamente nossas necessidades futuras e os meios que servem para o atendimento delas.*

Que o fato é real, não resta dúvida alguma. Naturalmente, ele se verifica em uma medida que apresenta uma diferença de grau

---

representa todas as espécies de bens”. Em épocas em que a economia se baseava em produtos naturais, certamente a relação de frequência terá sido diferente; contradizendo, porém, a Borkiewicz, considero muito pouco provável – aliás, hoje é inclusive ocioso discutir sobre isso – que essa relação de frequência jamais tenha levado, ou tenha podido levar, a “paralisar” totalmente o efeito dos casos opostos e a impedir inteiramente que houvesse um ágio em favor dos bens presentes. Finalmente, Borkiewicz me objeta, mesmo em relação à época atual (*op. cit.*, p. 947 *et seqs.*), que meu argumento, no essencial, trata apenas de casos do crédito de consumo, “o qual considerado do ponto de vista da economia da nação... não costuma exercer papel importante”, e que, em razão disso, parece que “se fundamenta em uma base excessivamente precária um fenômeno importante da vida econômica, como é o do juro do capital”. Quanto a isso, devo dizer o seguinte: compreenderia esta objeção se minha “Primeira causa” fosse toda a base sobre a qual assento o juro do capital. Todavia, já que disse expressamente que esse grupo de fatos é apenas o primeiro dentre três motivos do fenômeno do juro – aliás, o primeiro, apenas pela ordem de exposição, e não pela importância da influência que ele exerce (uma vez que caracterizei os dois outros motivos expressamente como sendo os que “atuam com mais força”) –, não me ficou claro o raciocínio que levou Borkiewicz a formular a citada objeção. Porventura eu deveria ou poderia ter silenciado inteiramente um motivo parcial do fenômeno, o qual, mesmo tendo influência fraca, não deixa de ser, inegavelmente, um motivo atuante, embora parcial?

extremamente grande conforme as nações, as faixas etárias, os indivíduos. O fato verifica-se de forma bem nítida no caso de crianças e selvagens. Para eles, o mínimo prazer, desde que possam desfrutar dele no momento, vale mais do que as maiores e mais duradouras vantagens futuras. Quantas tribos de índios, vítimas de uma obsessão insensata pelo prazer, não venderam aos brancos a terra de seus antepassados, fonte de seu sustento, em troca de alguns *barris* de aguardente! Infelizmente, coisa bem semelhante pode observar-se também em nossos países altamente civilizados. O trabalhador que no domingo “torra” na bebida o salário semanal recebido no sábado, para durante a semana passar fome com a mulher e os filhos, infelizmente se equipara a esses índios! Todavia, em grau menor, e de maneira mais refinada, ousa afirmar que este mesmo fenômeno não é estranho a ninguém, mesmo que seja o homem mais previdente, mais firme de caráter e de maior prudência. Quem de nós nunca se surpreendeu, sob a pressão do prazer momentâneo, não conseguindo renunciar a uma comida predileta ou a um charuto, proibidos pelo médico, embora sabendo perfeitamente que dali decorreria um agravamento de seu estado, agravamento este que, à luz de uma avaliação imparcial posterior, se constaria muito maior do que aquela alegria insignificante? Ou então, quem dentre nós, para escapar a um pequeno embaraço ou incômodo momentâneo, nunca se lançou em um muito maior? Quem, no caso de visitas, decisões comerciais ou trabalhos incômodos e inevitáveis, que tinham que ser liquidados dentro de determinado prazo, no qual podia liquidá-los com relativa comodidade, nunca os adiou até o momento em que, devido a circunstâncias que dificultavam, foi obrigado a liquidá-los a toda pressa, com esforço excessivo e aborrecimentos, para indignação dos prejudicados ou lesados por esse adiamento? Quem observar imparcialmente a si e a outros, constatará que subestimar sem imparcialidade sofrimentos e alegrias futuras é um fato que assume centenas de formas em nossa sociedade civilizada.

O fato, portanto, existe inegavelmente. Mas difícil é dizer *porque* ele existe. Uma vez que é ainda muito obscuro todo o processo psicológico mediante o qual sentimentos futuros atuam



sobre nosso julgamento e nosso agir, compreende-se que a mesma obscuridade envolve também os motivos pelos quais sentimentos futuros atuam sobre nosso julgamento e sobre nosso agir *com menos força* do que sentimentos presentes. Sem querer antecipar a decisão dos psicólogos, que me parecem ter mais competência do que nós, economistas, para decidir as duas questões, penso que esse fenômeno se deve não a um *único* motivo, mas à atuação conjunta de nada menos de *três* motivos diferentes.

Ao que me parece, o *primeiro* motivo reside na pobreza das representações que nós fazemos a respeito de nossa condição de necessidades no futuro. Seja porque nosso poder de representação e de abstração não é suficientemente grande, seja porque não queremos dar-nos ao trabalho que essa operação mental requer, há que constatar este fato: é incompleta, em grau maior ou menor, a reflexão que fazemos sobre nossas necessidades futuras, sobretudo quando remotas. Assim sendo, é natural que todas essas necessidades, nas quais simplesmente não pensamos, deixam de exercer influência sobre a avaliação daqueles bens que estão destinados a servir a essas necessidades futuras, e, em consequência disso, se faz deles, erroneamente, uma avaliação excessivamente baixa.

Enquanto este primeiro motivo se reduz a um erro de *avaliação*, há um *segundo* que, em meu entender, se baseia em uma *falha da vontade*. Com efeito, acredito ocorrer com frequência que alguém, colocado ante a escolha entre um prazer ou sofrimento presente ou um futuro, se decide pela alegria menor presente, embora saiba perfeitamente – e até pense explicitamente nisso, no momento da escolha – que é maior o prejuízo que terá futuramente, e portanto que sua opção, no conjunto, não é vantajosa para seu bem-estar. Com quanta precisão muitas vezes um “folgado”, ao gastar em divertimentos levianos seu salário já nos primeiros dias do mês, prevê as dolorosas dificuldades e privações que virão, e no entanto não é capaz de resistir ao atrativo momentâneo! Ou então, quantas vezes nos deixamos arrastar hoje, “por fraqueza”, dando um passo ou um sim, ainda que no próprio momento saibamos que amanhã nos arrependemos do que fizemos! Como já disse, creio

que a causa de tal comportamento errôneo não está em uma falta de conhecimento – como ocorria no caso anterior –, mas em uma falta de vontade. Contudo, não me surpreenderia se os psicólogos interpretassem também este caso como uma subespécie variante do primeiro, afirmando, por exemplo, que o sentimento momentâneo, mais fraco, se sobrepõe ao sentimento futuro, mais forte, só porque a representação deste último, embora esteja presente, não é suficientemente viva e forte para impor-se ao nosso espírito. Mas isso é irrelevante para nossas finalidades.

Finalmente, acredito que colabore ainda um *terceiro* motivo, a saber, *a consideração da brevidade e da incerteza da vida humana*. Com efeito, mesmo quando a aquisição real de bens futuros é praticamente certa,<sup>18</sup> não deixa de ser possível que já estejamos mortos quando isso ocorrer. Isso faz com que a utilidade de tais bens para nós seja incerta, o que nos leva – de modo perfeitamente análogo ao caso de bens objetivamente incertos – a operar uma dedução no valor deles, em medida correspondente ao grau da incerteza.<sup>19</sup> A uma utilidade de 100, se em relação a ela houver uma probabilidade de 50% de que não mais desfrutaremos dela, certamente não atribuímos o mesmo valor que a uma utilidade presente de 100, mas provavelmente apenas uma de 50, e estou convencido de que qualquer um de nós, se hoje alguém lhe oferecesse um presente de aniversário de 100 mil florins quando completar 100 anos de idade, de bom grado estaria disposto a trocar esse presente, grande mas um tanto incerto, por uma fração muitíssimo menor do mesmo em bens presentes. Todavia, para determinar corretamente o alcance prático desse terceiro elemento, precisamos ter uma compreensão ainda um pouco mais clara da extensão em que ele ocorre e da maneira como ele atua.

Quanto a isso, acredito poder constatar o seguinte. Esse terceiro elemento só atua diretamente em uma minoria de casos, ao

---

18 Ver supra, p. 274.

19 Se além da incerteza subjetiva houver também incerteza objetiva, naturalmente haverá duas deduções no valor. Dentre essas duas deduções, a que é praticada em razão da incerteza objetiva, por ser um fenômeno específico ocorrente em determinados espécies de bens, não afeta o juro; afeta-o, porém, a dedução feita em razão da incerteza subjetiva.

p. 281 passo que na maioria deles atua de modo apenas indireto. Atua da maneira mais direta e com a maior força naqueles casos, não numerosos, nos quais as pessoas, levadas por circunstâncias especiais, pensam intensamente na morte. Isso pode se aplicar, por exemplo, a pessoas de idade muito avançada, ou nos últimos estágios de doença a pessoas que exercem profissões muito perigosas ou então em circunstâncias muito arriscadas, tais como soldados antes da batalha, pessoas expostas a uma epidemia e similares. Em tais casos a postergação do futuro incerto não raro encontra sua expressão drástica em uma tola mania de esbanjar, que se apodera das pessoas – temos aí um fato histórico que já foi observado mais vezes, entre outros por Adam Smith. Ao contrário, penso que a consideração da incerteza da vida não exerce absolutamente nenhuma influência *direta* naquela maioria absolutamente predominante de casos nos quais se trata de pessoas em condições normais e ao mesmo tempo da avaliação de bens que pertencem a um futuro não muito longínquo – bens que, por exemplo, deverão estar disponíveis dentro de alguns meses ou até dentro de alguns anos. Estou convencido de que uma pessoa com boa saúde e de idade mediana, em se tratando de um crédito certo de 1.000 florins, que lhe cabe receber no próximo ano, não há de avaliá-lo sequer em um cruzado a menos *só porque* possivelmente não esteja mais entre os vivos. Somente quando se tratar de um futuro muito remoto, o referido elemento atuará de modo totalmente direto, mesmo em se tratando de pessoas em condições normais. Em razão da incerteza de se estar vivo, créditos a serem recebidos dentro de 100, 50 ou mesmo 20 anos perdem valor para qualquer pessoa, e créditos a receber dentro de 10 anos já perdem valor para muitos credores.

Aliás, aqui está, finalmente, a base a partir da qual esse motivo pode vir a exercer uma influência *universal* e *indireta*, evidentemente em grau bem menos intenso. Efetivamente, uma vez constatadas certas diferenças de avaliação para longos períodos intermediários, necessariamente elas têm de beneficiar, em algum grau, também os períodos mais breves, mediante o comércio de trocas, pois a mecânica da formação do valor de troca não

comporta saltos bruscos no tocante ao valor. Não é possível, por exemplo, que um crédito certo de 1.000 florins, a ser recebido no dia 1º de janeiro de 1920, até 31 de dezembro de 1909 valha apenas o que valem no presente 800 florins, e na noite da passagem de ano para dia 1º de janeiro de 1910, pelo fato de a partir dessa data faltarem apenas 10 anos para o vencimento, de repente dê um salto e atinja o valor total de 1.000 florins. Há negócios e transações que servem para efetuar a uniformização e que melhor seria descrevê-los como comparáveis com transações decididas por arbitragem; e seu efeito é estender as diferenças de valor atribuíveis aos longos períodos e distribuí-los uniformemente por todo o período intermediário. Se tivéssemos de tirar uma conclusão baseada em todas essas condições particulares, não deveríamos estimar o efeito prático desse fator nem como totalmente insignificante nem como muito grande. Isso é especialmente verdade em vista da considerável diminuição que efetivamente sofre quando modificado pela consideração do indivíduo para aqueles aos quais um relacionamento pessoal fechado para si os faz seus herdeiros. De qualquer forma, os dois primeiros motivos analisados atuam com muito mais força na subavaliação da utilidade futura do que o terceiro deles.<sup>20</sup>

---

20 Também a incerteza sobre até quando teremos capacidade de consumir poderia exercer um efeito análogo ao da incerteza sobre até quando estaremos vivos. De qualquer modo, os limites para a influência dessa causa são ainda muito mais restritos. Com efeito, é verdade que no decorrer de nossa vida desaparecem muitas espécies individuais de necessidades – muitas alegrias da idade infantil perdem seu poder de atração na idade madura, as alegrias que o jovem e o homem robusto têm no esporte desaparecem para o ancião ou para o inválido –, mas é raro que o lugar delas permaneça vago. Pelo contrário, em geral o conjunto global das necessidades antes aumenta do que diminui, em decorrência de novas necessidades que sobrevivem. Por exemplo, à menor capacidade de consumo em relação a determinados tipos de necessidades, na velhice, contrapõe-se, na maioria dos casos, um aumento daqueles tipos de necessidades, bem mais exigentes, no sentido de afastar sofrimentos (viagens para balneários, necessidades de tratamento de saúde, necessidades de maiores cuidados e criadagem, e similares!). Por isso, é possível que em relação a algumas espécies de bens individuais, a diferença de período no qual estes estarão disponíveis gere grandes diferenças de avaliação, em decorrência da incerteza da persistência

p. 282

Todos os três motivos parciais que levam a subestimar a utilidade futura – erro de avaliação devido a uma representação precária das necessidades futuras; falha de vontade; e consideração da incerteza da vida. Eles ocorrem em graus extremamente diversificados nos diversos indivíduos e também, em se tratando do mesmo indivíduo, em tempos diferentes, em estados de espírito e de humor diferentes. No mesmo intervalo de tempo, eles podem gerar uma avaliação de 100% para uma pessoa, uma subavaliação de 50% para outra, uma subavaliação de apenas 1 ou 2% para uma terceira; no caso de pessoas fanatizadas pela mania de prever e prover pode até acontecer o oposto, a saber, uma superavaliação não imparcial da utilidade futura. Além disso, gostaria de salientar expressamente que a subavaliação resultante desses motivos parciais de modo algum se gradua harmonicamente já na avaliação subjetiva dos indivíduos, de acordo com a duração longa ou curta do intervalo de tempo, como se, por exemplo, aquele que subestima de 5% uma utilidade futura esperada para dentro de *um* ano, e subestima de 10% uma utilidade que subavaliaria exatamente de 1  $\frac{1}{4}$ % uma utilidade que ocorrerá daqui a apenas *três meses*. Pelo contrário, as subavaliações subjetivas originárias são desiguais e bruscas em altíssimo grau. Na medida em que a subavaliação é gerada pela falha de vontade acima mencionada, poderia, sim, ocorrer uma diferença de avaliação entre prazeres absolutamente presentes e prazeres não presentes, mas seria muito pequena ou até nula a diferença de avaliação entre prazeres moderadamente longínquos e prazeres mais remotos. A simetria da subavaliação só

---

da respectiva necessidade: o jovem certamente dará um valor muitíssimo maior aos apetrechos para esquiar, se dispuser deles no presente do que se dispuser deles depois de perder o vigor juvenil. Todavia, para a relação entre bens presentes e bens futuros de modo geral, permanecem irrelevantes tais mudanças na composição do conjunto de necessidades presentes e futuras. Ora, é justamente essa relação geral que importa, em nossa economia, baseada no dinheiro, pois em se tratando de necessidades de períodos futuros longínquos, que se preveem mas ainda não se concretizaram na realidade, a providência que se costuma tomar não consiste em acumular bens em espécie – mesmo porque ainda não se precisa deles no presente –, mas em conseguir um fundo de cobertura geral, na forma de dinheiro neutro ou de valor em dinheiro.

ocorrerá no caso de intervir o comércio de trocas, como veremos mais adiante. De qualquer forma – e isso é suficiente para nós neste contexto –, todas as três causas parciais têm este efeito comum: sob sua influência, na avaliação de bens futuros atribuímos a eles uma utilidade menor do que a que corresponde à sua grandeza verdadeira: *vemos a utilidade marginal de bens futuros como que em redução por diferença de perspectiva*.<sup>21</sup>

Ora, é fácil mostrar que esse fenômeno tem de contribuir para reforçar consideravelmente a influência daquele primeiro motivo principal que leva a subavaliar<sup>22</sup> bens futuros, a saber, o que reside em uma diferença de suprimento de bens para atender ao presente e para atender ao futuro. Com efeito, todas as pessoas que no presente estão menos bem supridas do que no futuro, e nas quais, por isso, a utilidade marginal verdadeira de uma quantidade

---

21 Uma vez que tanto Jevons como seu sucessor Sax, no tocante a toda a natureza do fenômeno apresentado no texto, incorreram em um equívoco, pois confundem as representações e os juízos de avaliação que formamos sobre sentimentos futuros com sentimentos reais presentes (ver os detalhes adiante, no “Excurso” XI), não há como surpreender-se com o fato de não encontrarmos neles nem uma explicação convincente e mais profunda desse fenômeno e nem sequer a tentativa de tal explicação. Consideraram simplesmente como um fato o presumido “fraco pré-sentimento” de necessidades futuras, como um “fato psicológico conhecido”, encarando sem mais como “evidentes” muitos detalhes inerentes a ele, que na verdade carecem  *muito* de explicação. (Ver, por exemplo, SAX. *Op. cit.*, p. 178 *et seq.*)

22 Talvez não seja inteiramente supérfluo chamar a atenção para um *fato*: a “subavaliação” (*Minderbewertung* ou *Minderschätzung*) de necessidades futuras e de bens futuros, da qual falo aqui e muitas outras vezes, de modo algum é a mesma coisa que a “avaliação excessivamente baixa” (*Unterschätzung*) do futuro, mencionada por mim com igual frequência no contexto. A subavaliação (= avaliação *mais baixa*) de bens futuros em relação a bens presentes resulta como produto de todos os três motivos principais analisados no texto, ao passo que avaliação  *muito mais baixa* (por erro) é um fenômeno muito mais específico, peculiar exclusivamente ao segundo motivo principal (aliás, se bem analisarmos, peculiar exclusivamente às duas primeiras “causas parciais”, que é preciso distinguir dentro da segunda causa principal). Autores de idioma não-alemão facilmente têm passado por cima dessa nuança, o que já deu azo a várias confusões e equívocos.

de bens futuros já é menor do que a utilidade marginal da mesma quantidade de bens presentes, em virtude do segundo motivo principal, dão uma avaliação da utilidade marginal futura ainda menor do que lhes corresponde na verdade, e por isso aumenta a intensidade da diferença do valor em desfavor dos bens futuros. Se, por exemplo, a utilidade marginal de determinado bem presente for p. 283 100, e se a utilidade marginal verdadeira de um bem igual em um período futuro com suprimento melhor for apenas 80, esta última utilidade marginal talvez seja avaliada em apenas 70, em razão do segundo motivo principal, e com isso a diferença de avaliação sobe de 20 para 30. De maneira perfeitamente análoga, aquelas pessoas que, sendo mais ou menos igual o suprimento de bens no presente e no futuro, dariam mais ou menos a mesma avaliação a bens presentes e a bens futuros, passam para o lado daqueles que dão aos bens presentes uma avaliação superior à dos bens futuros.<sup>23</sup> Por conseguinte, em virtude do segundo motivo principal aumenta, em desfavor dos bens futuros, tanto o número como também a intensidade das diferenças de avaliação, sendo natural que isso deva, no mercado em que se trocam bens presentes por bens futuros, alterar o valor de troca resultante, em desfavor destes últimos. *Aumenta o ágio a ser pago por bens presentes.*<sup>24</sup>

---

23 Em se tratando de pessoas que têm excesso de suprimento no presente, ou o teriam se quisessem consumir no presente todos os meios de cobertura de que já dispõem (incluindo sua fortuna de origem!), naturalmente os motivos pertinentes à segunda causa principal atuam primeiro no sentido de enfraquecer ou compensar a tendência oposta que leva a superavaliar os bens *futuros*, tendência esta proveniente da referida condição de suprimento. Na prática, porém, na maioria dos casos simplesmente não importa mais essa reação de compensação, pois a simples possibilidade de aplicar os bens disponíveis no presente a serviço do futuro impede, em qualquer hipótese, que se superavaliem os bens futuros (ver acima, p. 199 *et seqs.*) Eis por que, no caso de pessoas que no presente dispõem de meios de cobertura em quantidade superior àquela que podem consumir de maneira econômica no presente, pela regra ocorreria, em decorrência das duas primeiras causas, uma *equivalência* aproximada entre bens presentes e bens futuros, sendo que uma superioridade em favor dos bens presentes só pode ocorrer em virtude da terceira causa, que analisaremos imediatamente. Ver também as exposições mais adiante sobre o “mercado de trabalho”.

*Terceira Causa*

No mesmo sentido atua, finalmente, ainda uma *terceira* causa principal. Baseia-se ela em um fato que a grosso modo era há muito tempo conhecido, mas cuja natureza era basicamente desconhecida, e que, envolvido em toda uma série de equívocos, se costuma utilizar, desde Say e Lauderdale sob a denominação de “produtividade do capital”, para explicar e justificar o juro.<sup>25</sup> Quero deixar de lado a referida denominação, que já se tornou fonte de tantos erros e que também não coincide plenamente com a realidade a ser designada, preferindo ater-me pura e fielmente aos fatos que no caso entram em jogo. Estes reduzem-se em última análise ao seguinte: *por motivos técnicos, bens presentes sempre são meios melhores para atendermos a nossas necessidades do que bens futuros, e por isso também nos asseguram uma utilidade marginal maior que bens futuros.*

É um fato elementar da experiência que métodos de produção indireta que levam tempo são mais produtivos; isso significa que, com a mesma quantidade de meios produtivos, se pode conseguir uma quantidade de produtos tanto maior quanto mais longos forem os métodos de produção adotados. Já nos detivemos com o máximo de detalhes na análise desse fato, em partes anteriores desta obra; mostramos as razões disso e o ilustramos e provamos com base em muitos exemplos.<sup>26</sup> Por isso posso aqui supô-lo como coisa pacífica. Sob a influência desse fato, temos que representar-nos o produto que se pode produzir, em períodos de produção cada vez mais longos, com determinada quantidade de bens produtivos disponíveis em determinado

---

24 Indiretamente, o mesmo efeito é ainda reforçado pelo fato de a avaliação excessivamente baixa da utilidade futura demover a pessoa de prover para o futuro um suprimento tão grande quanto o teria feito no caso contrário. Em outras palavras, essa subavaliação excessivamente baixa prejudica a poupança e o enriquecimento, e conseqüentemente reduz ainda mais o número das pessoas que têm um excedente acumulado de bens presentes para lançar no mercado.

25 Ver minha *Geschichte und Kritik*, p. 126 *et seqs.* e 4ª ed., p. 96 *et seqs.*

26 Ver acima, p. 36 *et seqs.*, a seguir 110 *et seqs.*, bem como os “Excursos” I-V.



p. 284 momento, sob a imagem de uma *série que aumenta* em alguma proporção, regular ou irregular. Se, por exemplo, imaginarmos que dispomos no ano de 1909 de determinada quantidade de meios produtivos, digamos, de 30 dias de trabalho – um mês de trabalho –, poderemos supor, na linha do princípio acima, que esse mês de trabalho, se for empregado em uma produção efetuada no tempo menos produtivo, que é um instante, produz apenas 100 unidades do produto, que, ao contrário, se for empregado em uma produção que dura um ano, produz 200 unidades,<sup>27</sup> mas obviamente só para o ano de 1910; se empregado em uma produção que leva dois anos, o mesmo mês de trabalho produzirá 280 unidades – para o ano de 1911 –, e assim por diante, em progressão crescente, talvez produzirá 350 unidades para o ano de 1912, 400 unidades para o ano de 1913, 440 para o ano de 1914, 470 para o ano de 1915 e, finalmente, 500 unidades para o ano de 1916.<sup>28</sup>

---

27 Naturalmente, no caso de processos de produção indireta mais longos, para se continuar a produção é preciso que posteriormente se acrescente mais trabalho ao trabalho despendido inicialmente. Os números mencionados no texto indicam em cada caso aquela *parcela do produto* que, do produto total, cabe à unidade de meios de produção que, em nossa hipótese, é o mês de trabalho. Se, por exemplo, no caso de um processo de produção indireta que dura um ano, ao mês de trabalho empregado no início seguirem ainda 11 outros meses de trabalho, nosso exemplo esquemático quer dizer que no conjunto dos doze meses de trabalho se consegue um produto total de 2.400 unidades, e portanto a *cada* mês cabe um produto de 200 unidades.

28 Se, em vez de parar no ano de 1916, eu estendessem a ilustração a um número ainda maior de anos, não faria outra coisa senão alongar a ilustração, e isso seria supérfluo, pois ela não poderia revelar tendências ou resultados diferentes – desde que o período de tempo maior não escape inteiramente ao domínio da regra segundo a qual a produtividade é maior no caso de se utilizarem processos de produção indireta mais longos. Esta última questão será ainda analisada explicitamente adiante, no “Excurso” XII; e, uma vez que, como ali é mostrado, todas as nossas providências práticas acerca de nossos meios produtivos em todo caso se desenrolam, até agora, mesmo nas economias nacionais mais ricas, sob o domínio dessa regra empírica, evidentemente não tenho o direito de, também na investigação sobre a influência dessa regra sobre a avaliação de nossos meios de produção, ultrapassar, com as suposições de meu exemplo, a esfera dentro da qual essa influência ainda atua. Aliás, no tocante à legitimidade de interromper a série observada pura e simplesmente com determinado ano, como faço, tem-se

Com esse resultado comparemos agora o que podemos conseguir para nós, com a mesma quantidade de meios produtivos – um mês de trabalho –, no caso de só virmos a dispor dessa quantidade de meios produtivos dentro de um ano. É óbvio que um mês de trabalho do qual disporemos no ano de 1910 não produz *absolutamente nada* para o exercício econômico de 1909; para o ano de 1910 só poderemos empregá-lo numa produção momentânea da espécie menos remunerativa e então os resultados só chegarão a 100 unidades. Para o ano de 1911 é possível empregar um método de produção que dure um ano, com uma produção de 200 unidades; para o ano de 1912 é possível um método de produção que leve dois anos, com a produção de 280 unidades, e assim por diante. Raciocinando de maneira perfeitamente análoga: com um mês de trabalho de que só disporemos dois anos mais tarde, no ano de 1911, não poderemos conseguir absolutamente nada para atender às necessidades dos exercícios econômicos de 1909 e 1910; para o ano de 1911, empregando o método de produção menos produtiva, que dura um instante, poderemos conseguir apenas 100 unidades; para o ano de 1912, apenas 200, para o ano de 1913, 280 unidades, e assim por diante. Se enfeixarmos em uma tabela o resultado produtivo que se pode obter, para o atendimento de nossas necessidades com a mesma quantidade de meios produtivos presentes, do ano próximo e de anos futuros ainda mais longínquos, teremos o seguinte quadro:

---

travado uma controvérsia um tanto sutil, que apresenta sutilezas de interesse apenas para pesquisadores – para estes, aliás, talvez em grau um tanto mais elevado –, sutilezas essas que serão também elas analisadas adiante, no “Excurso” XII.

<b>Produção de um mês de trabalho (em unidades)</b>						
<b>Produzirá para o período econômico de</b>		<b>1909</b>	<b>1910</b>	<b>1911</b>	<b>1912</b>	<b>Unidades de Produto</b>
	1909	100	-	-	-	
	1910	200	100	-	-	
	1911	280	200	100	-	
	1912	350	280	200	100	
	1913	400	350	280	200	
	1914	440	400	350	280	
	1915	470	440	400	350	
	1916	500	470	440	400	

p. 285 Traduzindo em palavras a linguagem dos números, vemos que, qualquer que seja o período econômico que examinarmos, para cada um deles conseguimos, com um mês de trabalho disponível em 1909, uma produção maior do que com um mês de trabalho disponível em 1910, que com um mês de trabalho disponível em 1910 conseguimos, por sua vez, uma produção maior do que com um mês de trabalho de que disporemos em 1911, e assim por diante. Para atendermos às necessidades do ano de 1909, por exemplo, um mês de trabalho do ano de 1910 ou 1911 não coloca absolutamente nada à nossa disposição, ao passo que um ano de trabalho disponível em 1909 coloca à nossa disposição ao menos 100 unidades do produto; para o atendimento das necessidades do ano de 1914, um mês de trabalho disponível em 1911 coloca à nossa disposição 350 unidades do produto, um mês de trabalho disponível em 1910 coloca 400, um mês de trabalho disponível em 1909 coloca 440. Qualquer que seja, portanto, o espaço de tempo a partir do qual fizermos a comparação, vemos sempre que a quantidade mais antiga (a presente) de meios

produtivos é tecnicamente superior à mesma quantidade mais recente (a futura) de grandeza igual.<sup>29</sup>

Mas será que ela é superior também na grandeza de sua utilidade marginal e de seu *valor*? Com toda a certeza, pois se ela coloca à disposição, para qualquer grupo imaginável de necessidades para cujo atendimento podemos ou queremos utilizá-la, mais meios para este atendimento, deve necessariamente

---

29 Exatamente assim como um mês de trabalho presente é tecnicamente superior a um futuro, de maneira perfeitamente análoga um mês de trabalho passado é tecnicamente superior a um presente. Por exemplo, um mês de trabalho do período 1904 daria, pelo nosso esquema, para 1909, em um processo de produção de cinco anos, 440 unidades de produto acabado, ao passo que um mês de trabalho do ano de 1909 daria apenas 100 unidades do produto. Naturalmente, os anos passados mais antigos só podem fazer valer sua superioridade técnica em relação ao ano presente sob a condição de haverem sido efetivamente investidos em sistemas de produção indireta de duração correspondente. Ora, isso raramente ocorre em se tratando de anos pertencentes a um passado longínquo. Eis por que não precisamos assustar-nos ante a consequência à qual sem dúvida leva a teoria acima, a saber, que um mês de trabalho do século XV talvez seja cem vezes mais produtivo que um mês de trabalho do presente ano, e um mês de trabalho do ano anterior ao nascimento de Cristo talvez seja mil vezes mais produtivo que um do presente ano; e que, portanto, de certo modo as forças produtivas do passado sejam gigantescas ao lado das de hoje, e as de hoje, por sua vez, sejam gigantes de produtividade em comparação com as forças produtivas de séculos futuros – o que ao final pareceria acarretar a triste visão de uma degeneração contínua de nossas forças produtivas. Sem dúvida, se no ano 1 de nosso cálculo de tempo se tivesse orientado, planejadamente, um mês de trabalho para a utilidade marginal do ano de 1909, e se durante todos esses 1909 anos sempre se tivesse zelado por uma continuação planejada da obra, nessa hipótese, sim, graças às forças naturais “apreendidas” capitalistamente por vias de produção indiretas tão longas, o produto do antigo mês de trabalho seria incomparavelmente superior ao produto do mês de trabalho do “ano presente”. Acontece, porém, que não há perigo de as árvores crescerem até o céu! As forças produtivas são por demais necessárias para as necessidades dos viventes, para que se possa antecipadamente aplicá-las em favor de séculos ou milênios futuros, razão pela qual, mais ou menos em paralelo com o ano das forças produtivas, avança também sempre o ano das necessidades em favor das quais se trabalha, antecipando providências, e que se adotam como critério de aferição da produtividade dessas forças. Ora, com toda a certeza nossas forças produtivas de 1909 produzem, digamos,

p. 286 também ter uma importância maior para nosso bem-estar! Sei perfeitamente que a *quantidade* maior de bens não necessariamente precisa ter também valor maior: 1 *bushel* de cereal em um ano de fome pode ter mais valor do que 2 *bushels* de cereal após uma safra abundante, e 1 florim de prata antes da descoberta da América valia mais do que 5 florins de prata no século XIX. Mas é certo que a quantidade maior tem, para uma e mesma pessoa, em um e mesmo momento, sempre tem também valor maior: qualquer que seja o valor absoluto de 1 *bushel* ou de 1 florim, uma coisa ao menos é certa, em qualquer hipótese: para mim *2 florins ou 2 bushels que possuo hoje têm mais valor que 1 florim ou 1 bushel que possuo hoje*. Exatamente a mesma coisa acontece em nossa comparação entre o valor de uma quantidade de meios produtivos que está disponível no presente e o de uma futura. É possível que as 470 unidades do produto que se poderia fabricar para o ano de 1916 com um mês de trabalho disponível em 1910 valham menos do que as 350 unidades que com ele se pode conseguir para o ano de 1913, e que essas 350 unidades, apesar de seu número menor, sejam o produto de maior valor que se possa fabricar com um mês de trabalho disponível em 1910. Em qualquer hipótese, porém, nesse caso as 400 unidades que se pode conseguir para o ano de 1913 com um mês de trabalho disponível no ano de 1909 têm ainda mais valor, e portanto fica de pé a superioridade da quantidade mais antiga (a presente) de meios produtivos – aqui e sempre, qualquer que sejam as variações que se introduzam no exemplo.

Para que nada falte, em termos de clareza, à exposição desse princípio – que está destinado a ser um pilar básico para minha teoria do juro –, não queremos poupar-nos o trabalho de estender à utilidade marginal e ao valor dos meios produtivos a

---

para as necessidades do ano 1919, tanto quanto, e até mais do que as forças produtivas do ano 1 depois de Cristo produziram para as necessidades do ano 11 depois de Cristo. Portanto, também não é verdade que as forças produtivas degenerem de gigantes em anões – ao contrário do que facilmente poderia fazer-nos crer uma dialética sofista. A verdade é, antes, que elas produzem, *para as necessidades do conjunto de provisão das mesmas*, o mesmo em todos os tempos – ou melhor, cada vez mais – de acordo com o progresso da técnica.

comparação em forma de tabela, que acabamos de efetuar para a produtividade técnica de meios produtivos de anos diferentes. O trabalho que com isso tivermos de qualquer forma não será perdido, pois nosso itinerário nos propiciará uma compreensão ocasional de certas situações às quais raramente ou nunca se prestou atenção, e no entanto não deixam de ter importância para uma compreensão completa e em profundidade do todo.

Como já sabemos,<sup>30</sup> a utilidade marginal e o valor dos meios produtivos depende da utilidade marginal e do valor previsíveis do produto deles. Ocorre que, conforme investirmos nosso meio produtivo “mês de trabalho” em uma produção que dura apenas um momento ou em um período de produção que leva um, dois, três ou dez anos, podemos conseguir uma quantidade muito diferente de produto: de 100, 200, 280, 350 unidades etc.; qual destas quantidades de produto será a que decide? Também para isso já temos pronta a resposta, nas considerações feitas acima. No caso de bens que admitem empregos alternativos diferentes, com utilidades marginais de grandeza diferente, a utilidade marginal decisiva é a *maior* dentre elas; em nosso caso concreto, portanto, é aquele produto *que constitui o maior montante de valor*.<sup>31</sup> Nem de longe esse produto tem necessariamente de coincidir com aquele produto que contém o maior número de unidades; pelo contrário, raramente nunca coincide com ele, pois o número máximo de unidades seria obtido mediante um processo de produção desmedidamente longo, que talvez duraria 100 ou 200

---

30 Ver acima, p. 189 *et seqs.*

31 Ver acima, p. 179 *et seqs.* Afastando um equívoco muito facilmente sugerido pelo som das palavras, declaro aqui de novo expressamente que o princípio enunciado no texto *não* contradiz ao princípio básico expresso na página 194, de que no caso de bens produtivos é decisivo o valor do *menos valioso* de seus produtos, a saber, o do “produto marginal”. Com efeito, o produto marginal é o último dentre vários produtos que ainda podem ser fabricados *um ao lado do outro*, com os meios produtivos existentes. Em nosso caso presente, porém, não se trata de utilizar um mês de trabalho ao mesmo tempo em uma produção de duração de um ano *e* em uma de dois anos etc., mas de utilizá-lo em uma produção da duração de um ano *ou* em uma de dois *ou* de vários anos. Ora, é natural que dentre esses empregos *alternativos*, tem a primazia o mais importante deles.

anos; ora, bens que só estarão disponíveis na época de nossos bisnetos ou trinnetos, em nossa avaliação de hoje não têm praticamente valor algum.

p. 287 Para determinar qual dos diversos produtos possíveis tem para nós o maior valor, interessam propriamente dois fatores, que acabamos de expor. Primeiramente, o estado presumível de nosso suprimento nos diversos períodos. Se, por exemplo, alguém estiver mal suprido no presente ou simplesmente não tiver suprimento algum, justamente por isso a unidade do produto pode ter, no presente, uma utilidade e um valor tão grandes que o montante de valor de 100 unidades presentes do produto poderiam ser para ele maior do que as 500 unidades de que disporá no ano de 1916. Ao contrário, para outro, que no presente está tão bem suprido como em relação ao futuro, ou então está apenas um pouco menos suprido no presente do que estará no futuro, o excedente do número de unidades pode também levar a um excedente do montante de valor em favor de um ano futuro. Em *segundo* lugar, importa considerar que para nossa avaliação presente de um bem ou produto futuro o que interessa não é sua utilidade marginal *verdadeira*, mas a *avaliação subjetiva* que se faz da mesma. Ora, como também já sabemos, no caso dessa avaliação ocorre uma espécie de redução devida à diferença de perspectiva, redução esta que é tanto maior quanto mais longínquo for o futuro ao qual pertence o respectivo bem. Por isso, o montante de valor maior, que decide, caberá àqueles dentre os diversos produtos possíveis, cujo número de unidades, multiplicado pelo valor da unidade do produto – tal como este valor resulta, levando em conta a relação necessidade – cobertura no respectivo período econômico, bem como a redução decorrente da diferença de perspectiva, que ocorre em se tratando de bens futuros, der o maior valor numérico.<sup>32</sup>

---

32 Sei perfeitamente que no caso de estoques de bens avaliados superiores a uma unidade, a soma de valor subjetivo do estoque total não é absolutamente *igual* ao número de unidade multiplicado pela utilidade marginal e pelo valor da unidade de bens, mas *superior* a esse produto. (Ver acima, p. 172 *et seqs.*, e com mais detalhes no “Excurso” VII) Nesse contexto, porém, levado por grande número de motivos, acredito poder passar por cima dessa complicação. *Primeiramente*, essa peculiaridade se faz tanto mais presente

Apliquemos essa operação a nosso exemplo, com base em números quaisquer, escolhidos arbitrariamente. Saliento que esses números podem ser escolhidos bem arbitrariamente e ser alterados à vontade pelo leitor, pois nosso princípio conserva sua validade para qualquer estado imaginável das avaliações subjetivas. Aliás, escolho propositadamente números que diferem de modo bem

---

quanto maior for o estoque avaliado como unidade, e, sobretudo, quanto mais o mesmo se aproxima do estoque total simplesmente existente ou disponível (pois nesse caso ele engloba também a cobertura das necessidades vitais mais distantes da “utilidade marginal”, as mais importantes). Aqui, porém, não se trata de grandes estoques unificados, mas da relação de valor entre o produto de cada unidade *individual* de meios de produção que, em meu exemplo, eu teria podido colocar como sendo tão pequena quanto quisesse, portanto como sendo tanto um *dia* de trabalho quanto um *mês* de trabalho. *Em segundo lugar*, em se tratando de nossa economia moderna, cumpre notar que se trata, de maneira absolutamente prevalente, de uma produção baseada na divisão do trabalho, cujo produto é calculado por seu *valor de troca em dinheiro*. Ora, a soma do valor de troca objetivo de uma multiplicidade de várias unidades na realidade é perfeitamente igual ao número de unidades multiplicado pelo valor (de troca objetivo) de uma unidade. E mesmo para o valor de troca subjetivo de somas em dinheiro, pode-se dizer que no mínimo o fenômeno por nós observado acima, na página 215, nota 90, também aqui se manifesta. Vale dizer que, com o aumento do número de unidades, a utilidade marginal da unidade diminui muito mais lentamente de que no caso de bens em espécie e que, em decorrência disso, em se tratando de somas que não sejam muito grandes, também o valor subjetivo da soma permanece idêntico, ao menos aproximadamente, ao produto resultante do número de unidades e à utilidade marginal. *Em terceiro lugar*, em nossa questão não se trata da *grandeza absoluta*, mas da *relação* de grandeza entre as somas de valor a serem obtidas de duas unidades de meios de produção de grandeza igual. Ora, já que a discrepância entre o valor absoluto total e o resultado produzido pela multiplicação do valor por unidade pelo número de unidades tem de, em todo caso, atuar no mesmo sentido nas duas grandezas a serem comparadas, por sua natureza ela não é adequada para inverter a relação entre as duas. E finalmente, *em quarto lugar*, na medida em que essa discrepância teria que atuar, sim, nas duas somas a serem comparadas, no mesmo sentido, mas com intensidade desigual, ela teria evidentemente de beneficiar em medida maior a soma de valor do número de produto maior, visto que no caso de um número maior de unidades de bens a distância entre a “última” necessidade,



p. 288 gritante e irregular, pois se o valor da unidade de bens não diferisse nos diversos períodos, ou diferisse apenas pouco, seria por si mesmo evidente, sem nenhuma necessidade de demonstração especial que os meios produtivos presentes, por ajudarem a gerar um *número* maior de *unidades* de produtos, teriam que contribuir também para gerar um *montante de valor* maior. Suponhamos, portanto, de forma bem arbitrária, que para um indivíduo qualquer, de acordo com suas condições específicas de suprimento, que no global melhoram em ritmo crescente, a utilidade marginal e o *valor* verdadeiros da unidade de produto seja, no ano de 1909, de 5 unidades de valor (florins, cruzados ou unidades de qualquer padrão ideal), em 1910, de 4, de 1911, de 3,3, em 1912, de 2,5, em 1913, de 2,2, em 1914, de 2,1, em 1915, de 2, em 1916, de 1,5 unidade de valor. Suponhamos a seguir que essa utilidade marginal verdadeira sofra, nos anos posteriores, uma redução – pela diferença de perspectiva – que aumenta irregularmente, de modo que para 1909 essa utilidade marginal seja calculada em 5 (sem redução), para 1910, em vez de em 4, seja calculada em apenas 3,8, para 1911 em 1,8, para 1915 em 1,5, e para 1916 em 1. Se agora, baseados nessas cifras, calcularmos os montantes de valor que têm os diversos produtos possíveis de cada mês de trabalho disponível

---

a que caracteriza a utilidade marginal, e a mais importante das necessidades ainda atendidas por esse número de unidades, *ceteris paribus*, em todo caso tem que ser maior do que em se tratando de um número menor de unidades. Por isso, a consideração dessa discrepância não faria outra coisa senão ressaltar com força ainda maior a superioridade de valor dos bens produtivos presentes, os quais sempre fornecem para cada período de necessidades analisado o número maior de unidades de produtos. Por conseguinte, ao desprezar essa discrepância em minha argumentação, ou ao abstrair dela, não faço abstração de nada que pudesse alterar os resultados de minha argumentação contra minhas afirmações, senão que, pelo contrário, renuncio a fazer valer um fator cuja influência só poderia reforçar ainda mais a superioridade de valor dos bens produtivos presentes, por mim afirmada. Por esses motivos, considere e considero justo, aqui e nas tabelas subsequentes, utilizar, para as grandezas de valor a serem comparadas dos dois lados, a forma simplificada “Número de unidades vezes Valor por unidade”, tanto mais que qualquer tentativa de construir aritmeticamente a *total utility* das somas unificadas só poderia ser totalmente arbitrária e ao mesmo tempo extremamente complexa.

nos diversos anos de 1909 até 1912, chegamos aos quadros que seguem:

Um mês de trabalho disponível no ano de 1909 produz:

<b>Para o período econômico de</b>	<b>Número das unidades do produto</b>	<b>Utilidade marginal verdadeira da unidade</b>	<b>Utilidade marginal da unidade, após a redução devida à diferença de perspectiva</b>	<b>Montante do valor do produto em sua totalidade</b>
1909	100	5	5	500
1910	200	4	3,8	760
1911	280	3,3	3	840
1912	350	2,5	2,2	770
1913	400	2,2	2	800
1914	440	2,1	1,8	792
1915	470	2	1,5	705
1916	500	1,5	1	500

Um mês de trabalho de 1910 produz:

<b>Para o período econômico de</b>	<b>Unidades</b>	<b>Utilidade marginal verdadeira</b>	<b>Utilidade marginal reduzida</b>	<b>Montante do valor</b>
1909	-	5	5	-
1910	100	4	3,8	380
1911	200	3,3	3	600

1912	280	2,5	2,2	616
1913	350	2,2	2	700
1914	400	2,1	1,8	720
1915	440	2	1,5	660
1916	470	1,5	1	470

p. 289

Um mês de trabalho do ano de 1911 produz:

<b>Para o período econômico de</b>	<b>Unidades</b>	<b>Utilidade marginal verdadeira</b>	<b>Utilidade marginal reduzida</b>	<b>Montante do valor</b>
1909	-	5	5	-
1910	-	4	3,8	-
1911	100	3,3	3	300
1912	200	2,5	2,2	440
1913	280	2,2	2	560
1914	350	2,1	1,8	630
1915	400	2	1,5	600
1916	440	1,5	1	440

Um mês de trabalho do ano de 1912 produz:

<b>Para o período econômico de</b>	<b>Unidades</b>	<b>Utilidade marginal verdadeira</b>	<b>Utilidade marginal reduzida</b>	<b>Montante do valor</b>
1909	-	5	5	-
1910	-	4	3,8	-
1911	-	3,3	3	-

1912	100	2,5	2,2	200
1913	200	2,2	2	400
1914	280	2,1	1,8	504
1915	350	2	1,5	525
1916	400	1,5	1	400

Tiremos as conclusões a que esses quadros nos levam. Para o mês de trabalho disponível no ano de 1909, o valor máximo atingível do produto, que é decisivo para a avaliação dele, é 840, para um mês de trabalho disponível apenas no ano de 1910 o valor máximo atingível do produto só chega a 720, para um mês de trabalho do ano de 1911 só chega a 630, para um mês de trabalho do ano de 1912, só a 525. Portanto, na realidade, o mês de trabalho presente é superior aos meses de trabalho futuros não somente em produtividade técnica, mas também em utilidade marginal e em valor.

Enfatizo mais uma vez que esse resultado não é puramente casual, como se, digamos, ele se devesse apenas aos números que colocamos na hipótese. É um resultado que tem que ocorrer necessariamente, de maneira totalmente igual, quaisquer que sejam as cifras que escolhamos para a quantidade do produto ou para o valor da unidade nos diversos anos – isto, sob uma única condição: que seja verdade que métodos de produção indireta de duração mais longa geram mais produto.<sup>33</sup>

p. 290 Além disso, tenho de enfatizar em particular que esse resultado também não aparece somente porque em nossa hipótese já incluímos a influência daquelas duas outras circunstâncias capazes de fazer com que bens presentes tenham mais valor que bens futuros, a saber, uma diversidade dos estados de suprimento em períodos diferentes e uma redução da utilidade futura em virtude da diferença de perspectiva. A superioridade de valor dos meios produtivos presentes, que se funda em sua superioridade

---

33 Quanto a isso, ver agora também a comprovação mais precisa, documentada com uma série de outros exemplos de tabelas, no “Excurso” XII.

técnica, não provém dessas circunstâncias, senão que ocorreria por si mesma, ainda que estas não atuassem. Introduzi as citadas circunstâncias na hipótese somente para que esta correspondesse um pouco mais à realidade, ou melhor, para que ela não fosse abertamente destituída de sentido. Se, por exemplo, excluirmos totalmente de nosso exemplo a influência da redução devida à diferença de perspectiva, temos as seguintes séries de números:

Um mês de trabalho do ano de:

		1909	1910	1911	1912	
<b>Produz para o período econômico de</b>	1909	500	-	-	-	<b>Unidades de Valor</b>
	1910	800	400	-	-	
	1911	924	660	330	-	
	1912	875	700	500	250	
	1913	880	770	616	440	
	1914	924	840	735	588	
	1915	940	880	800	700	
	1916	750	705	660	600	

Como se observa, agora os números absolutos dos montantes de valor aumentaram sem exceção, em parte o centro de gravidade econômico se deslocou para um outro ano,<sup>34</sup> mas em nada ficou afetado o resultado importante para nós, a saber, que o ano de trabalho disponível em 1909 tem o valor máximo, e que o mês de trabalho de cada ano subsequente tem um valor decrescente.

Se quiséssemos abstrair também da diversidade das condições de suprimento nos diversos períodos, a situação teria o cunho de uma improbabilidade máxima, até de contradição interna.

34 Por exemplo, para o mês de trabalho do ano de 1909 o ponto importante do ponto de vista econômico estava anteriormente no produto conseguido para o ano de 1911, ao passo que agora ele está no produto obtido para o ano de 1915.

Com efeito, se o valor da unidade de produto fosse igual em todos os períodos, também nos mais remotos, naturalmente o produto mais abundante seria também o que teria mais valor. Ora, uma vez que o produto mais abundante se obtém com os métodos de produção mais longos, que levam muitos decênios, nessa suposição para todos os meios produtivos presentes o centro de gravidade econômico recairia em períodos futuros extremamente remotos,<sup>35</sup> o que contradiz frontalmente a experiência real. Além disso, tal situação, se realmente tivesse ocorrido em algum momento, logo se anularia necessariamente por si mesma. Com efeito, se qualquer utilização para períodos futuros fosse mais compensadora do que a utilização para o presente ou para um futuro mais próximo, não somente do ponto de vista técnico, mas também do ponto de vista econômico, é natural que em grande parte as pessoas haveriam de subtrair seu estoque de bens ao serviço do presente e o dirigiriam para o serviço mais compensador do futuro; ora, com isso p. 291 diminuiria o suprimento do presente, e aumentaria o suprimento do futuro – o qual teria a seu favor duas vantagens, a saber, a de dispor de uma quantidade maior de meios produtivos e a de empregar métodos de produção mais produtivos e com isso voltaria novamente a diversidade de condições de suprimento, que havia sido momentaneamente eliminada.

Ora, justamente nisso está a melhor prova para o fato de que é independente a última da duas causas anteriormente expostas que conferem um acréscimo de valor aos bens presentes: não somente ela não precisa derivar sua própria força e ação de uma diversidade de condições de suprimento, proveniente de outra causa, senão que, pelo contrário, *ela* é capaz de gerar essa diversidade, se necessário. Por conseguinte, o resultado certo colhido de nossa digressão é duplo: primeiro, ficamos sabendo que a superioridade produtiva dos bens presentes não somente contribui para aumentar seu produto, mas também a aumentar-lhes o valor;

---

35 Sendo que, porém, o mês de trabalho do ano de 1909 sempre permaneceria superior ao mês de trabalho do ano de 1910, pois para o mesmo período distante, por exemplo para o ano 2009, o mês de trabalho do ano de 1909 teria condição de, em um processo de produção de um ano a mais de duração, gerar também um produto um pouco maior.

segundo, ficamos sabendo também que essa superioridade produtiva é uma terceira causa desse aumento de valor, causa esta que independe das duas anteriormente apresentadas.<sup>36</sup>

Em que extensão atua esta terceira causa? A exposição feita até aqui nos dá uma ideia insuficiente e ainda excessivamente pobre sobre isso. Com efeito, o que dissemos até aqui só serve para explicar que *meios produtivos* presentes têm mais valor do que meios produtivos futuros. Todavia, como se verá mais adiante, em virtude da mesma causa também os *meios de consumo* presentes adquirem um valor maior em relação a meios de consumo futuros, de sorte que também nossa *terceira* causa se torna uma causa de atuação bem universal do aumento de valor de *bens* presentes.

---

36 Amigos de generalizações um tanto ousadas talvez poderiam tentar englobar a primeira e a terceira causa sob um denominador comum, a saber, o da “superioridade técnica” dos bens presentes. Pois a superioridade que têm os bens presentes em virtude das condições diversas de cobertura se baseia em uma circunstância de ordem técnica, a saber, o fato de admitirem um leque maior de empregos, tanto em função de necessidades presentes como de necessidades futuras, enquanto os bens futuros naturalmente só são aptos a servir a necessidades futuras. Em todo caso, porém, *essa* superioridade técnica se diferencia tão basicamente da outra, a da maior *produtividade* técnica, que é imperioso separar os dois fatores. Por isso, pareceu-me que o mais adequado para a clareza era separá-los totalmente desde o início. A este ponto de vista, que defendi já em edições anteriores de minha obra – as frases iniciais desta nota figuravam textualmente já na primeira edição –, penso dever continuar a ater-me também em confronto com certas objeções muito interessantes, levantadas contra o mesmo em época mais recente, por parte de alguns teóricos renomados, os quais, empregando muitíssima perspicácia e talvez ainda mais sutilezas, se esforçaram por convencer o leitor de que minha “terceira causa” foi erroneamente considerada por mim como causa independente, ao lado das duas primeiras. As respectivas exposições, sobretudo de Irving Fisher e de Bortkiewicz, têm suscitado atenção suficiente no mundo dos amigos da teoria para impor-me o dever de uma exposição exaustiva, tanto mais que se trata de um ponto bem importante para a concepção global do problema dos juros. Todavia, os detalhes da discussão – de acordo com a natureza extremamente sutil das objeções levantadas – apresentam ramificações tão vastas e profundas que em hipótese alguma posso onerar com eles a exposição corrente no texto; por isso, dedico-lhes adiante um “Excurso” especial, o XII.

A explicação é a seguinte. Poder dispor de uma soma de bens de consumo presentes supre nossa subsistência no período econômico corrente e com isso libera os meios produtivos de que dispomos nesse mesmo período (trabalho, recursos do solo, bens de capital) para o serviço tecnicamente mais produtivo do futuro, e nos proporciona com eles o produto mais abundante que se pode conseguir com métodos de produção de duração mais longa. Ao contrário, poder dispor de uma soma de bens de consumo futuros deixa naturalmente o presente sem suprimento, e conseqüentemente faz com que continuemos a ter de aplicar, totalmente ou em parte, nossos meios produtivos disponíveis no presente para o atendimento do presente, aplicação em que esses meios produtivos só podem proporcionar um produto menor, devido à pouca duração do processo de produção. A diferença entre os dois produtos é a vantagem inerente à posse dos bens de consumo presentes.

Ilustremos isso com um exemplo tão simples quanto largamente utilizado. Imaginemos, com Roscher,<sup>37</sup> uma tribo de pescadores, destituída de capital, que se alimenta de peixes do mar, os quais são apanhados simplesmente com as mãos, depois de a maré vazante os ter deixado em poças na praia. Nessa situação, um trabalhador possivelmente apanhe e consuma diariamente 3 peixes. Se tivesse barco e rede, poderia pegar 30 peixes por dia, em vez de 3. Mas ele não tem condição de fabricar esses instrumentos, pois sua fabricação custaria um mês de tempo e trabalho, e nesse intervalo o trabalhador não tem com o que viver. Portanto, para não morrer de fome, tem de continuar a praticar esse tipo de “pesca” primitivo. Digamos que alguém lhe empreste 90 peixes, em troca da promessa de restituir dentro de um mês 180 peixes. Nosso homem embarca no negócio, com os peixes emprestados prove a subsistência durante um mês, neste meio tempo fabrica barco e rede, e com esses instrumentos pega, no mês seguinte, 900 peixes, em vez de 90. Com esses 900 peixes tem condição não somente de efetuar o pagamento combinado de 180 peixes, mas ainda guarda para si um ganho líquido bem considerável. Ao mesmo tempo demonstra cabalmente que os 90 peixes presentes emprestados

---

37 *Grundlagen*. §189.



tiveram para ele muito mais valor, não somente do que 90 peixes futuros, mas até mais do que os 180 peixes futuros que pagou pelos 90.<sup>38</sup>

É claro que nem sempre as diferenças de valor são tão grandes como nesse exemplo. Elas atingem o máximo para as pessoas que vivem da mão para a boca. Para eles, dispor de uma quantidade acima dos bens de consumo presentes significa a

---

38 Contra esse exemplo – no qual mudam um pouco apenas as cifras – Otto Conrad objeta (“Böhm-Bawerks Kritik des sozialistischen Zinstheorie”. In: *Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung*, v. 20, 1911, p. 708 *et seqs.*) que o respectivo homem, se for esperto, não acumulará um estoque de 100 peixes – o qual na maior parte teria que permanecer inaproveitável durante os 50 dias para os quais deve bastar – senão que antes pescará diariamente dois peixes, empregará o tempo economizado, pela renúncia ao terceiro peixe, para fazer o barco e a rede, e dessa forma, após decorridos 150 dias, também estará igualmente de posse de um barco e rede. Disso pretende Conrad concluir que é basicamente dispensável ter estoques de subsistência para se adotarem métodos de produção capitalista; para isso bastaria “a possibilidade de produzir mais do que o indispensável”. Ao que me parece, essa objeção desvia a atenção – de uma forma bem exterior e equívoca – para detalhes secundários indiferentes do exemplo, não atingindo o essencial. É natural que, em última linha, se tem que prover, mediante qualquer poupança que seja, para a subsistência durante o processo de produção capitalista, da maneira como eu descrevi acima, nas páginas 130 *et seqs.*, ou de modo semelhante. E certamente é também imaginável que, para o próprio início da formação do capital, se possa prover apenas com a poupança corrente, sem formação de estoque. Todavia, parece-me igualmente claro que, no caso de se adotarem métodos indiretos de produção significativamente mais longos, a alimentação a partir da poupança corrente (sobretudo porque esta, pela pressuposição adotada, teria que ser obtida da produção do momento, que é extremamente improdutiva e primitiva!) não pode bastar, senão que a poupança tem que levar a uma formação de estoque (e, naturalmente, não mediante um acúmulo de meios de consumo perecíveis, mas mediante a formação de um estoque destinado à subsistência, com as características descritas na 2ª ed., p. 340 *et seqs.*, e na 4ª ed., p. 203 *et seqs.*, e a ser novamente descrita adiante, na mesma linha). Será que Conrad acredita real e seriamente que se poderia conseguir métodos de produção indireta, na extensão em que costumam ocorrer em uma economia desenvolvida, sem formação de estoques, simplesmente a partir da poupança corrente? Quase se tem essa impressão ao ler a seguinte afirmação dele: “Todavia, o homem teria podido empreender a construção do

passagem de uma produção absolutamente sem capital para uma produção capitalista. A diferença é menor, mas ainda assim existe, no caso de pessoas que já possuem certo estoque de bens. Se, por p. 293 exemplo, seu estoque de bens for suficiente para três anos, podem valorizar seus meios produtivos empregando um processo de produção de duração média de três anos. Se colocarmos à sua disposição mais uma quantidade anual adicional de meios de subsistência presentes, podem prolongar o período médio de produção de três para quatro anos, conseguindo com isso um aumento de produto que, em termos absolutos, ainda é significativo, mas proporcionalmente é muito menor do que no primeiro caso.

---

barco também se a construção tivesse demandado 100 ou 1.000 dias de trabalho. Somente que teria demorado mais para chegar ao termo da tarefa. Tão logo, portanto, tivermos a condição prévia para a produção capitalista, pura e simplesmente, pode-se adotar métodos de produção de qualquer duração e complexidade que seja. A escolha entre o período de produção mais breve ou mais longo não depende da grandeza de um estoque destinado à subsistência”. Acontece que, ao dizer isso, Conrad manifestamente ignorou o seguinte ponto primordial: certamente é possível alguém, mesmo sem dispor de nenhum estoque para a subsistência, orientar uma *nesga* de seu tempo de trabalho para qualquer objetivo de produção mais remoto. Mas o período de produção no qual esta *nesga* de trabalho é utilizada, precisamente não é o período de produção *de seu trabalho pura e simplesmente*, pois é natural que este seja calculado a partir da média de *todos* os empregos de trabalho. Ora, se a parte principal do trabalho for empregada em produção momentânea, portanto em um período de duração *zero*, é natural que também a média corretamente calculada deva ser bem baixa, sobretudo se, em vez do detalhe grosseiro e casual do exemplo, que permite reservar para a poupança um terço inteiro do resultado de uma produção momentânea improdutiva, supusermos possíveis apenas taxas de poupança mais modestas. Infelizmente, porém, Conrad se deixou induzir a tomar por base de sua generalização exatamente o que há de arbitrário do exemplo de Roscher, o que não lhe é típico, deixando de considerar o que é típico, e que pode constituir modelo também para situações modernas. Ora, que para a relação do estoque destinado à subsistência com a duração do período de produção, no sentido de minha teoria, o que interessa é justamente o período de produção *médio*, isso está explicado tantas vezes e com tanta clareza em meu livro que nem a Conrad deveria ter escapado. E acredito que a impossibilidade de ter uma *média* longa sem “estoques” é tão óbvia que nada mais preciso acrescentar.

Como se vê, também aqui o conjunto de fatos nos quais fundamento minhas afirmações é conhecido há muito tempo, e bem conhecido. Já no tempo de Smith e Turgot era fato notório que a posse de bens de consumo presentes acarreta certas vantagens. Todavia, assim como a teoria mais antiga do capital é um ninho de concepções errôneas e interpretações falsas de fatos certos, da mesma forma também se registrou esse fato de uma forma estranha e imprópria. Com efeito, os bens *de consumo* foram considerados bens *produtivos*; como tais, foram qualificados de capital, e a seguir se afirmou que todas as vantagens que lhes são inerentes decorrem da produtividade do capital! Um autor do gabarito de Jevons chegou até a exaltar os bens de consumo como a única forma de capital, chegando a essa conclusão imprudente justamente por ter exagerado o grande alcance que se tem ao dispor de uma quantidade acima dos meios de consumo presentes! Em face de tais interpretações incorretas, incumbe-nos hoje a tarefa de redescobrir a verdadeira natureza das coisas. E esta é muito simples. Os bens de consumo não são meios de produção, também não são capital, e as vantagens que acarretam não provêm de nenhuma força produtiva inerente a eles. Apenas que tudo se deve ao simples fato de que, pelas leis absolutamente normais do valor e das relações causais descritas acima, os bens de consumo presentes regularmente têm uma utilidade marginal maior e conseqüentemente têm um valor maior do que bens futuros.

E agora, por fim, torna-se necessário fixar a relação de nossa “terceira causa” a uma série de fatos adicionais e fortemente relacionados. Trata-se daquela série a que dediquei um capítulo anterior deste livro e que intitulei “Um Importante Fenômeno Paralelo da Produção Capitalista Indireta”, e cujo paralelismo tem validade ainda maior no presente contexto.<sup>39</sup>

Sabemos como a maior produtividade dos métodos indiretos de produção capitalista leva a uma superioridade de valor dos bens presentes em relação aos bens futuros. Pelo mesmo caminho e da mesma forma tal superioridade é causada pelo fato de que, quando espécies duráveis de bens de consumo são produzidas,

---

39 Ver supra, p. 117 et seqs.

sua durabilidade e portanto a quantidade de suas prestações de serviços muitas vezes aumenta a uma taxa mais rápida de que os gastos necessários requeridos para sua produção. Na medida em que isso é estabelecido como fato, repete-se esta combinação característica: por um lado, a produção de tipos mais duráveis se reverte, por unidade de trabalho despendido, em uma quantidade maior de resultados do trabalho (no caso, prestação de serviços) e, por outro lado, tem de decorrer um intervalo médio maior de tempo entre a aplicação de um dispêndio de trabalho de tipos duráveis e o momento de fruição dos frutos desse trabalho (prestação de serviços). E com isso, analogamente, volta a se verificar esta situação: poder dispor de meios produtivos *presentes*, com os quais é possível cobrir os custos adicionais necessários para fabricar o bem de consumo de tipo mais durável, possibilita obter um resultado que naturalmente tem uma superioridade técnica sobre qualquer coisa que tenha sido produzida da mesma maneira pelo poder de dispor sobre meios de produção *futuros* da mesma espécie e qualidade; e essa superioridade técnica, finalmente – e de maneira perfeitamente análoga, no tocante ao valor.

p. 294

Ilustremos isso com o exemplo clássico de Rae, ao qual cabe o mérito de ter sido o primeiro a estabelecer a ligação – ainda que não totalmente correta – entre a durabilidade variável dos bens e a explicação do juro. Uma casa de moradia que dura sessenta anos pode, como demonstra Rae de maneira muito contundente,<sup>40</sup> ser exatamente equiparada, quanto a seu efeito de utilidade, e sendo igual a qualidade dos serviços prestados, a duas casas de moradia de duração de trinta anos, das quais uma fica pronta (agora, e a segunda daqui a trinta anos). Analogamente, uma casa de 120 anos de duração pode ser entendida como uma soma de quatro casas que se sucedem uma à outra, cada uma das quais de trinta anos de duração, sendo que a primeira delas fica pronta agora, a segunda daqui a trinta anos, a terceira daqui a sessenta anos e a quarta daqui a noventa anos. Suponhamos agora – e com isso aplico o exemplo de Rae a meu raciocínio – que a construção de uma casa de trinta

---

40 *Statement of Some New Principles* etc., na nova edição de Mixter, de 1905, p. 44 et seqs.

anos de duração demande uma despesa de construção de trinta anos de trabalho. E que, acrescentando mais quinze anos de trabalho a essa despesa de construção, se possa aumentar a duração dela para sessenta anos; acrescentando mais outros dez anos de trabalho, se possa prolongar-se a duração para noventa anos; e, finalmente, mediante um último acréscimo, de outros cinco anos de trabalho, se lhe possa aumentar a duração para 120 anos. Nessa hipótese, para ater-nos ao exemplo de Rae, é exatamente a mesma coisa como se a primeira dessas “quatro casas” fosse construída com um dispêndio de trinta anos de trabalho, a segunda com um dispêndio de quinze, a terceira com um de dez, e a quarta com um de cinco. Note-se, porém, que, no caso, a redução do custo de construção só ocorre sob a condição de esse dispêndio de meios produtivos presentes ter sido feito muito antes de “ficar pronta” a respectiva “casa”, isto é, trinta, sessenta, respectivamente noventa anos antes, enquanto que, se quiséssemos partir para a construção de uma casa de duração literal de trinta anos somente daqui a trinta, sessenta e noventa anos, contados a partir de agora, naturalmente teríamos que depender na construção de cada uma dessas casas trinta anos completos dos respectivos anos de trabalho futuros. Por conseguinte, quinze, dez e cinco anos de trabalho presentes realizam, tecnicamente, o mesmo que realizariam trinta anos de trabalho futuros distantes trinta, sessenta e noventa anos do presente. Portanto, acontece com os bens presentes e os bens futuros exatamente a mesma coisa que ocorre com os verdadeiros métodos indiretos de produção no sentido literal, exatamente com as mesmas consequências, que não precisamos aqui explicitar novamente.<sup>41</sup>

---

41 Questão totalmente irrelevante, pertinente à técnica de exposição, é a seguinte: deve-se enumerar o “fenômeno paralelo” aqui apresentado como uma “quarta causa”, independente, da superioridade de valor dos bens presentes, ou deve ser combinada com a produtividade maior dos métodos de produção indiretos propriamente ditos e considerá-lo como um simples sub-item da “terceira causa”, encaixando-o ainda nela? O que importa é apenas que as duas causas parciais sejam mencionadas, e que se visualize corretamente tanto o que lhes é comum quanto o que as distingue uma da outra. Cassel e Landry – no contexto de uma teoria do juro que em parte difere também do ponto de vista objetivo – preferiram outra disposição

Recolhamos agora os resultados das análises que fizemos até aqui. Travamos conhecimento com três fatores principais, os quais, cada um por si e independentemente dos demais, têm capacidade para produzir uma diferença de valor entre bens futuros, a favor dos primeiros. São eles: a diversidade das condições de suprimento no presente e no futuro, a subavaliação de vantagens e bens futuros por diferença de perspectiva e, finalmente, a produtividade maior de métodos de produção de duração mais longa (incluindo a fabricação de tipos de produtos com duração e utilidade mais longa, a qual produz efeitos análogos). Pergunta-se agora: como é que esses fatores atuam um sobre o outro, quando agem simultaneamente?

p. 295 Quanto aos dois primeiros fatores, já o sabemos: *eles acumulam seus efeitos*. Se, no caso de uma pessoa mal suprida no presente, a utilidade marginal de um bem presente for 100, a utilidade marginal verdadeira em um período futuro for 80, se não sobreviesse nenhuma outra influência, o bem presente seria avaliado mais alto que o futuro na proporção de 100 : 80. Se, porém, crescer, em virtude da diferença de perspectiva, ainda outra redução da utilidade marginal futura verdadeira, por exemplo, uma redução de  $\frac{1}{8}$ , essa última será avaliada em apenas 70, e não em 80, e a superioridade do bem presente aumenta até a proporção de 100 : 70.

A atuação conjunta do terceiro fator é essencialmente diferente. É verdade que também ele tende a reforçar a atuação dos demais fatores, mas não por *acumulação*, e sim por *alternação*, ou seja, predominará em cada caso a ação daquele fator que conferir aos bens presentes a superioridade maior. Por exemplo, se o fator suprimento, juntamente com o fator diferença de perspectiva, combinados cumulativamente, conferirem aos bens presentes uma superioridade de 30%, ao passo que o fator produtividade, de sua parte, lhes conferiria uma superioridade de 25%, essas influências não se somam para resultarem em uma superioridade de 55%,

---

externa. Ver acima, p. 121, nota 6, e página 122, nota 8 – e em particular o “Excurso” XIII que se segue adiante.

senão que a superioridade continua a ser de 30%, produzida pelos fatores que são mais fortes.

A explicação é a seguinte. A superioridade que os bens presentes adquirem pelo fato de ser possível utilizar métodos indiretos de produção longos e mais produtivos não pode ser reforçada pela subavaliação de bens futuros em virtude da defasagem de perspectiva, porque a utilidade decorrente de métodos indiretos de produção longos é ela mesma uma utilidade para o futuro, a qual é também atingida, e na mesma medida, pelos bens futuros cujo valor se compara com o dos bens presentes. Se, com um mês de trabalho presente, e adotando um método de produção que dure um ano, eu puder conseguir uma produção de 100 unidades, e se, com um mês de trabalho disponível no ano próximo, eu só conseguir, para o mesmo ano próximo, adotando o método de produção que dura um instante, e que é pouco produtivo, uma produção de apenas 100 unidades, isso será para mim um motivo para avaliar o mês de trabalho presente como valendo aproximadamente<sup>42</sup> o dobro do que vale para mim o mês de trabalho disponível no ano próximo. Se a isso acrescer uma subavaliação de 10% da utilidade do ano próximo, equipararei, sim, as 100 unidades do produto do ano próximo, que me são proporcionais pelo mês de trabalho disponível no ano próximo, apenas as 90 unidades presentes do produto da mesma espécie, mas, exatamente pela mesma causa, também equipararei as 200 unidades do produto do ano próximo, que me são proporcionadas pelo mês de trabalho presente, a apenas 180 unidades presentes, e portanto a proporção da avaliação, de 2 : 1, permanece de pé da mesma forma como se a subavaliação excessiva por diferença de perspectiva simplesmente não tivesse atuado.

Tampouco o fator da produtividade maior pode ser reforçado pelo primeiro fator, estando a consideração de acordo com uma necessidade presente maior, pois é manifesto que se excluem mutuamente os empregos para conseguir uma grande utilidade de produção futura e para o atender a necessidades

---

42 Ou seja, desprezando o erro discutido na p. 287, nota 32 – erro irrelevante para fins de comparação.

momentâneas urgentes, e é claro que um bem que pode sempre servir *ou* para uma utilização *ou* para a outra não pode ao mesmo tempo derivar das duas uma superioridade acumulada.

p. 296 Entretanto, os dois fatores atuam, sim, um sobre o outro, da seguinte maneira. A utilização para necessidades presentes e o investimento na produção para o futuro constituem juntas a soma das oportunidades de utilização de que cada pessoa individual dispõe para seus bens presentes. Obedecendo a princípios conhecidos, o estoque de bens é destinado a essas oportunidades de utilização de tal modo que se aproveitam primeiro as oportunidades de emprego mais importantes, e depois se desce às demais. Aqui, porém, deve-se notar que os empregos para a produção destinada ao futuro, comparados a empregos para atender a necessidades do momento, são obrigados a conformar-se com a redução por diferença de perspectiva, que bem conhecemos. Se, por exemplo, alguém avalia, de acordo com sua situação subjetiva, uma utilidade que ocorrerá no ano próximo, a 10% menos do que uma utilidade presente de grandeza igual, uma utilidade futura de 110 será equiparada a uma utilidade presente de apenas 100 e, conseqüentemente, no momento de se escolher as oportunidades de emprego a serem aproveitadas, terá seu lugar depois de uma utilidade presente de, por exemplo, 102. É a última utilização, ainda coberta, segundo esses princípios, pelo estoque de bens, que determina, da maneira que conhecemos, a utilidade marginal e ao mesmo tempo o valor da unidade de bem.

Podem aqui ocorrer os seguintes casos. *Primeiro*: o indivíduo está mal suprido no presente. Nesse caso, as necessidades urgentes no momento absorverão exclusivamente para si o pequeno estoque de bens presentes, e estes, pelo fato de ser precário o suprimento no presente, passam a ter um valor alto e uma superioridade em relação a bens futuros. Aquele que está passando fome prefere bens presentes porque é obrigado a consumi-los no presente. Nesse caso, estão fora de questão, por serem inadmissíveis do ponto de vista econômico, as oportunidades de emprego para a produção destinada ao futuro, pois é natural que ao presente, já mal suprido, não se pode subtrair ainda outros bens, e



naturalmente as oportunidades de utilização para a produção destinada ao futuro não influem sobre o valor ou a superioridade do valor de bens presentes.

*Segundo:* o indivíduo não tem para o presente um suprimento pior do que para o futuro, mas tem uma preocupação maior em relação ao futuro. Esse caso leva a um resultado semelhante. Assim como no primeiro caso era a necessidade urgente, da mesma forma agora é a despreocupação do futuro que impede que se subtraiam ao consumo do presente partes do estoque de bens para investi-los na produção destinada ao futuro, e a mesma despreocupação pelo futuro faz também com que o consumo e o bem presente, que serve a este último, adquiram uma superioridade em relação ao consumo e ao bem futuro. O esbanjador consumista dá a bens presentes um valor maior do que a futuros porque *quer*. Se o suprimento precário se aliar a uma preocupação reduzida em relação ao futuro, os efeitos dos dois fatores se reforçam, da maneira que já conhecemos.

*Terceiro:* o indivíduo dispõe de um suprimento abundante e ao mesmo tempo se preocupa com o futuro. Nesse caso, naturalmente, os dois primeiros motivos da superioridade de bens presentes não atuam, ou quase não atuam. Nessa situação, é economicamente admissível atender às necessidades do momento e ao mesmo tempo também investir uma parte dos bens presentes na produção para o futuro, e com isso o centro de gravidade econômico dos bens presentes, sua utilidade marginal e sua formação do valor se deslocam para um campo no qual os bens presentes passam a ter valor superior, em virtude do terceiro motivo, que é o da produtividade maior. Um homem abastado e previdente que possui 100 mil florins não precisa e não quer consumir seus 100 mil florins no presente, senão que em qualquer hipótese haveria de guardá-los para servirem ao futuro. Mas se alguém lhe propusesse trocar seus 100 mil florins presentes por 100 mil futuros haverá de recusar este negócio com toda a razão, pois com 100 mil florins presentes pode conseguir um suprimento melhor e mais abundante para o futuro do que com 100 mil florins futuros.

p. 297

Finalmente, pode-se imaginar no presente ainda um *quarto* caso: um indivíduo tem um suprimento tão precário no presente ou se preocupa tão pouco com o futuro que, por essas razões, dá mais valor a bens presentes do que a futuros. Ao mesmo tempo, porém, é tentado por negócios tão remuneradores que produzirão seu rendimento no futuro, que apesar disso ainda sarrupia algo do suprimento presente e o investe em negócios lucrativos. Nesse caso, por analogia com o caso desenvolvido na página 181, as somas de bens disponíveis são destinados as oportunidades de utilização mais importantes das *duas* esferas, uma ao lado da outra pela ordem, e a concorrência das utilizações para o futuro tem por consequência que o atendimento das necessidades presentes já para em um nível mais alto do que ocorreria de outra forma; e isso, ao final, tem de fazer aumentar o valor dos bens presentes e, indiretamente, a superioridade deles em face dos bens futuros.<sup>43</sup>

Assim é que os diversos motivos se alternam em sua ação. Quando os dois primeiros atuam, fica suspensa a atuação do terceiro; mas quando os dois primeiros não atuam ou não atuam suficientemente, aí entra em ação o terceiro. É fácil medir até que ponto essa circunstância é capaz de conferir ao fenômeno da superavaliação dos bens presentes uma validade quase universal. O pobre e despreocupado atribui aos bens do presente um valor maior porque precisa deles com urgência no presente ou simplesmente porque só pensa no presente; a pessoa que é abastada e econômica

---

43 Suponhamos, por exemplo, que alguém tenha à disposição 6 unidades de bens, digamos seis notas de 100 florins. Delas dependem grupos de necessidades presentes que têm os números de importância 10, 9, 8, 7, 6 e 5. Suponhamos agora que se abram oportunidades comerciais que, é verdade, só trazem seu fruto no ano próximo, mas são tão compensadoras que, mesmo após a dedução do deságio, em decorrência da prorrogação da utilidade, ainda equivalem a uma utilidade presente de 7. Nesse caso, é óbvio que se adotará a seguinte medida. Dentre as seis cédulas de 100 florins, quatro são dedicadas ao atendimento das necessidades presentes, que têm a grandeza de utilidade 10, 9, 8 e 7, ao passo que as duas cédulas restantes são dedicadas às oportunidades de utilidade futura, as quais possuem também elas a grandeza de utilidade (reduzida) 7. Portanto, a utilidade marginal inerente à cédula presente de 100 florins é de 7, ao passo que, se não tivesse havido a concorrência dos empregos compensadores no futuro, teria sido de apenas 5.

dá mais valor aos bens presentes porque com eles pode realizar mais para o futuro; e assim, ao final, quase cada um, qualquer que seja a situação econômica em que se encontre e qualquer que seja seu tipo de administração econômica, tem um motivo para dar mais valor aos bens presentes do que aos futuros. Além disso, é fácil avaliar quão favoravelmente, por sua vez, a universalidade da ocorrência de diferenças de avaliação subjetiva necessariamente atua para estender o mesmo fenômeno ao campo do valor de troca objetivo dos bens e ao preço dos mesmos. Se o terceiro motivo acumulasse sua ação com os dois primeiros, sem dúvida muitos atribuiriam um valor exorbitante aos bens presentes, mas não estaria excluída a possibilidade de muitos – talvez até a grande maioria – não atribuírem absolutamente nenhuma superioridade aos bens presentes, sendo duvidoso qual seria, nesse caso, o valor de troca que daí resultaria. Contudo, pelo fato de o terceiro motivo atuar alternadamente, acontece o seguinte, utilizando uma comparação: em vez de fazer com que aumente ainda mais a altura dos diversos picos, aplaina os vales, fazendo assim com que as avaliações subjetivas subam em conjunto, o que, por sua vez, necessariamente acarreta uma elevação do valor de troca, que resulta dessas avaliações mais altas.<sup>44</sup>

---

44 Considero como sendo um dos pontos mais difíceis e ao mesmo tempo como ponto decisivo para o sucesso da teoria do juro, expor de que maneira a “produtividade do capital” atua sobre as duas outras causas – e conjuntamente com elas – que levam a subestimar os bens presentes. Exatamente aqui está o principal ponto fraco das exposições de Jevons, de resto tão engenhosas. Não escapou à sua perspicácia nenhum dos grupos de fenômenos envolvidos, mas escapou-lhe a maneira como uns atuam sobre os outros. Em consequência disso, suas exposições, em vez de se fundirem em uma teoria homogênea, constituem uma obra inacabada, eclética. Muito corretamente, utiliza para sua explicação todos os fenômenos originais e decisivos. Todavia, pelo fato de o autor não encontrar o canal comum através do qual, todos unidos, os fenômenos originais atuam em direção à meta final, explica esta, partindo de cada causa parcial, de outra forma, de maneira contraditória, eclética. Após um início que promete muito, deixa totalmente de lado o fator da diversidade de avaliação de necessidades presentes e futuras, e, quanto ao resto, fornece uma explicação dupla e contraditória, que não se destaca muito acima do nível das antigas opiniões de escola: em parte, devido à teoria da abstinência, em parte devido à teoria da

p. 298

Com isso chegamos à última tarefa que ainda nos cabe cumprir nessa longa seção, a saber, mostrar de que modo a relação existente entre bens presentes e bens futuros, no tocante às avaliações *subjetivas*, atua sobre seu *valor de troca objetivo*.

Conforme atuar em grau maior ou menor nos diversos indivíduos um ou outro dos motivos, tantas vezes mencionados, que geram uma diferença na avaliação de bens presentes e bens futuros, formam-se avaliações subjetivas extremamente diferentes. Estas defrontam-se no mercado, no qual se trocam bens presentes por bens futuros. Tais mercados são muito numerosos e diversificados. Na próxima seção veremos as características deles com maior precisão. No presente contexto limitamo-nos, por ora, a analisar o tipo da formação de preço em seus traços típicos mais genéricos. Aliás, a formação do preço ocorre aqui da mesma forma que alhures. A divergência entre as avaliações subjetivas que se confrontam no mercado torna economicamente possível a troca de posse entre os interessados na venda e os interessados na compra.<sup>45</sup> Os que, por quaisquer motivos subjetivos, dão um valor

---

produtividade. (Ver minha *Geschichte und Kritik*. 2ª ed., p. 566 *et seqs.*) A abordagem, não muito independente, dada por Sax ao assunto, por um lado é melhor, e por outro é ainda mais imperfeita do que a de Jevons. Representa um progresso o fato de o elemento da subavaliação facciosa de necessidades futuras ser introduzido na explicação do juro do capital. (Quanto a isso, aliás, ver LAUNHARDT. *Mathematische Begründung der Volkswirtschaftslehre*. Leipzig, 1885. §2. E mesmo anteriormente, a 1ª ed. de minha *Geschichte und Kritik*, sobretudo p. 393 *et seqs.* e 495.) Em contrapartida, o autor comete uma falha sensível ao atribuir a diferença de valor entre bens presentes e bens futuros *exclusivamente* a esse elemento e pelo fato de não levar em conta – nem sequer da forma precária em que o faz Jevons – a colaboração, tanto mais importante, da produtividade maior. (SAX. *Grundlegung*, sobretudo p. 314 *et seqs.*) Sobre a maneira – tão interessante quanto, em última análise, insatisfatória – de Rae associar entre si as duas séries de ideias, pronunciei-me detalhadamente nesse meio tempo na 2ª edição de minha *Geschichte und Kritik* (sobretudo p. 404 *et seqs.*, e 4ª ed., p. 277 *et seqs.*); que o mesmo ponto fatal tem permanecido a “cruz” dos teóricos que escrevem sobre o juro, também na época mais recente, mostra-o recentemente o exemplo de Irving Fisher; quanto às tentativas de elaboração deste autor, ver adiante o “Excurso” XII.

45 Ver supra, p. 154.

relativamente alto a bens presentes se apresentarão como compradores de bens presentes em troca de mercadoria futura, e aqueles que lhes dão um valor relativamente baixo<sup>46</sup> se apresentarão como vendedores de bens presentes em troca de mercadoria futura. E o preço de mercado se fixará entre as avaliações subjetivas dos últimos concorrentes que ainda chegam a efetuar troca e os primeiros já excluídos da troca, ou seja, entre as avaliações dos dois pares-limite. Imaginemos, a título de exemplo, que a situação do mercado esteja representada pelo esquema que segue:

<b>Série dos compradores</b>	<b>Unidades de bens presentes</b>	<b>Unidades de bens do ano próximo</b>
A <sub>1</sub> avalia	100 igual a	300
A <sub>2</sub> avalia	100 igual a	200
A <sub>3</sub> avalia	100 igual a	150
A <sub>4</sub> avalia	100 igual a	120
A <sub>5</sub> avalia	100 igual a	110
A <sub>6</sub> avalia	100 igual a	108
A <sub>7</sub> avalia	100 igual a	107
A <sub>8</sub> avalia	100 igual a	106
A <sub>9</sub> avalia	100 igual a	104
A <sub>10</sub> avalia	100 igual a	102

<b>Série dos vendedores</b>	<b>Unidades de bens presentes</b>	<b>Unidades de bens do ano próximo</b>
B <sub>1</sub> avalia	100 igual a	99

46 Em termos absolutos, por motivos conhecidos, quase todos os integrantes dos dois grupos darão valor maior a bens presentes do que a bens futuros. Contudo, a superioridade será maior no primeiro grupo do que no segundo.

B <sub>2</sub> avalia	100 igual a	100
B <sub>3</sub> avalia	100 igual a	101
B <sub>4</sub> avalia	100 igual a	102
B <sub>5</sub> avalia	100 igual a	103
B <sub>6</sub> avalia	100 igual a	105
B <sub>7</sub> avalia	100 igual a	106
B <sub>8</sub> avalia	100 igual a	107
B <sub>9</sub> avalia	100 igual a	108
B <sub>10</sub> avalia	100 igual a	110

p. 299 Na situação de mercado ilustrada nesse esquema, A<sub>7</sub> e B<sub>7</sub> constituem o par-limite superior, e A<sub>8</sub> e B<sub>8</sub> constituem o par-limite inferior; o preço de mercado para cada 100 unidades de bens presentes se fixará entre 106 e 107, portanto mais ou menos em 106  $\frac{1}{2}$  de unidades de bens do ano próximo, o que significa um ágio de 6  $\frac{1}{2}$ % em favor dos bens presentes.

Uma vez fixado tal preço de mercado dos bens presentes, ele atua retroativamente, exercendo uma ação niveladora sobre as avaliações subjetivas, por natureza tão diferente entre si. Também aqueles que, por suas condições pessoais, atribuiriam a bens futuros um valor apenas pouco inferior ao que atribuiriam a bens presentes, ou lhes atribuiriam um valor igual, passam agora a avaliar estes últimos pelo valor de troca mais alto que a situação do mercado lhes atribui. É por isso, e só por isso, que na vida econômica prática quase nunca encontramos alguém que esteja disposto a trocar bens presentes por uma soma apenas igual de bens futuros. Há bastante pessoas cujas condições de necessidade e de cobertura são tais que o valor *de uso* subjetivo de bens presentes e de bens futuros é para elas mais ou menos igual, porém a situação do mercado em geral é quase sempre tão favorável aos bens presentes que isso assegura a estes últimos uma superioridade no tocante ao *valor de troca*, da qual naturalmente ninguém deixa de valer-se.

Entretanto, o comércio de mercado, quando desenvolvido, acarreta ainda um outro tipo de nivelamento: faz com que a grandeza do ágio obtido por bens presentes em relação a bens futuros, disponíveis em períodos não igualmente distantes, tenha uma relação regular *com o intervalo de tempo que nos separa do presente*. Com efeito, de *per si* poderia facilmente acontecer que os motivos da subavaliação de bens futuros, no caso de bens disponíveis em períodos de tempo diferentes, casualmente atuassem com força totalmente desproporcionada; é até próprio da natureza de alguns desses motivos – por exemplo, o da consideração da brevidade da vida – que em relação a bens de um futuro mais próximo praticamente não atuem com intensidade desproporcionalmente maior e de maneira brusca. Por isso, de *per si* seria perfeitamente possível que, enquanto 100 unidades de bens presentes no mercado, comparadas com 100 unidades disponíveis *no ano próximo*, só conseguem um ágio de *cinco* unidades, ao mesmo tempo consigam, em relação a bens do *segundo ano subsequente*, um ágio superior a duas vezes cinco, talvez um de 20, e em relação a bens *do terceiro ano subsequente* talvez consigam um ágio de 40 unidades. Todavia, tais preços desproporcionais de bens futuros, disponíveis em anos diferentes, não poderiam subsistir por muito tempo. Muito rapidamente, uma espécie de arbitragem pelo tempo haveria de fazer com que eles adquirissem uma proporção equilibrada. Se, por exemplo, em determinado momento chegassem a coexistir simultaneamente os preços de mercado acima indicados, imediatamente apareceriam especuladores, os quais por especulação vendem bens presentes por bens disponíveis daqui a dois anos, conseguem a cobertura para isso comprando bens presentes em troca de bens do ano próximo e efetuam o pagamento destes últimos um ano mais tarde, mediante uma segunda compra de bens presentes em troca de bens do ano seguinte. O negócio seria feito da maneira seguinte. O especulador compra, no ano de 1909, 1.000 unidades presentes por 1.050 unidades do ano de 1910, e ao mesmo tempo as vende por 1.200 unidades do ano de 1911. Em 1910 tem que entregar 1.050 unidades, e as consegue comprando, novamente com um ágio de

p. 300 5%, bens então presentes – isto é, agora, bens do ano de 1910 – em troca de bens do ano seguinte, isto é, de 1911. No caso, pelas 1.050 unidades do ano de 1910, de que precisa, terá que dar 1.102 ½ unidades do ano de 1911. Contudo, uma vez que do primeiro negócio recebe 1.200 unidades do ano de 1911, no total ainda leva uma vantagem de quase 100 unidades. É claro que tais negócios por arbitragem necessariamente nivelam os preços de bens futuros disponíveis em anos diferentes. Em decorrência da procura especulativa dos bens disponíveis daqui a dois anos, aos quais se atribui um valor excessivamente baixo, o preço deles tem de subir, e em decorrência da oferta de bens do ano seguinte, o preço destes últimos tem de baixar, até que o ágio apresente a devida proporção com a duração do intervalo de tempo. Quando isso acontecer – quando, por exemplo, o ágio se tiver equilibrado em 5% *ao ano* –, o preço pode dali em diante permanecer tranquilamente nesse patamar, pois a essa altura será tão compensador trocar, durante três anos sucessivos, bens presentes por bens do ano seguinte, quanto trocar imediatamente bens presentes por bens disponíveis dali a três anos, e a arbitragem de que falamos já não tem de interferir na formação do preço.

Podemos, pois, aceitar, como fruto certo da presente seção, os seguintes conhecimentos: “A relação de necessidade e cobertura no presente e no futuro, a subavaliação excessiva de alegrias e tristezas futuras, e a superioridade técnica de bens presentes fazem com que, para a grande maioria das pessoas, o valor de uso subjetivo de bens presentes seja maior do que o de bens futuros da mesma espécie. Dessa situação de avaliações subjetivas resulta, no mercado em geral, uma superioridade dos bens presentes relativamente a valor de troca objetivo e preço de mercado. Essa superioridade retroage e faz com que façam uma avaliação subjetiva (do valor de troca) mais alta dos bens presentes também aquelas pessoas que, por suas condições pessoais casuais, não atribuem a esses bens presentes um valor de uso subjetivo maior. Ao final, as tendências niveladoras do mercado fazem com que a inferioridade do valor dos bens futuros apresente uma proporção regular com o intervalo de tempo que os separa do presente. *Por*



*consequente, na Economia da nação há uma inferioridade geral dos bens futuros, no tocante ao valor subjetivo, de acordo com o intervalo de tempo que os separa do presente.”*

p. 301

## **Seção II – A Origem do Juro**

A diferença natural de valor entre bens presentes e bens futuros, cuja existência e motivos expus na seção anterior, é a fonte da qual nasce todo juro. O objetivo da presente seção consiste em expor isso. Entretanto, a venda de mercadorias presentes por mercadorias futuras se concretiza de formas diferentes, às quais correspondem formas de manifestação não menos diversas do juro. Nossa pesquisa tem de levar em conta esta multiplicidade de formas. Eis por que, a seguir, acompanharei, pela ordem, todos os casos principais do juro e procurarei mostrar como, a respeito do revestimento diferente, em todos eles atua uma e mesma causa: a diferença de valor entre bens presentes e bens futuros.

### ***Primeiro caso principal – O empréstimo e o juro por empréstimo***

O caso, de longe, mais simples é o do *empréstimo*. O empréstimo não é outra coisa senão uma autêntica e verdadeira troca de bens presentes por bens futuros; aliás, ele representa a forma de manifestação mais pura que se possa imaginar desse tipo de troca, de certo modo o protótipo ideal da mesma. O “credor” *A* dá ao “devedor” *B* uma soma de bens presentes, por exemplo florins presentes, transferindo a este a propriedade completa e livre, para que este faça dessa soma de bens presentes o uso que bem entender. O devedor *B*, em contrapartida, dá ao credor *A* uma soma de bens exatamente do mesmo gênero, mas futuros, por exemplo florins do ano próximo, transferindo, também aqui, a propriedade plena e livre dos mesmos ao referido credor. Ocorre, portanto, uma transferência recíproca da propriedade sobre duas somas de bens, sendo que uma é dada como remuneração pela outra; pessoalmente, não conseguiria distinguir essas duas somas de bens entre elas, de resto completamente idênticas, a não ser dizendo que uma pertence

ao presente, a outra ao futuro. Com efeito, pessoalmente não saberia como descrever de maneira mais precisa e clara o específico de uma troca em geral e, em especial, de uma troca entre bens presentes e bens futuros. Ora, visto que, como dissemos na seção anterior, a resultante das avaliações que determina o preço de mercado dos bens presentes e dos futuros sempre favorece os bens presentes, o devedor sempre terá que comprar os florins presentes que recebe, pagando uma quantia maior de florins futuros que dará em troca, terá que pagar um “ágio” ou “prêmio”. Esse prêmio é o juro, o qual provém, pois, de forma diretíssima, da diferença de valor entre bens presentes e bens futuros.

Essa é a explicação absolutamente simples de uma coisa que, há séculos, tem sido objetivo favorito de elucidações excessivamente sutis e ao mesmo tempo errôneas. Com efeito, desde a época de Molinaeus e Salmasius<sup>1</sup> se entende o empréstimo como um procedimento análogo ao arrendamento e ao aluguel, como uma transferência do uso temporário de bens substituíveis. Sem dúvida, também essa concepção tem a *aparência* externa de simplicidade e naturalidade; ela tem até de antemão a vantagem de poder estribar-se na concordância com a concepção e a linguagem popular. Pois efetivamente não se diz “eu lhe vendo ou troco com você 1.000 florins presentes”, mas “eu lhos *empresto*”; quanto ao tipo de negócio, denominamo-lo de “*empréstimo*”; e quanto ao juro, denominamo-lo “usura”, ou seja, “*dinheiro para uso*”! Entretanto, para fundamentar cientificamente essa concepção, foi preciso antes fazer uma série de invenções; e para “provar” que estas são tiradas da realidade, foi preciso recorrer aos sofismas mais artificiais. Teve-se primeiro que inventar como é possível transferir a outrem *ainda algo mais, de uma coisa, depois de já ter transferido tudo*. Isto é, ao transferir a propriedade da coisa emprestada, transferir também o direito a todo e qualquer uso a ser feito da coisa, até ao *consumo* que acaba com a coisa; e além disso mais um outro finalzinho de uso separado, pelo qual se pode exigir, separadamente, um juro! Foi preciso fazer esta outra invenção: bens consumíveis parecem no momento de seu uso, mas, não

---

1 Ver minha *Geschichte und Kritik*, p. 33 et seqs. e 4ª ed., p. 24 et seqs.

obstante, fornecem um uso contínuo, o qual ressurgiu novamente sem cessar, mesmo que já faça muito tempo que o bem tenha cessado de existir. Foi preciso inventar que se pode queimar totalmente e transformar em cinza 100 quintais de carvão em 1º de janeiro de 1909 e apesar disso se pode continuar a usá-los incessantemente durante todo o ano de 1909, talvez até ainda durante outros cinco, dez ou cem anos – e, o que é ainda melhor, se pode ainda vender continuamente, por um preço especial, esse uso contínuo, apesar de e depois de já se ter trocado totalmente o próprio carvão e o direito de consumi-lo por outra remuneração, diferente desse carvão e desse direito!

Na primeira parte principal da presente obra, ou seja, na “História e Crítica das Teorias do Juro sobre o Capital”, submeti essa estranha teoria a uma análise crítica detalhada. Mostrei que ela se originou em circunstâncias históricas singulares, como produto de uma situação forçada, na qual, para justificar o juro contra os ataques indubitavelmente injustificados dos canonistas, foi preciso a qualquer preço encontrar e, se necessário, *inventar* um substrato do juro. Expus então como essa teoria deriva sua origem obscura de uma ficção, a qual, na época em que surgiu, os juristas criaram em função de determinados objetivos prático-jurídicos. Eles estavam totalmente cômicos de que se tratava de uma mera ficção, ao passo que agora essa ficção passou a ser erroneamente considerada como uma verdade científica plenamente válida, com base em um estranho equívoco. Procurei além disso mostrar que essa teoria em si mesma está eivada de equívocos, também em suas consequências leva inexoravelmente a contradições e impossibilidades. A tudo isso contraponho agora a teoria positiva por mim então anunciada e deixo ao leitor que julgue de que lado está a aparência e o erro e de que lado está a verdade.<sup>2</sup>

---

2 Ver minha *Geschichte und Kritik*. Seção VIII, sobretudo p. 260-308 (2ª ed., p. 264 *et seqs.* e 4ª ed., p. 196 *et seqs.*).

Nesse contexto poderia abster-me de qualquer outro comentário, se precisamente nos últimos anos<sup>3</sup> não tivesse ocorrido uma nova manifestação literária a favor da “teoria do uso”, que p. 303 combato, e contra a “teoria da troca”, que defendo, e se essa nova manifestação não viesse de uma autoridade tão eminente quanto Karl Knies. Com efeito, Knies havia, em 1885, publicado uma segunda edição de seu livro sobre “O Dinheiro” [*Das Geld*], no qual, por um lado, refuta a crítica que lhe fiz às exposições de sua primeira edição e, por outro, repete expressamente certas objeções positivas contra a concepção do empréstimo como sendo uma troca. Tenho que replicar-lhe sobre os dois aspectos.

Infelizmente, a réplica de Knies toca somente um único dos muitos pontos nos quais eu havia atacado a teoria do uso defendida por ele. Entre outras coisas, eu lhe havia também objetado que seu modo de provar a existência real de um uso permanente de bens consumíveis se estriba em uma ilusão dialética, tendo eu procurado fundamentar essa minha afirmação com uma análise precisa do teor de suas respectivas afirmações.<sup>4</sup> Knies replica que, não obstante

---

3 Escrito em 1888! Mantive o debate com Knies, que segue no texto, inalterado em sua forma original, pois esta me pareceu ser mais útil para o esclarecimento objetivo dos pontos nela abordados, mesmo depois de ter passado a fase polêmica. A numeração das páginas citadas refere-se à primeira edição de minha *Geschichte und Kritik*.

4 *Geschichte und Kritik*, p. 287 et seqs. É evidente que eu só poderia pensar numa auto-ilusão dialética involuntária. Nada mais longe de mim do que querer acusar o erudito altamente venerado – por mim e por todo mundo – de haver intencionalmente induzido em erro seus leitores. Já as expressões da mais sincera veneração, com as quais sempre de novo me referi à pessoa desse Velho Mestre de nossa ciência, na citada obra e em outros escritos, e em especial o reconhecimento explícito da “profundidade e da conscienciosidade” de seus esforços, com os quais justamente introduzi aquela crítica (*op. cit.*, p. 287), deveriam ter-me protegido inteiramente, como creio, contra um tal entendimento de minhas palavras. Por isso, surpreendi-me em grau máximo ao saber que o Sr. Conselheiro Titular Knies, apesar disso, entendeu minhas palavras como uma insinuação ofensiva de ele haver intencionalmente enganado seus leitores. Embora pessoalmente não acredite haver um leitor sequer que tenha entendido meu pronunciamento dessa forma, de modo algum sinto constrangimento em declarar aqui, expressa e publicamente, que não só de modo algum tive essa

isso, não o entendi corretamente; e repete sua própria exposição positiva com tais “mudanças e acréscimos de palavras” que devem agora traduzir seu verdadeiro ponto de vista com clareza que não comporta dúvida. Em sua forma atual, a argumentação de Knies aumentou muito em volume (na 1ª edição, alemã, engloba as páginas 72 e 73; e na 2ª edição, as páginas 106 até 114), mas quanto ao conteúdo dificilmente ela se tornou mais convincente. Pelo contrário, parece-me ressaltar agora com mais clareza que sua argumentação não *prova* a controvertida existência desse uso permanente, senão que apenas a *presume*.

Com efeito, em um de seus novos acréscimos mais importantes (p. 109 *et seqs.*), Knies não tem nenhum receio de explicar verbalmente que no empréstimo, embora o que é restituído “não sejam os mesmos grãos individuais de cereal e as mesmas unidades individuais de dinheiro, mas (apenas) uma quantidade de igual grandeza e de igual valor de grãos de cereal e de unidades de dinheiro”, não obstante, “*para efeito de um enfoque econômico, o que se restitui são os mesmos bens*”. Com isso ele sanciona, *in optima forma*, a ficção da identidade dos bens substituíveis, para o âmbito da pesquisa teórico-econômica! Tudo o que segue, Knies o baseia nessa sua afirmação. Vê a essência do arrendamento e do aluguel no fato de “se transferir ao arrendatário, locatário etc. o terreno, a casa de moradia etc. para seu uso e utilidade durante *um período de tal ou tal duração*, decorrido o qual este tem que devolver o bem em questão”. Também no empréstimo, segundo ele, os bens consumíveis “são transferidos a quem os recebe, para que os utilize para sua utilidade, durante um *período de tempo contínuo, mas delimitado*”. Consequentemente, o arrendamento e o empréstimo são negócios análogos – o que havia que demonstrar. A isso tem-se que responder simplesmente: a segunda premissa não é a verdade, mas poesia. A verdade prosaica e crua é que, no empréstimo, os bens consumíveis não são transferidos ao devedor “durante um período de tempo contínuo mas delimitado”, mas o

---

intenção de fazer-lhe a referida insinuação ofensiva, mas também lamento vivamente se porventura, contra minha intenção, criei sequer a possibilidade de tal interpretação, por não haver prestado suficiente atenção na escolha de minhas palavras.

são em caráter definitivo e *para sempre*, para nunca mais serem devolvidos: o que é restituído são, na verdade, *outros bens*. Onde fica então a analogia invocada?

p. 304 Não sou insensível à utilidade e à força persuasiva que em determinadas circunstâncias as analogias podem ter; eu mesmo, no decurso deste livro, muitas vezes me vali de analogias como recursos para convencer. Mas é preciso ser cauteloso com esses recursos de comprovação. É sabido que toda comparação claudica: para um aspecto que as coisas comparadas têm em comum entre si, há sempre também um outro, no qual são dissemelhantes entre si. Por exemplo, por mais que a “pessoa jurídica” possa equiparar-se à pessoa física quanto a questões jurídicas relativas ao patrimônio, certamente a ela não se equipara no tocante a problemas jurídico-familiares. Pois bem, quando tiramos alguma conclusão a partir da identidade de duas coisas, temos que precaver-nos para que a conclusão permaneça dentro daquele âmbito para o qual a identidade existe realmente: de modo algum se pode, partindo do comportamento idêntico em um setor, concluir também para um comportamento idêntico em outro campo, que não é mais abarcado pela identidade. Por exemplo, quem haveria de endossar esta conclusão: pelo fato de a pessoa jurídica ser uma pessoa, tão bem quanto uma pessoa física, e pelo fato de uma pessoa física poder casar-se, também a pessoa jurídica deve ter a faculdade de casar-se?

Ora, ao que me parece é exatamente esse uso errôneo e proibido de analogias que fazem Knies e os outros defensores da teoria do uso que seguem sua orientação. De muito bom grado admito que, sob certo aspecto, pode realmente considerar que os bens individuais restituídos podem ser encarados exatamente como se fossem os mesmos bens individuais que foram dados de empréstimo. Com efeito, eles realmente manifestam, para a situação econômica daquele que os recebe de volta, um efeito plenamente idêntico. Pois bem, até onde chegar o motivo dessa identificação, até lá vai também o âmbito justificado para tirar conclusões a partir da mesma – mas não além desse ponto. Ora, as conclusões, baseadas na analogia e tiradas pelos defensores da

teoria do uso, extrapolam totalmente desse âmbito justificado. Que tem a ver a questão teórica de se é ou não possível um uso contínuo, no caso de bens consumíveis, com a circunstância de que, para o interesse da pessoa que recebe de volta, é indiferente se ela recebe o bem individual  $x$  ou  $y$ ? Nada, absolutamente nada! Tem pouco a ver quanto a questão da capacidade de casamento de uma pessoa jurídica tem algo a ver com a circunstância de que, em se tratando de aspectos do direito patrimonial, se pode sem problema conceber uma fundação ou corporação como uma “pessoa” independente! Ou então – que se me perdoe o exemplo, trivial, mas, assim me parece, acertado – exatamente tampouco como se pode, com a identidade dos bens substituíveis, provar a estupenda frase de que é possível conservar ostras frescas durante dez anos, bastando para isso emprestá-las a outrem para um período de dez anos, sendo que depois disso o mutante ainda “as” receberá de volta como ostras frescas! A aplicação à nossa questão é tão óbvia que quase nem preciso explicitá-la: a identidade entre as ostras dadas e as recebidas de volta não é uma identidade *verdadeira*, mas uma identidade *fictícia*, inventada *ad hoc*. Por esse motivo, por mais que se diga que essa identidade é de interesse prático para a pessoa que recebe de volta, não é uma identidade para efeito de uma questão científica de fato, como o é a questão física se é possível manter ostras frescas durante dez anos. Ora, a questão de se existe ou não um uso contínuo de um ou de dez anos, no caso de bens consumíveis, é justamente um problema científico. Essa questão tem que ser resolvida a partir da natureza do bem consumível e da natureza do uso, ao passo que a circunstância de que é irrelevante, para o interesse prático de uma pessoa, se ela recebe o exemplar de bens  $x$  ou o exemplar  $y$ , não representa, regularmente, sequer a sombra de um argumento para esse problema.

Todavia, Knies – e aqui está uma segunda novidade, aliás a mais notável, da sua 2ª edição – faz a tentativa de demonstrar efetivamente um uso contínuo de bens consumíveis e de ilustrar em p. 305 que ele consiste. Menciona – a título de exemplo – “a conservação da vida e da força de trabalho, a prevenção de uma perda, a

consecução de uma receita ou de um ganho comercial” (p. 112) como sendo efeitos de utilidade que o devedor “pode conseguir para si *durante todo o período* do consumo (dos bens que recebeu de empréstimo), antes de restituir novamente o mesmo quantum de bens consumíveis”. Ora, exatamente com esse exemplo Knies mostra novamente que está na trilha errada. O desfrutar dos efeitos indiretos consequentes ao consumo de bens não é de forma alguma uma utilidade que auferimos *além* do consumo, mas é justamente a mesma utilidade que auferimos do próprio consumo. Por isso, essa utilidade nunca pode tornar-se o substrato de um equivalente especial, o qual teríamos que pagar além do equivalente dos próprios bens consumíveis. Que se diria se alguém quisesse vender a outra pessoa um quintal de cereal nas seguintes condições: “Pelo quintal de cereal como tal, isso é, por todos os serviços de utilidade a serem auferidos do mesmo, por meio de consumo – repentino ou paulatino – do mesmo, cobro 10 florins. Em contrapartida, pelo uso indireto contínuo, que consiste no desfrutar continuamente os efeitos de utilidade consequentes, no desfrutar da vida e da força de trabalho que conservo, cobro ainda, em separado, 1 florim a mais!” Pois bem, se – como ninguém há de negar – na *venda* de cereal o desfrute consequente não é um substrato imaginável de um equivalente especial, mas evidentemente está contido na soma paga pela transferência de propriedade do próprio bem, não se vê por que razão, de repente, no caso da forma jurídica do *empréstimo* – na qual também, como se sabe, o quintal de cereal passa para a plena propriedade do devedor, propriedade esta que dá direito a auferir deste bem todas as utilidades –, se deva remunerar separadamente esse uso indireto! Aliás, por que motivo esse uso indireto deverá ser pago exatamente apenas durante um, cinco ou dez anos, exatamente enquanto durar o empréstimo? Porventura não se desfruta da utilidade da conservação da vida durante a vida toda, e porventura não se desfruta da força de trabalho conservada enquanto se é capaz de trabalhar?

No primeiro volume desta obra eu havia expostos<sup>5</sup> tão detalhadamente e – assim imaginava – de modo tão claro as

---

5 I, p. 276 *et seqs.*, a seguir 282-286.



condições do uso “indireto” contínuo e a impossibilidade de *este* ser o substrato do juro derivante do empréstimo que realmente não teria esperado que a figura dele ainda voltaria como fundamento da teoria do uso. Muito menos esperava que isso acontecesse por parte de um autor que conhecia minhas exposições, e sem dispensar sequer uma única palavra às objeções por mim levantadas nesse meio tempo. Realmente não consigo – e, honestamente, não por interesses pessoais, mas exclusivamente por interesses científicos – deixar de lamentar o fato de Knies ter dispensado tão pouca atenção às objeções teóricas que formulei contra a teoria do uso. Ele responde em um único ponto, o qual, por mais relevante que seja em si mesmo, na luta pela vitória ou derrota da “teoria do uso”, tem apenas o significado de um caso incidente, ao passo que infelizmente não encontrou nenhuma resposta para o grande número de objeções de princípio, as quais, independentemente do resultado dessa controvérsia incidental, em qualquer caso se dirigem contra a teoria do uso globalmente e a apresentam como internamente contraditória<sup>6</sup> e teoricamente insuficiente.<sup>7</sup> Essas dúvidas, uma vez que passaram a fazer parte do debate, precisam ser esclarecidas; e certamente ninguém seria mais indicado do que justamente Knies, para tomar a palavra em defesa de sua teoria do uso.<sup>8</sup>

---

6 V. I, p. 274 *et seqs.*, 294 *et seqs.*

7 P. 312 *et seqs.*

8 A polêmica que Knies dirige contra mim na nota da p. 106 da 2ª edição restringe-se infelizmente a poucas observações passageiras sobre pontos em geral secundários. Além disso, nas suas observações se introduziram vários erros reais, dentre os quais há dois que não posso deixar de retificar. Primeiramente, não declarei ser uma simples ficção jurídica (v. I, p. 301 *et seq.*) – como me atribui Knies – a *substituibilidade* dos bens, isto é, o fato de um exemplar de uma espécie poder ser perfeitamente substituído por outro; o que afirmei sempre foi apenas ser uma ficção jurídica a *identidade real* dos bens substituíveis, o que de qualquer forma não é a mesma coisa. E, além disso, de modo algum é verdade que, em meu livro, “considero pacífico que, quando se fala de usos com relação a bens consumáveis, se deva e se queira apresentar exatamente a *mesma* espécie de procedimento de uso que se tem de constatar no caso em bens não-consumáveis”. Pelo contrário, toda a minha polêmica contra Say e Schäffle (p. 279 *et seq.*), contra Hermann e também contra o próprio Knies (p. 280 *et seqs.*) se baseia na ideia de que

p. 306            Se as discussões polêmicas anteriores versaram em torno do ataque e da defesa da teoria do empréstimo defendida por meus adversários, cabe-me a seguir defender-me contra um ataque feito à teoria por mim defendida. Com efeito, o mesmo pesquisador exímio levanta – já há muito tempo, e agora de novo – contra a concepção do empréstimo como sendo verdadeira troca, a objeção de que ela contradiz ao conceito de troca consolidado de longa data.

“Pois – uma vez que não devemos contar com infantilidades de comportamentos destituídos de sentido – só se realiza uma troca quando são permutados entre si bens de uma forma ou outra diferente. Ora, ‘bens substituíveis’, como cereais da mesma espécie e de qualidade igual, são reconhecidos, do ponto de vista econômico, como bens totalmente idênticos”.<sup>9</sup>

Creio que essa objeção contém uma *petitio principii*. Ao invés de *investigar* até onde vai o conceito de troca e, com base nisso, decidir, estribado em motivos, se se pode ou não qualificar o empréstimo como uma troca autêntica, Knies parte de um conceito de troca *pré-formado*, aliás de um conceito que foi restringido de maneira arbitrária e não natural. Na verdade, a limitação desse conceito à troca de bens *diferentes* não tem base na natureza da troca nem corresponde ao emprego “até agora consolidado” desse conceito. A natureza da troca postula que dois bens sejam trocados um pelo outro – nada mais do que isso. E no que concerne ao “uso linguístico consolidado”, é fácil mostrar que em seu sentido todo mundo entende e designa como autênticas trocas, negócios nos quais se permutam entre si bens substituíveis de tipo totalmente

---

teria sido problema da teoria dos adversários provar a existência de um *algo diferente* do que são os costumeiros “serviços” e de que justamente essa prova não foi apresentada com sucesso.

9 *Der Kredit*. Primeira metade. Berlim, 1876, p. 10; repetido resumidamente e sem novos argumentos na 2ª edição do livro sobre o *Geld* (p. 106, nota 1), publicado a partir de então.

igual. Para comprovar, poderia aduzir o caso em que duas pessoas, simplesmente por capricho, “permutam” entre si dois bens substituíveis, por exemplo dois exemplares novos do mesmo livro. É verdade que Knies se defende de antemão contra esse exemplo, com sua cláusula de que “não devemos contar com infantilidades e comportamentos destituídos de sentido”. Mas com isso ele simplifica um pouco demais o problema. Pois certamente não se pode negar que tais atos por capricho podem ocorrer, e aqui e acolá ocorrem realmente, da mesma forma que não há como contestar que tais negócios não são arrendamento, nem aluguel, nem empréstimo, mas são pura e simplesmente autênticas trocas.

Todavia, não preciso recorrer a tais casos exóticos. Com efeito, há um grupo de casos em que as pessoas trocam uns pelos outros, com muito bom senso e por motivos econômicos perfeitamente racionais, bens substituíveis do mesmo tipo. Isto é, quando os bens, aliás perfeitamente iguais, estão disponíveis em modalidades diversas, por exemplo em *lugares* diferentes. Imaginemos que um camponês *A* tem uma mata localizada há duas horas de sua casa, ao passo que a mata de um vizinho *B* está situada diretamente ao lado da casa de *A*. Os dois possuem em sua mata madeira para queimar, já derrubada ou que pode ser derrubada, madeira que apresenta exatamente as mesmas características. Ora, obviamente para *A* é mais cômodo e mais vantajoso ter dez braças de madeira para queimar ao lado de sua casa do que tê-las duas horas longe daí. Por isso, achar-se-á perfeitamente racional e compreensível que apresente a seu vizinho *B* o pedido no sentido de que este lhe ceda 10 braças de sua mata próxima, sendo que em p. 307 troca delas *A* lhe oferece 10 braças – ou, talvez, até 12, como prêmio ou adicional – exatamente da mesma madeira, de sua mata distante. E se esse pacto se realizar, todo mundo o qualificará como uma autêntica e verdadeira troca. Ou será que também aqui se encontrará alguém que, partindo da ficção da identidade entre os bens substituíveis, teria prazer em tirar conclusões de analogia no tocante à natureza do negócio? Por exemplo, argumentando assim: “uma vez que para *A* é completamente indiferente se pelas 10 braças de madeira para queimar, que cede a *B* lá, a duas horas de

distância de sua casa, recebe de volta *aqui*, junto à sua casa, as mesmas 10 braças ou 10 outras, ‘do ponto de vista econômico’ o que ele recebe de volta são propriamente as *mesmas* braças, somente que em um outro lugar”. Por conseguinte, a verdadeira natureza do negócio não é uma troca – visto que não existe troca em se tratando de bens iguais –, mas uma transferência espacial dos mesmos bens para um outro lugar, portanto um negócio de frete. E se, em troca da vantagem que há nessa transferência espacial, A paga a B um prêmio de 2 braças de madeira, do ponto de vista propriamente econômico, isso é um “*pagamento por carroto*”. Duvido muito de que haja quem admita essa conclusão, tirada de uma analogia. Estou mais inclinado a pensar que o próprio Knies esteja plenamente disposto a reconhecer que esse intercâmbio de madeira para queimar, disponível *aqui* e *lá*, mas que de resto é idêntica a madeira para queimar, é uma autêntica e verdadeira troca.<sup>10</sup>

Pergunto agora: se o conceito de troca abrange o intercâmbio de bens *localmente presentes* por bens perfeitamente iguais e apenas localmente distantes, com que direito se querará excluir do conceito de troca o caso em que se intercambiam bens *temporalmente* presentes por bens *temporalmente* distantes, futuros, da mesma espécie? Se, no decorrer de toda a controvérsia, já se operou tanto com analogias, por que motivo fechar-se exatamente contra aquela analogia que, como salta aos olhos, é a acertada? Assim como a diversidade do local de disponibilidade gera um motivo econômico válido para trocar entre si quantidades de bens substituíveis totalmente iguais, e exatamente assim como neste caso a vantagem do local presente mais cômodo pode ser motivo para exigir e aceitar um prêmio, exatamente da mesma forma a diversidade do tempo de disponibilidade de bens iguais pode gerar um motivo para a troca dos mesmos e para que haja um

---

10 Observo que é fácil multiplicar exemplos nos quais ocorre a mesma situação. Por exemplo, comerciantes de cereais podem achar vantagem em trocar cereais que mantêm estocados em depósitos diferentes; banqueiros podem trocar somas de dinheiro que mantêm disponíveis em locais diversos, e casos similares.

prêmio para os bens presentes, que valem mais. O juro é pura e simplesmente esse prêmio.

Uma árvore forte não tomba com um único golpe. Por isso, também eu não tenho o direito de esperar derrubar já na primeira investida essa teoria do empréstimo, que tem dominado os espíritos durante séculos. Tenho, porém, o direito de esperar que, de modo geral, despertei o sentimento da necessidade de reexaminar de novo e com preocupação crítica as bases dessa teoria. Quem no futuro quiser manter a teoria do empréstimo de Hermann-Knies, em minha opinião já não poderá, em particular, furtar-se a *uma* tarefa: demonstrar de uma vez por todas e positivamente a existência desse “uso contínuo” dos bens consumíveis, diferente do consumo, e pelo qual se tem que pagar o juro, e dizer com toda a clareza em que consiste esse “uso permanente”. Até agora se tem argumentado sempre de forma um tanto estranha: tem-se demonstrado, mediante analogias mais ou menos sujeitas a objeções, que no empréstimo se *transfere* um uso temporário, e daí se tem concluído que deve *haver* tal uso, sendo que – com exceção da recentíssima e fracassada tentativa de Knies – se tem deixado totalmente de esclarecer sua natureza, seu conteúdo etc. Creio que a ciência tem

p. 308 um direito: que na demonstração se trilhe o caminho inverso, o natural. A saber: primeiro se mostre que existe realmente esse uso e em que ele consiste. Se se conseguir isso, de bom grado acreditaremos que no empréstimo ocorre a transferência desse uso. Se, porém, não se conseguir apresentar essa demonstração – e duvido muito de que um dia alguém o consiga –, cabe-me, com tanto mais direito, sugerir *minha* solução do problema, na qual não preciso temer que se descubra o estigma do sofisma ou do artificialismo.<sup>11</sup>

---

11 Uma defesa um tanto despótica, que Brentano, ainda recentemente, apresenta a favor da teoria do uso e contra minha concepção do juro de emprego, termina com estas palavras: “fica-se, portanto, com a doutrina antiga, que vê no juro o débito ou o preço para a cessão do uso do capital. Do contrário, *como me observou* com acerto *um estudante no primeiro semestre*, o devedor poderia dizer ao credor que, se 100 M. no futuro valem menos do que 100 M. no presente, e 100 M. no passado valem bem menos do que 100 M. no presente; portanto, na medida em que ele restituir-lhe no

Depois dessa digressão polêmica, que acreditei dever fazer, por um lado, em razão da importância do assunto em discussão e, por outro, em razão da grande importância científica de meu egrégio adversário, voltemos novamente ao principal. Segundo nossa concepção, o juro por empréstimo é uma parte complementar do preço, medido em bens futuros, pago por uma soma de bens presentes. Ele é um equivalente parcial do “principal emprestado”. De *per si* nada impediria que esse equivalente parcial fosse pago juntamente com o principal do preço. Em outras palavras, que o juro fosse pago juntamente com o “principal”, no final de todo o empréstimo, em *um* único pagamento. Todavia, razões de conveniência prática fizeram com que se tornasse usual, no caso de empréstimos contratados para períodos mais longos, pagar o “ágio” em separado, em prestações escalonadas no tempo: mensalmente, a cada seis meses, a cada doze meses etc. Esse pagamento gradual nada tem a ver com a *essência* do juro como tal, podendo ser expressamente excluído no contrato de empréstimo. É possível, porém, que a constante separação prática do pagamento do juro em relação ao pagamento do principal tenha favorecido a opinião vulgar – talvez até lhe tenha dado origem – de que a soma principal devolvida seria por si só o equivalente da soma principal dada, e de que o juro seria uma coisa à parte, um equivalente de alguma outra coisa especial.

Por vezes se concedem empréstimos sem juros; raramente ou nunca isso acontece pelo fato de a diferença de preço de mercado entre bens presentes e bens futuros ser tão favorável a estes últimos que estes têm condições de comprar, sem ágio, um número igual de bens presentes no mercado geral de empréstimos, mas quase sempre apenas em casos em que o mutuante, por qualquer motivo pessoal especial – por exemplo, por amizade, generosidade, senso de humanidade, nobreza e similares –,

---

presente 100 M. por 100 M. recebidos no passado, lhe devolve mais do que recebeu, e por isso também não precisa pagar nenhuma compensação da diferença entre o valor daquilo que recebeu e o que devolve; é antes o credor que lhe deve tal compensação”. (*Theorie der Beduerfnisse*, p. 11.) Tenho suficiente senso de humor para não estragar com algum comentário o efeito dessa conclusão vexatória (aprovada com seriedade por Brentano!).

renuncia ao pagamento do ágio. Normalmente se costumava até agora entender o empréstimo concedido sem juro como um presente de utilização temporária do mesmo.<sup>12</sup> Evidentemente, nossa teoria exige outra concepção. Enquadramos simplesmente o empréstimo sem juros naqueles casos nos quais alguém, por algum motivo pessoal qualquer, vende sua mercadoria pelo preço de mercado que por ela conseguir. Equiparamo-lo, por exemplo, ao caso de um fabricante que, em se tratando de uma mercadoria que poderia vender a qualquer um pelo preço de mercado que poderia geralmente conseguir, isto é, 5 florins, a vende a uns poucos bons amigos por 4 florins, que correspondem ao que lhe custou a fabricação da própria mercadoria.

p. 309

Finalmente, muito raramente – e nesse caso nunca para bens presentes e bens futuros em geral, mas sempre apenas para determinada espécie individual de bens – as condições de oferta e procura são tais que bens futuros conseguem um preço *superior* ao de bens presentes do mesmo gênero e, portanto, se tem que pagar um ágio sobre bens presentes, para se obterem bens futuros. Isso ocorrerá naturalmente só no caso de bens que, previsivelmente, as condições de demanda e cobertura no futuro serão essencialmente mais desfavoráveis do que no presente, e nos quais ao mesmo tempo não é possível, por alguma razão pessoal ou técnica qualquer, conservar o estoque presente abundante até ao futuro que promete um valor mais elevado.<sup>13</sup> Assim, por exemplo, é possível que um fabricante de cerveja, que em janeiro encheu completamente seu depósito de gelo, um pouco pequeno demais para sua própria demanda, e ainda dispõe de 200 vagões de carga de gelo, troque estes por apenas 100 vagões de carga de gelo, a serem fornecidas no mês de agosto subsequente.<sup>14</sup> Aliás, justamente a ocorrência de tais casos parece-me oferecer uma demonstração a mais, e não desprezível, em favor de *minha* teoria do empréstimo.

---

12 “Um empréstimo sem juros é um uso de capital cedido de presente”. Roscher. *Grundlagen*, §189.

13 Ver acima, p. 277.

14 Casos parecidos podem acontecer depois de colheitas muito abundantes, quando os produtores não dispõem de celeiros, tonéis etc., suficientes para guardar o excedente.

Com efeito, como explicarão esses casos os defensores da teoria do uso? Como uma transferência de uso, como no caso do empréstimo, com a diferença apenas que o uso tem um valor *negativo*, e que aquele que recebe em lugar de *pagar* dinheiro pelo uso, *exige* tal pagamento? Ou talvez como negócio de depósito, e a diferença entre a quantidade dada e a quantidade a ser recebida de volta, como taxa de depósito? Penso que as duas interpretações levam o estigma do artificial e do fictício, de maneira tão visível, que dificilmente alguém estará disposto a aderir seriamente a elas. Provavelmente os adeptos da teoria do uso novamente admitiriam de bom grado esse caso como de autêntica troca, mas de maneira como o fazem são incoerentes consigo mesmos, pois segundo a afirmação deles só existe troca entre bens substituíveis diferentes, não entre bens iguais! Ao contrário, nossa teoria explica tudo sem forçar e à perfeição. Ela pode, sem causar estranheza, reconhecer que aqui ocorre exatamente a mesma situação que no caso do empréstimo, ou seja, uma transferência recíproca de propriedade sobre duas somas de bens, que, de resto, são perfeitamente iguais e só são disponíveis em momentos diferentes. E nossa teoria dá para a situação idêntica também a mesma explicação, a saber, que ocorre uma troca entre bens presentes e bens futuros, cuja relação de preço se define como a resultante das avaliações subjetivas feitas acerca das duas categorias e que se defrontam no mercado.

***Segundo caso principal*** – *A compra e o emprego produtivo de bens de ordens mais remotas: o ganho de capital auferido pelos empresários*

a) Elementos básicos da explicação

Com isso chegamos ante o portal principal propriamente dito do problema do juro. Trata-se do fenômeno do juro, que não somente é o mais importante do ponto de vista prático, mas que também costuma ser considerado como a fonte original de todos os outros fenômenos atinentes ao juro, que apenas derivam dele e em torno de cuja explicação, portanto, se desenvolve, sobretudo, essa



tão complexa luta de opiniões, cuja exposição forneceu matéria abundantíssima para minha *História e Crítica das Teorias do Juro sobre o Capital*.

p. 310 Com efeito, o título acima designa aquela atividade que é exercida pelos empresários e da qual estes auferem seu ganho de capital. Compram bens de ordem mais remota, meios de produção como matérias-primas, ferramentas, máquinas, recursos do solo e sobretudo *prestação de serviços*, e pelo processo de produção os transformam em bens de primeira ordem, em produtos prontos para o consumo. Disto auferem – prescindindo de uma remuneração por sua eventual colaboração pessoal no trabalho de produção, como diretores de produção, capatazes e similares – um ganho de valor, que é aproximadamente proporcional à grandeza do capital investido no negócio, ganho este que alguns denominam “juro original do capital” ou *profit* (lucro) e outros chamam de “mais-valia” (*Mehrwert*). Como explicar esse ganho?

À guisa de introdução à explicação, tenho de constatar um fato importante. Com feito, os bens de ordem mais remota são, por sua natureza econômica, *mercadoria futura*, ainda que corporalmente estejam presentes. Em seu estado presente são imprestáveis para o atendimento às necessidades; necessitam, para servirem a esse objetivo, primeiro ser transformados em bens de consumo. E já que esse processo de transformação naturalmente demanda tempo, só podem prestar seus serviços sempre às necessidades de um período futuro – o qual, aliás, na melhor das hipóteses dista do presente tanto quando dura o processo de produção necessário para a transformação. Por exemplo um grupo de meios de produção de sementes, adubos, implementos para arar a terra, trabalho e similares, que só podem ser transformados no produto final pronto para o consumo – que é o cereal – após um processo de produção de um ano, naturalmente só podem servir para o atendimento de necessidades de alimentação do ano seguinte. Sob esse aspecto, portanto, estão em pé de igualdade bens de ordem mais remota disponíveis no presente e bens de consumo futuros: sua utilidade é uma utilidade futura, são “mercadoria futura”.

É compreensível que essa circunstância não deixe de exercer uma influência profunda sobre a avaliação de tais bens. Como sabemos, avaliamos bens de ordens mais remotas pela utilidade marginal e pelo valor de seu produto final pronto para o consumo. O grupo de meios de produção, do qual obtemos 100 quintais de cereal, tem para o atendimento de nossas necessidades exatamente a mesma importância que os 100 quintais de cereal nos quais se transformam. Mas esses 100 quintais, cujo valor constitui o critério para aferir o valor do grupo de meios de produção, por enquanto ainda são 100 quintais futuros e, como sabemos da seção anterior, bens futuros valem menos do que bens presentes. Portanto, 100 quintais futuros valem, por exemplo, tanto quanto valem 95 presentes. *Disso segue que também os meios produtivos, se os avaliarmos em comparação com bens presentes, são constatados equivalentes a um número de unidades inferior àquele dos produtos finais prontos para o consumo, que se pode produzir deles.* Nosso grupo de meios de produção, que em um ano dá 100 quintais de cereal, é em seu valor igual a 100 quintais de cereal *do ano próximo*, mas a apenas 95 quintais de cereal *presentes*, da mesma forma como acontece com os 100 quintais do ano próximo. Ou então, se traduzirmos o todo nas formas da economia em dinheiro e supusermos que no ano próximo o quintal de cereal valerá 10 florins, nosso grupo de meios de produção, no qual temos em mãos a condição para uma receita em dinheiro que, no ano próximo, será de 1.000 florins, equivale a 1.000 florins do ano próximo, mas a apenas 950 florins presentes. Por isso, se comprarmos ou trocarmos esse grupo de meios de produção *agora* – já que nesse caso naturalmente o preço de compra é medido em dinheiro presente –, compramo-lo por um número menor de florins do que o número de florins que eles proporcionarão futuramente a seu proprietário.

p. 311 Este, e só este, é o motivo da compra “barata” de meios de produção, e sobretudo de *trabalho*, que os socialistas declaram com razão ser a fonte do ganho de capital, mas sem razão afirmam pura e simplesmente ser o fruto de uma exploração dos trabalhadores pelo proprietário. A compra não é tão barata como parece. A

aparência do preço baixo vem em geral do fato de se medir o preço com um critério diferente daquele pelo qual se mede a mercadoria. É como se a fita tivesse sido esticada de maneira que uma extensão maior fosse dividida pelo mesmo número de unidades. Os meios de produção, respectivamente seu produto – que afinal foi o que se visou ao comprá-los –, são mercadoria futura, ao passo que o preço é medido e pago em bens presentes, que valem mais. Comprar um maior número de bens futuros de menor valor por um número menor de bens presentes de maior valor não é uma compra menos “barata” do que adquirir 100 florins com base em 50 florins, em vez de 90 florins com base em 45 florins. Entretanto, a responsabilidade pelo fato de a mercadoria presente, que os capitalistas têm a oferecer, cabe apenas em pequena parcela às condições de propriedade, sendo que na maior parte cabe a fatos elementares da natureza humana e da técnica da produção, fatos que descrevemos minuciosamente na seção anterior. Contudo, a importância social do fenômeno dos juros ainda nos ocupará especificamente mais adiante; aqui cabe-me apenas explicar o que é e por que assim é.

Sabemos, pois, que o empresário compra a mercadoria futura “meios de produção” por um número de unidades de bens presentes inferior ao número de unidades de seu produto futuro. Como se chega agora ao ganho de capital, auferido pelo empresário? – Muito simples. É verdade que o ganho de capital ainda não resulta da compra “barata”, pois ele comprou a mercadoria mais cara, em confronto com seu valor atual.<sup>15</sup> O lucro

---

15 Pode naturalmente acontecer que, além dos motivos desenvolvidos no texto, de uma compra *aparentemente* barata, no caso individual atuem também outros motivos de uma compra *na realidade* extraordinariamente barata; por exemplo, aproveitamento hábil de uma conjuntura favorável, opressão usurária do vendedor, sobretudo do trabalhador. A ocorrência de tais fatores tem então por consequência uma ulterior redução do preço de compra e a obtenção de um ganho extra, que se tem de distinguir, sob todos os aspectos, do ganho normal de capital, tanto em sua natureza – não é um autêntico ganho de *capital*, mas um ganho *de empresário* – quanto em sua explicação teórica – pois ele deve sua origem a causas especiais bem diferentes – e finalmente também em sua qualificação sócio-política. Não preciso salientar expressamente que minhas afirmações no texto sempre têm em mente

nasce somente na mão do empresário. *É que sua mercadoria futura amadurece paulatinamente, durante o avanço da produção, para transformar-se em mercadoria presente, e conseqüentemente ela passa a adquirir o valor pleno de mercadoria presente.* O tempo passa, o ano próximo transforma-se no ano atual, e no grande palco da vida tudo avança um passo à frente: as próprias pessoas, suas necessidades e seus desejos, e conseqüentemente também os critérios pelos quais medem seus bens. As necessidades às quais no ano anterior ainda havíamos dado menos importância, por serem futuras, passam a ter toda a força e todo o direito de necessidades presentes e justamente o mesmo acréscimo de valor passam a ter os bens que estão a serviço dessas necessidades. Há um ano esses bens eram mercadoria futura, e como tais tinham de conformar-se com a conhecida dedução de valor; hoje são mercadoria presente pronta para o consumo, e portanto desfrutam do pleno valor que como tal lhes cabe. Há um ano levavam a desvantagem de serem medidos com base nos bens então “presentes”. Hoje esse critério já pertence ao passado, e se as pessoas de hoje os medem novamente com base nos bens “presentes”, agora estão em pé de igualdade com estes últimos, ocupando a primeira fila, a mais nobre, a comparação com os bens presentes já não lhes pode acarretar prejuízo algum. Em suma, na medida em que o tempo avança, elimina as causas em p. 312 razão das quais a que até agora era mercadoria futura sofria uma dedução de valor, e lhe confere o valor pleno da mercadoria presente: *o aumento de valor é o ganho de capital.*

Evidentemente, para transformar uma mercadoria futura em mercadoria presente não basta que o tempo avance, que o futuro se torne presente. Também os bens, de sua parte, não podem ficar parados. Eles, de sua parte, precisam atravessar o fosso que os separa do presente. Isso ocorre justamente por meio da produção, que os transforma de bens de ordem mais remota em produtos finais prontos para o consumo. Se isso não acontecer, se deixarmos o capital inativo, os meios de produção permanecem para sempre

---

exclusivamente o ganho de capital propriamente dito. As duas coisas aqui distinguidas são embaralhadas por Lexis de uma forma que, em meu entender, infelizmente confunde os fatos. Ver minhas “Einige Strittige Fragen der Capitalstheorie”. III, 4 (p. 110 *et seqs.*).

uma mercadoria futura de valor menor. No ano de 1909, um grupo de meios de produção com o qual, em um processo de produção da duração de um ano, portanto até 1910, se poderia produzir um produto final pronto para o consumo, dista um ano do serviço ao consumo do presente. Se deixarmos esse grupo de meios de produção inativo até 1910, é natural que só se poderá obter seu produto final, no máximo, no ano de 1911. Ele permanece, portanto, como antes, um ano distante do serviço ao consumo do presente, seu valor não tem oportunidade de aumentar e ele sucumbe ao conhecido destino dos “capitais inativos”: ele não produz nenhuma mais-valia, não rende juros.

Essa é a verdade sobre o ganho de capital auferido pelos empresários. Espero que ela seja considerada suficientemente simples. Os socialistas costumam chamar esse ganho, com predileção, de “mais-valia”: essa denominação é mais acertada do que o suspeitaram os socialistas que a inventaram. É literalmente um ganho proveniente do aumento de valor da mercadoria futura, que, na mão dos empresários, se transforma em mercadoria presente pronta para o consumo.

O princípio é simples. Mas a prática lhe sobrepõe – como em toda parte – uma multidão de peculiaridades e complexidades casuísticas que nunca impedem o princípio de agir, mas revestem sua ação de formas de expressão externas diferentes, que por vezes dificultam um tanto o reconhecimento do próprio princípio. Temos que analisar algumas dessas complexidades. Começo com um das mais simples.

### b) Complicações

Como sabemos, a dedução de valor, que em nossa avaliação fazemos no caso de bens futuros, de modo algum é de grandeza igual para todos os bens futuros, mas também se gradua de acordo com a distância de tempo que medeia entre sua utilidade futura e o momento presente. Por exemplo, em se tratando de 1.000 florins que estarão disponíveis já dentro de um ano, avaliá-los-emos mais

ou menos em 950<sup>16</sup> florins atuais, ao passo que em se tratando de 1.000 florins que estarão disponíveis dentro de dois anos, avaliá-los-emos em apenas 900 florins atuais, e no caso de 1.000 florins que estarão disponíveis dentro de três anos, avaliá-los-emos em apenas 850 florins atuais, e assim por diante. A esta graduação da *dedução de valor* corresponde também um *aumento de valor*, paulatino e gradual, dos bens que estão em processo de maturação para se transformarem em bens presentes. Um grupo de meios produtivos que no final de um processo de produção de três anos promete um produto do valor de 1.000 florins e, portanto, no início desse processo, é avaliado em 850 florins atuais, não continua valendo inalteradamente 850 florins para, no momento de terminar p. 313 a produção, dar um salto brusco e conseguir de repente atingir pleno valor presente de 1.000 florins, mas, na medida em que diminui, com o avanço do processo da produção, o período de tempo que separa o bem em maturação da maturidade final para o consumo, também seu valor aumenta paulatinamente. Essa circunstância tem grande importância prática. Sob a divisão do trabalho, quase nunca acontece que uma operação produtiva seja efetuada desde o primeiro instante até a conclusão final por uma *única* mão. Os estágios de produção individuais transformam-se antes em setores de produção externamente autônomos, conduzidos por empresários diferentes. Em virtude do aumento progressivo de valor, cabe como ganho de capital um ganho de valor relativo não somente ao último destes empresários, em cuja mão a mercadoria se transforma em verdadeira mercadoria presente, mas a *cada um* deles, mesmo que só tenha feito o produto aproximar-se apenas um passo da maturidade para o consumo.

Uma complexidade extremamente frequente reside no fato de certos bens produtivos contribuírem, através de partes diferentes de sua utilidade, para o surgimento de produtos finais diversos, os quais, por sua vez, também amadurecem para o consumo em períodos de tempo não iguais. Isso acontece com todos os *meios*

---

16 Números não totalmente exatos: para efeito de uma visão mais fácil, os números supra foram deliberadamente calculados e arredondados, desprezando-se os juros compostos.

*produtivos duráveis*. Por exemplo, um mesmo arado, que dura vinte anos, contribui cada vez com  $\frac{1}{20}$  de sua utilidade para o surgimento de vinte safras agrícolas anuais diferentes. Em decorrência da união das duas propriedades – *ser meio produtivo e ser durável* – tais bens apresentam também, na formação e no aumento de seu valor, uma combinação singular daqueles fenômenos que já conhecemos, que são próprios aos bens produtivos, e de certos outros fenômenos especiais que ocorrem em todos os bens *duráveis*, mesmo que não sirvam a fins produtivos. Uma vez que só mais adiante poderemos familiarizar-nos com estes últimos fenômenos – na análise do “terceiro caso principal” –, a explicação completa da complexidade que acabamos de mencionar terá que ser adiada até lá.

Outra complexidade ocorre pelo fato de quase todos os meios produtivos admitirem alternativamente *empregos diferentes*, os quais possibilitam, em períodos de tempo de duração diferente, a fabricação de um produto maduro para o consumo.<sup>17</sup> Por exemplo, a mesma madeira para queimar pode ser utilizada para preparar um almoço ou para manter uma forja, na qual se produzem ferramentas para perfurar um poço de carvão. No primeiro caso, até a produção do primeiro produto pronto para o consumo passam algumas horas, ao passo que no segundo talvez tenham que passar anos, talvez até decênios. O mesmo vale também, em particular, quanto ao bem produtivo altamente importante que é o “trabalho comum”. Quantidades parciais diferentes desse bem são sempre aplicadas simultaneamente a objetivos de produção, os quais atingem a maturidade para o consumo nos períodos de duração mais diversificada. Uma parte dos trabalhadores sempre tem que estar ocupada com a execução do trabalho final, e o produto dele segue instantaneamente, ao passo que outros trabalhadores têm que ocupar-se no meio do trabalho global de produção e ainda outros desde seu primeiro instante – e nenhum deles leva impresso na

---

17 A exposição que segue destina-se a contornar um obstáculo que, como presumo, seria sentido justamente por aqueles leitores que procuram penetrar por conta própria e com profundidade no conjunto de ideias aqui expostas. Essa digressão que em razão disso tive de fazer aqui constitui um dos numerosos sacrifícios que acredito dever fazer, em função da segurança de minha teoria e às expensas da brevidade e da clareza da exposição.

fron­te se seus ser­vi­ços se­rão uti­li­za­dos em fa­vor do pre­sen­te ou em fa­vor de um fu­tu­ro longín­quo ou mu­ito longín­quo.

p. 314 À pri­meira vista po­de­ria pa­re­cer que essa com­ple­xi­dade de­ve­ria afetar sen­si­vel­men­te o an­da­men­to que ex­pu­se­mos da for­ma­ção e do au­men­to do va­lor. Com efei­to, se ava­lia­mos como mer­ca­do­ria fu­tu­ra, e por­tan­to com uma cor­re­pon­den­te de­du­ção na ava­lia­ção, um bem que tal­vez se­rá em­pre­ga­do como mer­ca­do­ria pre­sen­te, tal­vez como mer­ca­do­ria fu­tu­ra, essa de­du­ção pa­re­ce in­jus­ti­fi­ca­da no ca­so de pos­te­rior­men­te ele ser uti­li­za­do como mer­ca­do­ria pre­sen­te. Se, porém, o ava­lia­mos sem de­du­ção, como mer­ca­do­ria pre­sen­te, fal­tará no­va­men­te a mar­gem para o au­men­to de va­lor, no ca­so de ele ser uti­li­za­do como mer­ca­do­ria fu­tu­ra. Fi­nal­men­te, o me­nos acer­ta­do se­ria e­vi­den­te­men­te fa­zer ava­lia­ções di­fe­ren­tes de par­tes di­fe­ren­tes da mes­ma mer­ca­do­ria, a sa­ber, ava­lia­lar par­te como mer­ca­do­ria pre­sen­te, sem de­du­ção, e par­te como mer­ca­do­ria fu­tu­ra, com de­du­ção. Efe­ti­va­men­te, de cem bra­ças de ma­deira para quei­mar, se forem exa­ta­men­te do mes­mo ti­po e da mes­ma qua­li­dade, uma vale exa­ta­men­te tan­to quan­to a ou­tra, seja para o ad­mi­nis­tra­dor iso­la­do, seja no mer­ca­do ma­deireiro.

Con­tu­do, a apa­ren­te di­fi­cul­dade se re­sol­ve plen­a­men­te se apli­car­mos com cui­da­do a lei ge­ral do va­lor às con­di­ções es­pe­cí­fi­cas de nos­so ca­so. Pro­cu­re­mos fa­zer isso. O va­lor de um bem se de­ter­mi­na por sua uti­li­dade mar­ginal. Esta con­sis­te no em­pre­go útil me­nos im­por­tante ain­da co­ber­to pelo es­to­que exis­ten­te. Su­pon­ha­mos que de uma espé­cie de bens – de­no­mi­ne­mos­la A – se dis­pon­ha de 500 ex­em­plares. Estes têm as três pro­prie­da­des: po­dem servir di­re­ta­men­te como bem de con­sumo, como meio pro­du­ti­vo em pe­rí­odo de pro­du­ção de cin­co anos ou, fi­nal­men­te – em al­gum ou­tro se­tor de pro­du­ção –, como meio pro­du­ti­vo com pe­rí­odo de pro­du­ção de dez anos. Di­ga­mos que, em­pre­gan­do-se o re­fe­ri­do bem como *bem de con­sumo*, haja a opor­tu­ni­dade de uti­li­zar 100 ex­em­plares com um efei­to de uti­li­dade de 6 florins cada um, ou­ros 100 ex­em­plares com um efei­to de uti­li­dade de 5 florins cada um e, fi­nal­men­te, ain­da ou­ros 100 ex­em­plares com um efei­to de uti­li­dade de 4 florins para cada uni­dade. Su­pon­ha­mos que, adotan­do um *pe­rí­odo de pro­du­ção de*



*cinco anos de duração*, se obtenha um produto – denominemo-lo *X* – do qual a primeira centena poderá ser vendida por 9 florins a unidade, a segunda por 8 florins a unidade e uma terceira centena ainda por 7 florins a unidade.<sup>18</sup> Mas esses produtos só estarão disponíveis dentro de cinco anos. Por isso, na avaliação de *hoje* seu valor sofre, da mesma forma que o valor de bens futuros de modo geral, uma redução, cuja grandeza depende da grandeza do ágio que sair como resultante das muitas avaliações subjetivas em favor dos bens presentes que se confrontarem no mercado. Se esse ágio for, por exemplo, de 5% ao ano, o valor dos produtos que só estarão disponíveis dentro de cinco anos sofre, em relação aos bens presentes, uma redução algo acima de *um quinto*.<sup>19</sup> Por isso, a perspectiva de conseguir, de um exemplar do meio produtivo, dentro de cinco anos, um produto que em sua época valerá 9 florins, equivale, na avaliação presente, apenas a um emprego momentâneo que remunera com 7,05 florins, e a perspectiva de produtos no valor, a seu tempo, de 8 e 7 florins, equivale apenas ao emprego momentâneo que remunera com 6,26 e 5,48 florins. Finalmente, coisa bem análoga acontece com as oportunidades de emprego no regime da *produção em período de dez anos de duração*. Se esta permitir esperar que se consiga um produto – denominemo-lo *Y* – do qual a primeira centena pode ser vendida a 16 florins a unidade, a segunda a 12 florins a unidade e a terceira por 8 florins a unidade, note-se que esses produtos, que só estarão disponíveis dentro de dez anos, equivalem, na avaliação de hoje, praticando-se uma dedução de aproximadamente  $\frac{2}{5}$ , a apenas 9,82, 7,37 e 4,91 florins atuais. Se compusermos em uma tabela todas as

18 Deliberadamente suponho decrescente o valor do produto no caso de uma produção mais intensa dentro do mesmo setor, a fim de permanecer o mais possível fiel à realidade, também no quadro restrito do exemplo. É justamente a circunstância de o setor de produção que melhor remunera cessar de ser o mais remunerador, se houver certa saturação, que faz com que seja possível meios de produção admitirem simultaneamente empregos diferentes.

19 Precisamente 21,65%, ou seja, na relação de 100:78,35. (Tabelas de Spitzer para o cálculo dos juros compostos e das rendas. 3ª ed., Viena, 1866, p. 120.)

oportunidades de utilização de acordo com sua avaliação presente, teremos o seguinte quadro:

<b>Oportunidades de Emprego para cada 100 Unidades</b>			
	<b>A serviço do presente</b>	<b>Numa produção de 5 anos de duração</b>	<b>Numa produção de 10 anos de duração</b>
Grandeza da utilidade (em florins) por unidade	6	7,05	9,82
	5	6,26	7,37
	4	5,48	4,91

O estoque de 500 exemplares só permite cobrir cinco das nove oportunidades de emprego mencionadas. Naturalmente, serão cobertas aquelas que, na avaliação de hoje – a única decisiva para a decisão de hoje –, são as mais remuneradoras. Na tabela, estão assinaladas em negrito. Empregar-se-ão, portanto, 100 exemplares a serviço do presente, 200 em uma produção de cinco anos de duração para produção do bem *X* e 200 em uma produção de dez anos de duração para produção do bem *Y*. O menor remunerador de todos estes empregos designa a utilidade marginal *e*, conseqüentemente, o valor da unidade do bem *A*. É o emprego com a cifra de utilidade 6, a qual casualmente pertence à categoria dos empregos a serviço do presente. Por isso, um exemplar *A* será avaliado em 6 florins.

Que acontece com o aumento de valor e o juro do capital? Para os 100 exemplares que são empregados a serviço do presente com uma utilidade de 6 florins, não há margem para um aumento de valor. Aliás, eles não precisam produzir nenhum juro, pois proporcionam sua utilidade de consumo de imediato. As unidades investidas na produção de cinco anos de duração valem 6 florins, e

após cinco anos geram um produto que valerá 8 florins.<sup>20</sup> Aqui não somente há margem para aumentar, à taxa usual de 5% em cinco anos, na relação de aproximadamente 4:5, portanto de 6 para 7,5 florins, mas também a margem e o ganho de valor são ainda maiores. Fica para o empresário, além do juro normal – o qual já estaria coberto no caso de o valor do produto ser de 7,5 florins –, ainda um outro ganho de 0,5 florim por unidade, como prêmio pela descoberta e pelo aproveitamento das oportunidades de emprego mais favoráveis na conjuntura presente. Em outras palavras, como *ganho de empresário*. Mas normalmente esse prêmio não há de durar muito tempo. Sua existência, como se sabe, aguça a concorrência, e esta obriga o preço a baixar. Até onde? Não abaixo de 7,5 florins, visto que 7,5 florins, obteníveis dentro de cinco anos, equivalem, na avaliação presente, a apenas 6 florins presentes, portanto a apenas o valor do próprio bem produtivo. Uma remuneração inferior a isso não seria mais um equivalente suficiente para sacrificar um bem avaliado em 6 florins, e a produção, nesse setor insuficientemente remunerador, seria suspensa, até que a limitação da oferta tivesse elevado novamente o p. 316 preço do produto para 7,5 florins futuros = 6 florins presentes. Nessa situação – que pode durar –, embora o bem produtivo tenha recebido seu valor de 6 florins de uma utilidade marginal pertencente ao âmbito do presente, sem nenhuma dedução, permanece margem suficiente para um aumento do valor do produto futuro.

Coisa bem análoga ocorre com o valor e o aumento de valor no caso daqueles exemplares que foram investidos na produção de dez anos de duração. No momento, eles valem 6 florins, avaliados pela utilidade marginal comum. O produto deles, a ser conseguido dentro de dez anos – no caso de uma produção de 200 exemplares –, valerá 12 florins a unidade. Isso permite não somente possibilitar o aumento normal de valor, de 5% ao ano, portanto para dez anos, de aproximadamente  $\frac{2}{3}$  do valor inicial, de 6 para 10 florins, mas

20 Se forem produzidos 200 exemplares do bem, naturalmente todos os exemplares recebem um valor único; e não somente a segunda centena, mas também a primeira é avaliada pelo índice mais baixo de 8 florins, que é o que se pode ganhar na segunda centena.

também para garantir – ao menos de início – um ganho para o empresário. Mesmo que este desapareça mais adiante, em razão da concorrência, o valor do produto futuro em todo caso permanecerá em 10 florins e dessa forma garante em caráter durável a margem para o aumento normal de valor, o qual produz o usual juro do capital.

Vê-se, portanto, que, embora todos os exemplares tenham sido avaliados no mesmo valor, esse valor uniforme assegura para cada um dos empregos possíveis exatamente aquela margem para um aumento de valor, de que cada emprego precisa, de acordo com o período de tempo necessário para que ocorra o resultado pronto para o consumo: para o emprego que remunera de imediato, nenhuma margem; para a produção de cinco anos de duração, margem de mais ou menos  $\frac{1}{4}$ ; para a produção de dez anos de duração, margem de aproximadamente  $\frac{2}{3}$  do valor inicial. Talvez garanta até margem maior, que então produzirá um prêmio para o empresário; de qualquer forma, porém, garantirá aproximadamente a margem que acabamos de mencionar. E pelo que dissemos é muito fácil explicar essa harmonia. Atribuindo o valor presente para o bem versátil, seus possíveis empregos no futuro foram *reduzidos de antemão ao valor presente*. Isso quer dizer que essas utilidades futuras foram submetidas a um desconto que estava na proporção direta à sua distância temporal. Agora empregos futuros não são de maneira alguma considerados economicamente permissíveis a menos que, primeiro, seu valor presente reduzido seja ao menos igual ao valor do bem estabelecido e a menos que, segundo, sua importância futura efetiva exceda pelo menos esse valor pelo montante do desconto deduzido *pro rata temporis*. Dessa maneira esse procedimento garante de antemão a cada um desses empregos a margem necessária para o crescimento pelo qual será recoberto o valor descontado. A passagem do tempo os reinstala na elevação da qual haviam sido tirados pelo desconto. A distância para cima e para baixo é todavia pequena no caso de empregos de pequena duração, os quais precisam render poucos juros; eles estão

correspondentemente mais longe em empregos remotos, os quais devem render grandes juros.<sup>21</sup>

p. 317 O que acontece em pequena escala em nosso exemplo trivial sucede em grande escala na vida econômica real. O investimento não é de alguns poucos milhares, mas milhões de unidades de meios de produção, milhões de dias de trabalho, milhões de toneladas de carvão e de ferro, e os possíveis setores de emprego, em vez de dois ou três, serão centenas ou milhares e cada um deles terá um período de produção diferente. Todos esses meios de produção têm um preço de mercado uniforme. Este é determinado pela distribuição do estoque existente de meios de produção entre os setores de emprego que melhor remuneram, pela ordem da vantagem que oferecem.<sup>22</sup> Os setores que melhor remuneram são os que primeiro e com mais certeza cobrem sua necessidade de meios de produção, em razão do maior poder de compra que possuem, seguindo depois os setores que asseguram a melhor remuneração depois destes, e assim por diante, na medida em que ainda houver estoques. Alguma última parte do estoque é então empregada por algum último setor de emprego, cuja modesta vantagem define a modesta medida daquilo que esses últimos compradores podem pagar e estão dispostos a pagar pela unidade de meios de produção; e, uma vez que o preço de mercado de todas as partes da mercadoria é um só, o valor do último emprego coberto determina todo o preço de mercado dos meios de produção. Mas como se calculou no caso a vantagem e o valor dos diversos tipos de emprego? *Aplicando a mesma dedução dos empregos para vantagem futura* que descrevemos em nosso exemplo, apenas com

---

21 Variando os números do exemplo, o leitor pode com muita facilidade convencer-se de que se obtém exatamente o mesmo resultado também se a utilidade marginal que determina o valor não estiver no âmbito dos empregos que remuneram no momento, mas naquele dos empregos produtivos. A única diferença é que nesse caso as chances de um ganho temporário em razão da conjuntura se alteram um pouco entre os diversos setores de emprego. Aquela produção que produz exatamente a “utilidade marginal” não traz ganho de conjuntura, ao passo que tal ganho é possível, temporariamente, nos empregos a serviço do presente e nos outros setores de produção.

22 Ver acima, p. 262 *et seqs.*

a diferença de que na grosseira prática da vida também a dedução se opera de uma forma grosseira, diríamos presuntiva. Com efeito, assim como a práxis em geral já encontra pronto – e gosta de aceitar como fato consumado, sem muito refletir – aquilo que procuramos explicar a partir de seus elementos, da mesma forma ela aceita o juro como fato consumado, de forma presuntiva, e em todas as reflexões que se referem a empregos futuros acrescenta ou deduz diretamente o “juro”. Quando um empresário reflete se pode ou não pagar hoje 100 florins por um meio de produção que só trará produto dentro de dois anos, calcula simplesmente se o produto futuro, *além do juro de dois anos e após dedução do mesmo*, ainda deixa de sobra no mínimo 100 florins. Portanto, se se tiver deduzido antecipadamente do produto futuro o juro no montante consentâneo ao tempo e ao capital, é então uma coisa muito natural que o produto futuro efetivamente conseguido pode, por sua vez, contê-lo e proporcioná-lo exatamente na proporção consentânea.

Com isso nem de longe está esgotada a série de complicações casuísticas que a plenitude de expressões da vida pode apresentar no tocante à validade de nosso princípio. Aliás, ninguém exigirá de mim que as esgote de todo. Em parte elas não são suficientemente importantes para justificar a apresentação de longas exposições abstratas que seriam indispensáveis para explicá-las e em parte tenho o direito de esperar que o atento leitor encontre no que foi dito até aqui a chave para, sem outras diretrizes, haver-se a contento também com as complexidades não, expressamente abordadas.

Em contrapartida, cabe-nos ainda uma outra tarefa, importante e nada fácil. Para dizê-lo numa palavra: gostaria de fazer com que a realidade acompanhasse o pensamento abstrato e lhe desse formas e cor. Até agora procurei, através de uma dedução – que, como espero, é inatacável, mas não deixa de ser de natureza altamente geral e abstrata –, demonstrar que deve ser assim como afirmo; agora quero ainda tentar mostrar *de que maneira* é assim de fato. Até agora deduzi tudo do princípio geral de que os bens de produção, pela sua natureza, são mercadorias futura: em

consequência, os motivos gerais que em princípio fazem com que os bens futuros tenham um valor menor atingem também os bens de produção, e dessa forma abrem uma margem para que estes possam crescer e vir a ter o pleno valor que lhe cabe como valor presente, venham a ter uma mais-valia. Agora quero procurar mostrar positivamente que e de que modo tudo isso se torna realidade. Para esse fim quero projetar uma descrição positiva dos p. 318 mercados nos quais se efetua, na vida econômica, a troca de meios de produção por mercadoria presente e tentar mostrar que nesses mercados atuam na realidade os mesmos motivos aos quais em geral atribuímos o poder de gerar uma diferença de valor entre bens presentes e bens futuros, e que esses motivos atuam em tal combinação e com tal força que, como resultado da formação do preço, em todos os casos tem de ocorrer um deságio em desfavor dos meios de produção. Nessa oportunidade espero não somente fornecer uma demonstração plenamente válida da justeza de minhas deduções gerais, mas também adquirir uma série de conhecimentos novos e fecundos.

### c) O mercado de trabalho

A venda de meios de produção por bens presentes prontos para o consumo – na prática, sobretudo por *dinheiro* – se realiza em três tipos de mercados. A saber: *no mercado de trabalho, no mercado de usos do solo e no mercado de produtos intermediários*, na medida em que neste se encontram matérias-primas, ferramentas, máquinas, fábricas e similares. Na medida em que o trabalho e os usos do solo são os meios de produção originários de cuja ação conjunta procedem todos os produtos finais prontos para o consumo, a formação de seu preço é propriamente a decisiva para o aparecimento dos ganhos de capital. Nos mercados de produtos intermediários simplesmente continua a desenvolver-se um processo que recebeu seu impulso propriamente dito nos mercados para os meios de produção originários. E dentre os dois últimos mercados, o incomparavelmente mais importante é, por sua vez, o

mercado de trabalho. É com ele que quero ocupar-me primeiro, sendo que minha intenção é mostrar

“(...) que e por que o preço de mercado do bem de produção ‘trabalho’ sempre tem de ser mais baixo do que o valor e o preço que a seu tempo terá o produto pronto do trabalho.”

Suponhamos que a fabricação de um produto final pronto para o consumo demande, com o método de produção atualmente usual na sociedade, um período de tempo total de dois anos. Suponhamos que a produtividade técnica desse método de produção seja tal que com o dispêndio de cada semana de trabalho se possa obter um produto no valor de 10 florins. Suponhamos que com métodos de produção mais breves se possa, sim, fabricar o mesmo produto, adotando-se um processo de produção de três meses, o resultado técnico baixe para a metade e com uma produção totalmente sem capital, que remunera imediatamente, o resultado técnico baixe a  $\frac{1}{4}$ , portanto a 5 florins, respectivamente a  $2\frac{1}{2}$ . No mercado de trabalho negocia-se entre os trabalhadores e os empregadores sobre o preço da mercadoria “trabalho” que esse resultado tem condição de pagar. Da maneira que conhecemos, o preço se fixa como resultante das avaliações subjetivas dos dois partidos. Quais serão essas avaliações subjetivas?

Nas condições vigentes na economia moderna os trabalhadores assalariados quase nunca possuem os recursos suficientes para poderem utilizar eles mesmos seu trabalho numa produção de duração de vários anos.<sup>23</sup> Estão, pois, diante de uma p. 319 dupla alternativa: ou vender seu trabalho ou então utilizá-lo por conta própria em processos de produção de duração tão curta e improdutivos quanto lho permitem os poucos meios de que

---

23 Seja executando o processo de produção de dois anos, desde o início até o fim, com seu próprio trabalho, seja entrando com seu próprio trabalho somente num estágio mais avançado, por exemplo no quarto semestre do processo de produção global, e comprando os frutos do trabalho preparatório, que outros executaram antes deles, bem como matérias-primas, ferramentas e similares.



dispõem. Naturalmente adotarão a opção que para eles for a mais vantajosa. Por conseguinte, aqueles trabalhadores que são suficientemente abastados para poderem adotar por conta própria no mínimo um processo de produção de três meses com um resultado de 5 florins por semana, preferirão vender seu trabalho por qualquer preço *superior a 5 florins*,<sup>24</sup> e preferirão utilizá-lo por conta própria a qualquer preço *abaixo de 5 florins*; ao contrário, trabalhadores totalmente destituídos de recursos, que por conta própria só poderiam executar uma produção momentânea sem capital, com um resultado de 2 ½ florins por semana, preferirão vender seu trabalho a outrem até o nível de preço de 2 ½ florins para baixo. Uma vez que os trabalhadores totalmente desprovidos de meios constituem hoje, infelizmente, a maioria, podemos supor, em nosso exemplo, que a “oferta” de trabalho será representada por uma fila muito longa de trabalhadores que estão dispostos a vender a semana de trabalho, na pior das hipóteses, por 2 ½ florins atuais e por uma fila mais curta, que na pior das hipóteses estarão dispostos a vendê-la por 5 florins atuais.<sup>25</sup>

Diante dessa oferta, qual será a situação com respeito à procura?

Ela é representada pelos capitalistas empresários. Sua avaliação acerca do trabalho a ser comprado é mais clara na medida em que, para eles, o bem trabalho, que de *per si* comporta

---

24 É verdade que a satisfação de ter uma posição independente pode com frequência fazer com que se dê a preferência a trabalhar por conta própria, mesmo nos casos em que o trabalhador poderia conseguir uma renda um pouco maior mantendo relação empregatícia. Todavia, influências desse gênero podem alterar os números, mas não o princípio como tal.

25 Naturalmente, pouco ou nada pode mudar, nas condições supostas no texto, o fato de os trabalhadores terem a possibilidade de eventualmente empregar seu trabalho em outros setores de ocupação. Com efeito, se esses outros setores forem daqueles que demandam também eles um período de produção mais longo, a situação é a mesma no caso dos trabalhadores *desses* setores; e os poucos setores nos quais se pode operar com sucesso sem capital, ou quase sem capital, como sobretudo na prestação de serviços pessoais, serviços de criadagem e similares, só podem, por natureza, acolher com boa remuneração um número limitado de trabalhadores, enquanto um afluxo mais intenso teria como consequência imediata uma saturação e uma correspondente redução do ganho.

empregos múltiplos, entra em questão com determinado emprego, a saber, justamente com aquele emprego produtivo que é praticado em suas empresas. Em conformidade com essa perspectiva, para eles a semana de trabalho, que procuram comprar para a produção capitalista, vale exatamente tanto quanto o produto que ela proporcionará nessa produção capitalista: portanto, em nossa suposição, a semana de trabalho valerá tanto quanto valem 10 florins *disponíveis dentro de dois anos*. Mas resta ainda uma pergunta: quanto valem, para os empresários, 10 florins disponíveis dentro de dois anos, *em relação aos florins presentes, pelos quais têm de comprar a semana de trabalho?*

Procuremos ter clareza completa sobre isso, de uma vez por todas. Se os capitalistas utilizassem toda a sua riqueza como bens presentes, isto é, o consumissem desfrutando-o no presente, é manifesto que a demanda do presente seria suprida em superabundância, ao passo que a demanda do futuro permaneceria totalmente descoberta. Por isso, é preciso que eles considerem positivamente vantajoso transformar, de alguma forma qualquer, uma parte de sua riqueza em bens futuros. Em outras palavras, na medida em que a única coisa que importa forem as relações de demanda e cobertura no presente e no futuro, para donos de uma riqueza que ultrapassa a necessidade do presente, os bens presentes valem até *menos* do que os futuros.<sup>26</sup> Ora, evidentemente existe um

---

26 Quando vejo alguns autores se referirem justamente a esse fato em tom de objeção contra minha teoria, devo observar que não atingem o alvo, levando-se em conta a passagem supra e numerosas outras afins de meu texto (ver, por exemplo, supra, p. 276 *et seqs.*, 281 *et seqs.*, 296 *et seqs.* e ainda muitas vezes no texto que segue). E quando, partindo “exclusivamente” desse fato, já concluem diretamente para “a insustentabilidade” de toda a minha explicação sobre o juro (como o faz, por exemplo, de modo particularmente drástico, Brentano, “Theorie der Bedürfnisse”, in: *Sitzungsberichten der bayerischen Akademie der Wissenschaften*, 1908, p. 10), parecem desconsiderar ou ignorar totalmente a continuação de minha explicação global, que segue acima, no texto, e que procura expor detalhadamente que e por que, a despeito dessa condição de avaliação existente nos capitalistas, por mim levada em conta, a resultante de preço no mercado pode e deve fixar-se a favor dos bens presentes. Aliás, nesta oportunidade quero retificar ainda outra imprecisão, que muitas vezes escapa na discussão sobre essa condição de avaliação. Com efeito, do fato de os capitalistas transferirem

p. 320 meio muito simples para transformar os bens “presentes” em bens futuros: basta *guardá-los* para o futuro, seja *in natura*, seja na forma indiferente do dinheiro. Essa possibilidade naturalmente os livra da desvantagem que de *per si* derivaria, no tocante a seu valor, do fato de o presente estar suprido até em excesso. Por outro lado, porém, também é incapaz de lhes proporcionar qualquer

---

bens presentes para o futuro, ou “capitalizarem”, muitas vezes e de bom grado se conclui que dão a bens futuros *mais valor* do que a bens presentes (assim, por exemplo, novamente Brentano, na passagem acima citada, que tem o seguinte teor: “O simples fato de se capitalizar já mostra que, no caso em que isso acontece, 100 M. no futuro *valem mais*, para o mutuante, do que 100 M. no presente, e conseqüentemente mostra a insustentabilidade da doutrina de Böhm-Bawerk sobre o juro do capital”. É um julgamento precipitado. Na verdade, isso só prova que os capitalistas antepõem um *emprego* futuro a um emprego presente, e não que antepõem *bens* futuros a bens presentes. Com efeito, se – o que está assegurado pela simples transferibilidade dos bens presentes para o futuro – aquele emprego futuro, mais valorizado, puder ser conseguido por bens presentes tão bem quanto por bens futuros, desaparece todo motivo justo para uma valorização *maior* destes últimos e, na melhor das hipóteses, temos uma *equivalência* aproximada entre os dois, como exponho mais detalhadamente na continuação de meu texto. Mais forte é, naturalmente, a rejeição daqueles autores que (como Landry, *L’Intérêt du Capital*, p. 223) pretendem interpretar até a ocorrência de investimentos de capital *que rendem juros* como uma prova de que os respectivos capitalistas valorizam os bens futuros mais do que os presentes (“*Les entrepreneurs en tant qu’entrepreneurs, montrent qu’ils préfèrent les biens futurs aux biens présents*”). O fato de – o que só se testa nessa situação – se preferir um *número acrescido do juro*, portanto, por exemplo, 105 francos futuros a 100 francos presentes, naturalmente prova tão pouco que se dá preferência aos bens futuros como tais, quanto se poderia concluir, do fato de eu preferir *dois* quintais de aveia a *um* quintal trigo, que dou mais valor à *aveia* que ao *trigo*. Vê-se quão importante e necessária, para raciocinar corretamente nessas questões, era a cláusula “da mesma espécie e número” (ver supra, p. 327 nota 4), que acrescentei a meu princípio da superioridade de valor de bens presentes em relação a bens futuros; talvez se veja também quanto trabalho polêmico teriam podido poupar-se todas as partes se, em se tratando dessas questões, que exigem com tanta premência um raciocínio cuidadoso, se tivesse tido um pouco mais de atenção, inclusive já na triagem das objeções críticas visadas!

superioridade positiva quanto ao valor, por mais insignificante que seja.<sup>27</sup>

Também a subavaliação excessiva e injustificada das necessidades futuras não tem condições de gerar tal superioridade de valor, pois raramente ela será tão forte que possa suplantar o fator do suprimento superabundante do presente, que age no sentido oposto, e possa deter os capitalistas de preferir utilizar uma parte de sua riqueza a serviço do futuro. Aliás, pessoas que excepcionalmente agem assim não são capitalistas, ou pelo menos não permanecem capitalistas por muito tempo. Pois, seguindo sua avaliação, voltada para a busca momentânea do prazer, sem levar em conta o futuro, liquidarão rapidamente sua riqueza numa vida de esbanjamento.

Portanto, dos três fatores que, como sabemos, podem gerar uma superioridade de valor dos bens presentes sobre os futuros, os dois primeiros *não* afetam a maioria dos capitalistas. Em contrapartida, aqui pode atuar o terceiro fator, que bem conhecemos, a saber, *a superioridade técnica dos bens presentes*, ou seja, o que normalmente se chama de “produtividade do capital”. A maneira desse fator atuar numa economia simples é essencialmente diferente da atuação em nossa moderna vida econômica plenamente desenvolvida.

Em condições simples, nas quais o próprio empresário é trabalhador e seu capital não é muito expressivo, os bens presentes adquirem diretamente um *valor de uso* maior. Suponhamos, por exemplo, que um empresário tenha riqueza suficiente para com ela conseguir a subsistência de uma pessoa que trabalha durante quatro anos, ou para adiantar-lhe essa subsistência. Pode então optar por trabalhar ele mesmo sozinho numa produção capitalista mais forte de *quatro* anos de duração ou por contratar um auxiliar e, com ele, trabalhar numa produção de duração de *dois* anos. Na produção de dois anos, a semana de trabalho dá 10 florins, pela suposição; na produção de quatro anos, a semana de trabalho dará ainda mais, por exemplo 12 florins, pois métodos de produção mais longos são tecnicamente mais produtivos. O balanço é então o seguinte: se

---

27 Ver supra, p. 276 et seqs.

nosso capitalista pagar a seu auxiliar os 10 florins integrais presentes pela semana de trabalho, tem de pagar-lhe, pelo trabalho de dois anos, 1.040 florins; perde do produto desse trabalho apenas essa mesma soma de 1.040 florins; finalmente pode utilizar também seu próprio trabalho apenas num período de produção de 2 anos a 10 florins por semana, portanto no total 1.040 florins. Dessa maneira sua renda total líquida, para cada período de dois anos, monta a 1.040 florins. Ao contrário, se, em vez de pagar um auxiliar, utilizar aqueles 1.040 florins citados de início para sua própria subsistência em um 3° ou 4° anos de produção, pode, de cada 104 semanas de trabalho próprio, recebendo a quantia superior de 12 florins por semana, apurar 1.248 florins de valor do produto. Dessa maneira sua renda líquida de dois anos aumenta de 208 florins. Em tais circunstâncias, obviamente é-lhe mais vantajoso não contratar um trabalhador auxiliar. Para tal contratação ser vantajosa, deve ele poder comprar o trabalho desse auxiliar por um preço tal que da compra do trabalho tire mais vantagem do que perde pela abreviação do período de produção, ao deixar de utilizar seu próprio trabalho; em outros termos, é preciso que 1.040 florins presentes, empregados para o pagamento de salário, lhe tragam ainda mais do que 1.248 florins futuros em produtos. Isso só acontece se o salário semanal estiver abaixo de 8,33 florins.<sup>28</sup>

Se as condições dos empresários em geral fossem tão simples, então para eles em geral o valor de 10 florins em produtos futuros equivaleria ao valor de  $8 \frac{1}{3}$  florins presentes. Algo a mais ou a menos altera apenas a cifra concreta, mas não a tendência. Ora, se os interessados em comprar não avaliarem a mercadoria trabalho acima de  $8 \frac{1}{3}$  florins, e os interessados em vendê-la a avaliarem a apenas  $2 \frac{1}{2}$  ou a 5 florins, é certo que a resultante dessas avaliações em caso algum pode ultrapassar o montante de  $8 \frac{1}{3}$  florins; e tanto mais certo é que tem de ficar abaixo da soma total do produto futuro de 10 florins. Era o que precisávamos demonstrar.

---

28  $\frac{8,33}{10} = \frac{1.040}{1.248}$

Mas as condições hoje em dia não são tão simples assim. Nossos empresários não são provavelmente trabalhadores que colocam eles mesmos mãos à obra. Além disso, seus capitais em geral são tão grandes que superam consideravelmente a medida daquilo de que poderia precisar *um* homem para sua subsistência, na prática mesmo durante o processo de produção mais longo. Por isso, da possibilidade da utilização própria para prolongar o processo de produção, via de regra, *não* advém para os bens presentes, em nossas condições, um valor de uso mais elevado. O exemplo tirado das condições simples conserva, para outras exposições, uma importância muito grande, que deve ser destacada. Disso falaremos mais adiante. Todavia, ele não é suficiente para explicar o ganho de capital em nossas condições. São precisamente nossas condições complexas que dão origem a um fenômeno que atua, de forma diferente, no sentido do mesmo objetivo: é o *crédito*. O capitalista não pode utilizar seus bens presentes para que seu próprio trabalho renda mais. Há, porém, outros que justamente querem adquirir-los dele para esse fim, dando em troca bens futuros, e de bom grado estão dispostos a pagar um ágio em bens futuros. E manifestamente o capitalista não precisa trocar seus florins presentes ao par com os trabalhadores por seu produto futuro se puder conseguir, no mercado de empréstimos, um montante maior de bens futuros pela mesma soma de bens presentes.

p. 322 É natural a tentação de utilizar esse fato para explicar o ganho de capital como se, para os capitalistas, devido ao mercado de empréstimos, os bens presentes em qualquer hipótese tivessem um valor de troca subjetivo maior do que bens futuros. Parece-me, porém, mais correta outra interpretação. Não se pode nem tomar o juro por empréstimo como fato consumado e a partir dele querer explicar o ganho derivado do capital; inversamente, não se pode tomar este último como fato consumado e a partir dele querer explicar o juro por empréstimo. *A verdade é que o mercado de empréstimos e o mercado de trabalho são dois mercados, um ao lado do outro, nos quais se oferece e se procura a mesma mercadoria, a saber, bens presentes.* Nos dois mercados deseja-se adquirir meios de subsistência para se poder trabalhar mais

produtivamente em períodos de produção mais longos; somente que se deseja adquiri-los em circunstâncias secundárias diferentes. O trabalho assalariado dá, em troca dos bens presentes que recebe, o produto futuro indeterminado que seu trabalho produzirá, e o dá totalmente; o devedor envolvendo crédito para a produção – o crédito para consumo é muito menos importante e de resto exerce também ele seus efeitos, ao final, na mesma direção – dá em troca *determinado* quantum de produtos futuros, podendo, se o produto efetivo for diferente desse quantum, ter lucro ou prejuízo. Assim sendo, os trabalhadores assalariados e os interessados em crédito constituem dois ramos da *mesma* procura, reforçando mutuamente sua ação e ajudando conjuntamente a formar a resultante de preço. Somente na aparência externa há dois mercados separados, pois na realidade um está engrenado no outro, o preço de mercado dos bens presentes é o resultado comum de sua ação conjunta.

Para entendermos, pois, o fundo da coisa, precisamos passar da análise de mercados parciais isolados para a análise global daquele *mercado total para adiantamento de meios de subsistência* que, baseado em numerosos mercados parciais comunicantes, existe em cada economia.

#### d) O mercado geral de meios de subsistência

E aqui tudo se compreende a partir de uma verdade tão simples quanto fundamental: *a oferta de meios de subsistência numa economia nacional é representada, com uma exceção insignificante, pela soma total da riqueza nela existente – com exclusão da terra. A função dessa riqueza consiste em manter o povo, durante o período intermediário que vai da entrada em ação de suas forças produtivas originais à consecução dos frutos destas, pronto para o consumo – portanto durante o período médio de produção da sociedade; e o período de produção da sociedade pode ser tanto mais longo quanto maior for a riqueza acumulada.*

Todas as três proposições parciais estão a tal ponto engrenadas entre si que posso adequadamente designá-las como

uma única proposição. Do mesmo modo também a explicação e a comprovação se prendem a um mesmo raciocínio.

Se examinarmos os destinos da riqueza acumulada num país – a terra tem de ficar fora de consideração aqui – observamos o quadro seguinte. Alguns poucos possuidores de riqueza consomem eles mesmos o principal, por necessidade ou por mania de esbanjar. Alguns outros possuidores de riqueza, que em escala menor produzem por conta própria, provêm a si mesmos os adiantamentos necessários para sua subsistência durante a duração de seu período de produção. Toda a riqueza restante – e isso representa de longe a maior quantidade – é de uma forma ou de outra levada como oferta ao grande mercado de adiantamentos de meios de subsistência. Efetivamente, de duas, uma: ou o possuidor de riqueza a aplica num empreendimento conduzido por ele mesmo ou a empresta a outras pessoas. Se a aplicar em sua própria empresa, serão utilizados, direta ou indiretamente, como adiantamentos dos meios de subsistência para trabalhadores. Digo: p. 323 direta ou indiretamente. Com efeito, devido à divisão do trabalho aqui a diversificação do trabalho unificado de produção numa série de estágios de produção autônomos acarreta uma importante diferença de forma, mas que na verdade não afeta a essência. Se todos os diversos estágios de uma e mesma produção estivessem juntos na mão de um mesmo empresário, este não *compraria* nenhum pré-produto, mas faria com que todos os pré-produtos e produtos intermediários de que carece fossem fabricados desde o início por trabalhadores por ele contratados. É claro que nesse caso todo o seu “capital de giro” seria utilizado *diretamente* para adiantar meios de subsistência a trabalhadores. Ao contrário, na vigência da divisão do trabalho ele faz com que os pré-produtos de que necessita sejam fabricados por intermédio de outros empresários e depois disso os compra destes. Em outras palavras, mediante o pagamento do preço de compra assume o ônus de adiantar meios de subsistência, até agora feitos por eles. Com isso possibilita a estes custearem, por sua vez, os adiantamentos necessários para o próximo estágio de produção. A seguir faz com que os pré-produtos e os produtos intermediários comprados sejam



ulteriormente processados por trabalhadores auxiliares diretamente contratados por ele. Dessa maneira, portanto, o empresário dá diretamente a *um* turno de trabalhadores, mediante o pagamento de seus salários, o adiantamento de sua subsistência e dá, indiretamente, o adiantamento da subsistência a uma série de outros turnos de trabalhadores ocupados nos estágios de produção anteriores; faz isso mediante seus “empréstimos de capital”.<sup>29</sup>

---

29 Talvez se objete que as somas provenientes da compra que os empresários dos estágios anteriores recebem não contêm somente um substituto dos meios de subsistência pagos por eles a trabalhadores, mas muitas vezes também um substituto de usos *da terra* consumidos, e em todo caso algum *ganho de capital*. O fato é verdadeiro, mas nada altera nas conclusões que penso em tirar de minhas afirmações supra. A necessidade de remunerar adiantadamente usos da terra cujo produto amadurecerá para o consumo somente após longos processos indiretos de produção, atua sobre a relação de preço entre bens presentes maduros para o consumo e forças produtivas originárias, exatamente da mesma forma que a necessidade de remunerar adiantadamente as prestações de trabalho. *É que o mercado de usos da terra é, ao lado do mercado de crédito e do mercado de trabalho, apenas um terceiro mercado parcial, no qual da mesma forma se vendem bens presentes por mercadoria futura* (ver acima, p. 385 *et seq.*); e por isso sua procura de bens presentes se reforça mutuamente com a procura dos outros mercados parciais, também em seu efeito sobre o preço, conforme se tornará ainda mais claro adiante. Finalmente, aqui devo fazer abstração dos ganhos de capital dos empresários, para não cair numa *petitio principii*. A existência deles é apenas o *resultado* de certa situação no mercado de meios de subsistência, e por isso ainda não pode ser pressuposta. Não é porque os ganhos de capital dos empresários absorvam uma parte dos meios de subsistência disponíveis que conseguem um ágio em relação aos bens de produção; a verdade é antes esta: pelo fato de, independentemente dos ganhos de capital, a oferta de meios de subsistência ser insuficiente, os meios de subsistência conseguem um ágio, e os empresários, que os adiantam, recebem um ganho de capital. Aliás, é fácil ver que, ao eliminar os ganhos de capital dos pressupostos dos quais parto no texto, não facilito mas dificulto a consecução do resultado final, a saber, a prova de que sobre os meios de subsistência incide um ágio. Efetivamente, como pressuponho, se se dispõe do estoque *total* dos meios de subsistência para dar adiantamentos aos trabalhadores, essa oferta maior em todo caso só pode ser sobrepujada com mais dificuldade pela procura do que se uma parte da oferta já for de antemão reservada para ganhos de capital.

Finalmente, se o possuidor de riqueza a emprestar a outrem, isso pode ocorrer na forma de crédito ao consumidor ou na forma de crédito ao produtor. Se o fizer na forma de crédito ao consumidor, o que é emprestado se transforma diretamente em adiantamento dos meios de subsistência para o devedor; se o fizer na forma de crédito ao produtor, então o empresário que se torna o devedor faz adiantamentos dos meios de subsistência para os trabalhadores da forma que acabamos de escrever. Por conseguinte, na realidade acaba sendo colocada no mercado, como oferta de adiantamentos dos meios de subsistência, toda a riqueza acumulada pela sociedade – excetuados aqueles itens insignificantes da riqueza que são consumidos pelos próprios donos.<sup>30</sup>

p. 324 Entretanto, objetar-se-á o seguinte: como é possível oferecer toda a riqueza como adiantamentos dos meios de subsistência se, como é sabido, ela só em parte – digo até em parte bem reduzida – consiste em meios de subsistência real, como alimentos, roupas, moradias e similares, enquanto a maior parte da riqueza se apresenta na forma de bens não aptos para consumo e que por isso também não podem ser oferecidos para este fim, como, por exemplo, ferramentas, máquinas, matérias-primas, instalações fabris e similares?

E, no entanto, o que é aparentemente contraditório é perfeitamente possível, simplesmente porque as pessoas nunca precisam de uma só vez dos meios de subsistência para todo o período de produção. Se na economia de uma nação dez milhões de pessoas investirem suas forças produtivas originárias – trabalho e usos da terra – em períodos de produção de em média dois anos, de modo algum é necessário, aliás, nem sequer desejável, que em algum momento qualquer os meios de subsistência para dez milhões de pessoas e para dois anos completos estejam acumulados de forma acabada. Basta que os meios de subsistência estejam disponíveis, por exemplo para um mês, e os destinados aos meses subsequentes estejam por ora apenas no processo de

---

30 O consumo, muito mais importante, de *renda* de capital, não faz parte desse contexto; como acabo de expor na última nota, ele é apenas uma *consequência* da insuficiência do estoque de bens oferecido, em comparação com a procura.

amadurecimento para se tornarem bens de consumo. Em outras palavras, é suficiente que, por meio de trabalho anterior, já esteja preparada e disponível na forma transitória de produtos intermediários apenas uma quantidade tal de meios de consumo que, amadurecendo sucessivamente, cubram a necessidade de dois anos. Isso possibilita aos trabalhadores investir seu trabalho corrente em métodos de produção que só trarão seus frutos maduros para o consumo dentro de dois anos.

Com isso chegamos à segunda das nossas três proposições parciais supra. *A totalidade da riqueza da economia da nação serve como fundo de subsistência ou de adiantamentos do qual a sociedade tira sua subsistência durante o período de produção usual em tal sociedade.* Todos os bens hoje englobados na riqueza da sociedade, na medida em que já não forem meios de consumo acabados, amadurecerão como meios de consumo acabados, em futuro mais ou menos próximo, mediante determinado acréscimo de trabalho de acabamento. Por isso atendem à demanda de meios de consumo do povo para um período futuro mais ou menos longe. Naturalmente não se pode imaginar isso como se houvesse uma linha divisória absolutamente nítida que separasse o período ainda coberto pela riqueza já disponível daquele período posterior que já não está coberto e para o qual, portanto, se tem de prover mediante as forças produtivas correntes. A verdade é que a cobertura oferecida pela riqueza da sociedade penetra no futuro como que em graus.

Digo em graus sob dois aspectos: em relação ao *número das espécies de bens* de que há provisão e em relação ao *grau de amadurecimento* até o qual já avançou, no presente, o trabalho de produção que provê bens de subsistência para o futuro. Quanto ao primeiro aspecto, cumpre notar que, por motivos técnicos, em se tratando de várias espécies de bens – por exemplo, no caso de muitos dos gêneros alimentícios – nos limitamos a prover para o futuro próximo, talvez para alguns meses, ao passo que ao mesmo tempo, em se tratando de outras espécies de bens, provemos para alguns anos; e em se tratando ainda de outros, que por motivos técnicos precisam ser fabricados para durarem muito ou devem ser

começados com muita antecedência (por exemplo, moradias, produtos de minas, maquinaria pesada e similares), em alguma fração se preparam os meios de cobertura talvez para 20, 50 ou até 100 anos de antecedência. Além disso, é da própria natureza das coisas que aqueles bens de que se necessita no futuro próximo precisam estar acabados ou quase acabados já agora; em se tratando de bens de que só se necessitará num período posterior já é suficiente se no momento talvez tiverem passado apenas pela metade do processo de produção; e no caso de bens de que se necessita ainda mais tarde, basta, por enquanto, que se tenha apenas iniciado sua produção. Se, por exemplo, uma mercadoria demanda cinco anos para ser fabricada, no ano de 1909 os bens dessa espécie, destinados ao uso do ano de 1910, talvez já estejam  $\frac{4}{5}$  p. 325 prontos; os destinados ao ano de 1911, apenas  $\frac{3}{5}$ ; os destinados ao ano de 1912, apenas  $\frac{2}{5}$ ; no caso dos bens destinados a servir no ano de 1913, talvez baste que neste momento tenham apenas pelo primeiro quinto de seu processo de produção completo.

Assim é que a riqueza acumulada disponível no momento provê aos períodos mais longínquos em grau duplamente decrescente: em espécies de bens cada vez menos numerosas e em grau cada vez menor de avanço da produção. Por isso, se quisermos ser fiéis à realidade, teremos de imaginar as condições de cobertura mais ou menos da seguinte maneira: a riqueza disponível no início do ano de 1909 – é natural que as cifras que seguem foram escolhidas apenas a título de exemplo – contém  $\frac{9}{10}$  dos bens de que se necessitará no decorrer do ano de 1909 e já  $\frac{9}{10}$  prontos em média, de sorte que, no global, o trabalho a ser executado em função das necessidades do ano de 1909 já está “antecipadamente realizado” em 81% e está incorporado e disponível no total da riqueza; para o ano de 1910, é possível que em  $\frac{8}{10}$  das espécies de bens se tenha provido em média com  $\frac{7}{10}$  do trabalho de produção, portanto, no total, com 56%; para o ano de 1911, em  $\frac{6}{10}$  das espécies de bens, se tenha provido com  $\frac{4}{10}$  do trabalho de produção, portanto, no total, em 24%; e assim por diante, para os anos de 1912, 1913, 1914... é possível que se tenha provido com 12%, com 6%, com 4%... de todo o trabalho de produção a ser

executado para servir às necessidades desses anos. Somando essas grandezas chega-se justamente àquele resultado que queria ilustrar com este exemplo, isto é, que com o total da riqueza existente está de antemão coberta, no global, a necessidade do povo para aproximadamente *dois anos* ( $0,81 + 0,56 + 0,24 + 0,12 + 0,06 + 0,04 + \dots$ ) e que a cobertura que é suficiente, no global, para dois anos penetra gradualmente num número maior de anos.

Ora, a modalidade e a quantidade de cobertura de riqueza existente exerce uma influência, tão manifesta quanto compulsória, sobre o emprego das forças produtivas originárias – trabalho e usos da terra – que crescem no ano corrente – das quais, para simplificar, só quero levar em conta expressamente a primeira. Se o total da riqueza cobrir  $\frac{8}{10}$  da necessidade de consumo do ano corrente, é claro que primeiro se cobrirá os  $\frac{2}{10}$  faltantes com a dotação de trabalho do ano corrente. Iguamente certo é, porém, que já não se dirigirá o resto do trabalho corrente para o serviço do ano de 1909. Por dois motivos. Primeiramente, para receber os frutos já no ano de 1909, se teria que adotar um método de produção pouco capitalista e não compensador; em segundo lugar, os poucos produtos que dessa forma se obteriam haveriam de, além disso, saturar o mercado, já suficientemente provido, e deparariam com dificuldade de venda e preços baixos. Portanto, dirigir-se-ão os  $\frac{8}{10}$  ainda disponíveis da dotação de trabalho corrente para o serviço de anos posteriores. E aqui, novamente, uma coisa é clara: quanto menor for a parte de necessidade dos períodos anuais mais próximos que for coberta pelo total da riqueza, tanto maior será a parte do trabalho corrente que se terá de colocar a serviço justamente desses períodos mais próximos – para não deixar que surjam lacunas no suprimento da população – e tanto menor será a parte que terá que de ser colocada a serviço dos períodos mais remotos; inversamente, se o total da riqueza atual já suprir com relativa abundância os próximos anos, só se destinará uma pequena fração do trabalho corrente para os períodos próximos, e uma

fração tanto maior poderá ser reservada para os períodos mais longínquos.<sup>31</sup> O trabalho corrente se ajusta com naturalidade à p. 326 cobertura existente. Ele entra em ação lá onde esta termina. Se ele entrasse em ação antes, e portanto ainda coincidisse com a cobertura do total da riqueza de qualquer forma já existente, teríamos a dupla desvantagem acima citada: a de mercados saturados e a da adoção de métodos de produção menos produtivos, sem que tal medida seja necessária; e se o trabalho entrasse em ação mais tarde, haveria uma lacuna no suprimento, que de imediato haveria de ocasionar preços de emergência elevados e, conseqüentemente, haveria de recorrer a forças produtivas para sair rapidamente do impasse da falta de suprimento.

Assim sendo – e com isto chegamos à última das nossas três proposições parciais acima –, *com uma previsão econômica especulativa racional, as forças produtivas correntes podem e devem ser dirigidas, em média, a metas de produção tanto mais remotas, ou, em outros termos, ser investidas em períodos de produção tanto mais longos, quanto maior for o período de tempo para o qual o total da riqueza existente contém cobertura*. Se a riqueza acumulada for tão reduzida que só oferece cobertura para um ano, é óbvio ser impossível investir as forças produtivas correntes em períodos de produção de em média três anos, pois no intervalo entre o consumo dos bens de consumo preparados e a chegada dos bens de consumo pré-produzidos o povo teria de morrer de fome; igualmente claro é também que seria altamente imprudente e não econômico operar com períodos de produção mais curtos do que o permitido pela cobertura da riqueza existente. A duração do período de produção médio da sociedade está antes

---

31 Seria errôneo supor que o trabalho corrente, após cobrir a necessidade do ano corrente, tenha de ser dirigido para o atendimento do período anual seguinte até essa demanda ser *plenamente* satisfeita – que, por exemplo, se da necessidade do ano de 1910,  $\frac{5}{10}$  estão cobertos pelo estoque, o trabalho de 1909 deva ou mesmo possa encarregar-se imediatamente dos  $\frac{5}{10}$  restantes. A realidade é esta: no ano de 1909 o amadurecimento dos produtos intermediários apenas avança um estágio, e esse amadurecimento só termina completamente no próprio ano de 1910, mediante um acréscimo de trabalho do ano de 1910.

exatamente correlacionada com a magnitude da riqueza acumulada e é totalmente determinada por esta.

Esse princípio é claro, mas resta ainda responder a uma questão numérica, de modo algum irrelevante: que relação numérica existe entre a magnitude da riqueza da nação e a duração do período de produção, por ela determinada?

À primeira vista cada qual poderia responder: o período de produção médio pode abarcar exatamente tantos meses ou anos quantos forem os meses ou anos de necessidades providos pela riqueza acumulada. Se, por exemplo, a necessidade anual de uma nação for de 5 bilhões de florins, e se o estoque contiver bens no valor de 10 bilhões, concluir-se-ia que se pode adotar um período de produção de em média dois anos.

No entanto, essa resposta estaria incorreta; ou, para ser mais preciso, ela só seria correta se cumprida determinada pressuposição, que na realidade não ocorre em nossa vida econômica prática. A resposta só seria correta *se a produção não se processasse por etapas*. Se a produção fosse organizada de modo tal que todos os trabalhadores que colaboraram na produção de um produto final pronto para o consumo sempre estivessem simultaneamente ocupados no mesmo estágio de produção, portanto todos eles começassem ao mesmo tempo com os primeiros trabalhos preparatórios, a seguir todos passassem ao mesmo tempo, como que em uma frente, para o segundo, o terceiro, o quarto estágio de produção, para ao final entregarem ao mesmo tempo, de uma só vez, todo o produto pronto para o consumo, então, sim, a riqueza da nação teria de conter, já pronta, a necessidade para justamente tantos anos quanto conta o período de produção. Se, no exemplo, a produção de roupas estivesse estruturada de modo que todos os trabalhadores nela envolvidos no primeiro ano produzissem algodão, no segundo construíssem máquinas, no terceiro fiassem, no quarto tecessem, no quinto aprontassem as roupas, então se teria de ter, antecipadamente pronto e disponível, no estoque da riqueza nacional, todo o necessário para todos os trabalhadores para o período de cinco anos anteriores, pois nesse sistema de divisão do trabalho, no decurso desses cinco anos, nada

mais acresceria, em termos de bens prontos para o consumo, ao estoque inicial pronto para o consumo.

p. 327

Bem outra é a situação se a produção for estruturada em etapas, como realmente ocorre na prática. Dentre os trabalhadores envolvidos na produção de roupas – para permanecermos no exemplo escolhido – grupos diferentes estão ao mesmo tempo ocupados em estágios diferentes da produção. Em cada ano um quinto dos trabalhadores produz algodão, um quinto produz máquinas, outro quinto fia, outro quinto tece e outro quinto está ocupado com o trabalho final da fabricação de roupas.<sup>32</sup> A consequência disso é que durante o decurso do período de cinco anos, que vai desde o início da produção do algodão até a fabricação final do casco de pano, além dos frutos do trabalho que no início do período já existiam no “estoque de bens”, entram no estágio de amadurecimento para o consumo também frutos do trabalho que provieram somente de trabalho empregado mais tarde. Por exemplo, se em 1º de janeiro de 1909 um grupo de trabalho inicia a produção de algodão, certamente dos frutos do trabalho desse grupo nada se torna consumível antes de 1º de janeiro de 1914; em contrapartida, amadurecem para o consumo ainda antes dessa data, além dos frutos de trabalho totalmente prontos ou semi-prontos, já contidos no estoque de bens de 1º de janeiro de 1909, os seguintes: os frutos de *um* ano de trabalho daqueles trabalhadores que no ano de 1909 estavam ocupados no estágio, os frutos de *dois* anos de trabalho daqueles trabalhadores que no ano de 1909 estavam ocupados no penúltimo estágio e daqueles que em 1910 estavam ocupados no último estágio; além disso, os frutos de *três* anos de trabalho daqueles trabalhadores que em 1909 atingem o antepenúltimo estágio da produção e dos que em 1911 atingem o último estágio; e finalmente os frutos de *quatro* anos de trabalho daqueles trabalhadores que em 1909 estavam ocupados no segundo estágio, continuando sua obra, a terminar em 1912. Ora, visto que

---

32 Para esse efeito é indiferente que as mesmas pessoas executam os trabalhos de todos os estágios de produção sucessivamente, sem começar simultaneamente, ou que – como é o caso, em razão da divisão do trabalho – determinadas pessoas permanecem constantemente ocupadas em um mesmo estágio.



os frutos de trabalho que acabamos de enumerar já cobrem uma parte bem expressiva da subsistência de que se necessita para o quinquênio 1909-1913, é óbvio que para a sociedade adotar um período de produção de cinco anos não é necessário que já no início do mesmo exista um estoque de bens equivalentes à necessidade desse período completo de cinco anos ou, então, se tal estoque existir, é possível, com seu auxílio, adotar um período de duração *superior* a cinco anos.

Ou, então, analisemos as coisas a partir de outro ângulo, que é ainda mais adequado para efeito de ilustração: é claro que, ocorrendo a ocupação dos trabalhadores em estágios sucessivos, somente para aquele grupo que trabalha no estágio mais inicial da produção os meios de subsistência têm de estar prontos antecipadamente para cinco anos completos. Ao contrário, para os trabalhadores do segundo estágio, cujos frutos de trabalho já se tornam consumíveis após outros quatro anos, só é necessário um adiantamento de meios de subsistência para quatro anos; para os trabalhadores do terceiro estágio, um adiantamento para três anos; para os trabalhadores do penúltimo estágio, apenas um adiantamento para dois anos e, finalmente, para os trabalhadores do último estágio, cujo produto próprio se torna consumível já depois de *um* ano, só é necessário um adiantamento de meios de subsistência para um ano. Extraíndo-se a média, para o conjunto completo dos trabalhadores poder trabalhar num período de produção de cinco anos não é necessário um adiantamento de meios de subsistência acumulado para suprir a cinco anos inteiros, mas apenas um para  $\frac{5+4+3+2+1}{5} =$  três anos, portanto para um pouco mais da *metade* do período de produção.

p. 328

O mesmo que acontece aqui ocorre também nos demais casos. Se nos dermos ao trabalho de calcular uma série de exemplos concretos – quero fazê-lo separadamente, em outro lugar,<sup>33</sup> para não interromper demais essa nossa exposição – chegaremos com muita facilidade à constatação exata da lei

---

33 No “Excurso” XIV: “Relativo à Grandeza do Fundo Inicial Necessário para se Adotar um Período de Produção de Determinada Duração.”

pertinente, isto é, a riqueza acumulada deve ser suficiente *para a metade do período de produção e além disso também para a metade da duração daquele estágio de tempo que está à base do escalonamento da produção em determinada sociedade*. Se, por exemplo, a produção só funcionar em estágios anuais, de sorte que só em intervalos anuais o processo de produção libera produtos maduros para o consumo, num período de produção de cinco anos – como acima – a riqueza acumulada deve ser suficiente para a metade do período de produção, portanto  $2\frac{1}{2}$  anos, e além disso ainda para meio estágio, portanto para  $\frac{1}{2}$  ano; no total, para três anos. Ao contrário, se os estágios forem mensais, caso em que todos os meses a produção libera um suprimento de produtos maduros para o consumo, a riqueza acumulada só precisa ser suficiente para  $2\frac{1}{2}$  anos +  $\frac{1}{2}$  mês. Em formulação geral: se o período de produção contiver estágios, a riqueza acumulada deve cada vez ser suficiente para  $\frac{x+1}{2}$  estágios.

Evidentemente, a diferença entre a quantidade expressa por essa fórmula e a quantidade “metade do período de produção” diminui quando  $x$  aumenta. E  $x$ , por sua vez, aumenta tanto mais quanto mais longo for o período de produção e quanto mais desenvolvida for a graduação em estágios. Se o período de produção for de dois anos e a graduação em estágios for de um ano, o período de produção abarca apenas dois estágios; por isso, o valor da fórmula acima é  $\frac{2+1}{2}=1\frac{1}{2}$  anos, portanto é superior à metade do período de produção. Ao contrário, se o período de produção abarcar 5 anos e a graduação de estágios for mensal, então  $x = 60$ , e a aplicação da fórmula supra tem o valor  $\frac{61}{2}=30\frac{1}{2}$  meses, valor este que se distingue muito pouco da metade ( $2\frac{1}{2}$  anos) do período de produção. Finalmente, se o período de produção fosse de dez anos e os estágios fossem semanais, então  $x = 520$ , e a citada fórmula teria o valor de  $260\frac{1}{2}$  semanas, o que na prática coincide perfeitamente com a metade do período de produção. Ora, como numa economia nacional

desenvolvida o período médio de produção é bastante longo e a divisão em estágios é bem desenvolvida – seguramente não passa um único *dia* no qual não saiam, de algumas fábricas, produtos prontos para o consumo –, pode-se, sem errar muito, supor que um povo pode, em média, produzir num período de produção cuja *duração é duas vezes maior* do que o período de tempo para o qual a riqueza acumulada contém a cobertura de meios de subsistência.<sup>34</sup>

Mas será que essas discussões não nos afastaram totalmente do nosso tema, a saber, o mercado dos meios de subsistência? Em absoluto. Estamos bem no centro do problema. Estamos justamente falando daquelas coisas que constituem e regem a oferta e a procura no mercado dos meios de subsistência. Quem precisa e deseja adiantamentos para meios de subsistência? Todo aquele que quer produzir com métodos de produção capitalista indiretos.<sup>35</sup> E de p. 329 quanto adiantamento precisa ele? Essa quantidade é proporcional à duração de seu período de produção. E como precisa ele de meios de subsistência? Em prestações. Inversamente, quem tem meios de subsistência para adiantar? Todos os que possuem riqueza, que não consomem sua riqueza mas a “aplicam”. Quanto têm eles condição de adiantar? Tanto quanto contém a riqueza acumulada existente. E

---

34 É verdade que alguns tipos de produção, por motivos técnicos, têm um escalonamento pouco desenvolvido: por exemplo a agricultura, que só fornece suas colheitas em intervalos anuais. Mesmo assim, a fórmula supra proporciona uma ideia aproximadamente correta da coisa, ideia com a qual temos tanto mais razão de contentar-nos, pois não tenciono tirar sequer uma única conclusão na qual entrassem em jogo determinadas cifras. O que me interessa afirmar é mais o dado *negativo*, isto é, que o período de tempo para o qual o fundo de subsistência acumulado tem de conter cobertura *não* precisa ser tão longo quanto o período médio de produção da economia da nação.

35 Observo mais uma vez que, enquanto dura o processo de produção nacional, também os capitalistas ociosos e os rentistas são mantidos com adiantamentos do estoque de meios de subsistência, e aliás normalmente até têm de ser mantidos generosamente; todavia, suas exigências de meios de subsistência não são *causa*, mas *consequência* da situação de mercado que gera um ágio sobre os bens presentes. Se não existisse esse ágio e consequentemente também não houvesse o juro de capital, ninguém poderia viver ociosamente de renda, e nesse caso teria de *trabalhar* ou de consumir definitivamente seu patrimônio. Ver acima, nota 29 desta seção (p. 323).

como podem adiantar esses meios de subsistência? Também aqui, somente em prestações, na proporção em que os bens não-acabados, incluídos na riqueza acumulada, amadurecem sucessivamente. Isso constitui a verdadeira essência daquilo que acontece em nossos mercados de meios de produção e em nossos mercados de crédito. É sobre essa essência, naturalmente, que as formas da divisão do trabalho e das transações em dinheiro estendem um véu para ocultar as coisas ao ponto de torná-las irreconhecíveis.

*A que preço, portanto, são trocados por mercadoria futura, no mercado dos meios de subsistência, os bens presentes prontos para consumo?* Esta é a pergunta que constitui propriamente o objeto de todo o nosso interesse. Para podermos respondê-la, temos de estabelecer tanto a extensão quanto sobretudo a intensidade da oferta e da procura, com um pouco mais de minúcias do que o fizemos até aqui. Começemos pela *oferta*.<sup>36</sup>

Quanto à *extensão* da oferta de meios de subsistência, já a estabelecemos com exatidão suficiente. Ela é representada pela totalidade da riqueza acumulada na economia nacional, excluindo a terra e deduzindo aqueles montantes da riqueza que são consumidos definitivamente, por um lado, pelos próprios possuidores de riqueza que empobrecem e, por outro, pelos que produzem independentemente e consomem uma parte da riqueza seja para a própria subsistência, seja como adiantamentos para outros.

No que concerne à *intensidade* da oferta, para as modernas condições econômicas é de se supor, pelo que expusemos acima (p. 319 *et seqs.*), que para os capitalistas o valor de uso subjetivo dos bens presentes *não é maior* que o dos bens futuros. Por isso, na hipótese extrema, estariam dispostos a pagar, por dez florins

---

36 Não preciso chamar expressamente a atenção para o fato de que nossa denominação das partes envolvidas no mercado se alterou em relação à anterior. Enquanto investigávamos as condições especiais do mercado de *trabalho*, entendíamos o trabalho como mercadoria oferecida, e os meios de subsistência como bem-preço a ser pago por ele. Agora, ao contrário, são os “meios de subsistência” que nos aparecem como a mercadoria em busca de venda, ou seja, como “oferta”.

disponíveis dentro de dois anos, ou, o que é o mesmo, por uma semana de trabalho, que lhes trará dez florins dentro de dois anos, aproximadamente dez florins atuais.<sup>37</sup>

A oferta deles de bens presentes se defronta com a seguinte procura:

1) Uma fila extraordinariamente longa de *trabalhadores assalariados*, que, devido à impossibilidade de utilizar de forma compensadora seu trabalho por conta própria, estão todos inclinados e dispostos a vender o produto futuro de seu trabalho por uma quantidade consideravelmente menor de bens presentes. Aqui queremos supor, retomando as cifras introduzidas à guisa de exemplo no início desta discussão,<sup>38</sup> que para o produto futuro de 10 florins, que pode ser fabricado com uma semana de trabalho dentro de dois anos, uma parte dos trabalhadores, em caso extremo, está decidida a contentar-se com um preço de 5 florins atuais, e uma outra parte até com apenas 2 ½ florins atuais.

p. 330      2) Uma série de *produtores independentes que trabalham pessoalmente* e que, mediante um adiantamento de bens presentes, desejam prolongar seu período de produção e conseqüentemente aumentar a produtividade de seu trabalho pessoal, por exemplo de 10 para 12 florins por semana. Já que essas pessoas manifestamente saem ganhando no negócio envolvendo um adiantamento, enquanto ficarem com mais de 10 florins de sua semana de trabalho, certamente estarão inclinados a, em caso de necessidade, ceder uma parte do excedente do produto, de 2 florins por semana, como ágio pelos bens presentes, aos quais devem aquele excedente de produto. Propositadamente menciono aqui apenas aqueles empresários que desejam crédito ao produtor para sustentar seu *próprio* trabalho, não incluindo aqueles que o desejam para

37 Evidentemente, nunca 10 florins completos, pois do contrário não teriam nenhuma vantagem na troca e conseqüentemente não teriam motivo para efetuá-la: mas sim, talvez, 9,90 florins, ou 9,95 ou até 9.99 florins – uma diferença tão insignificante que em nossa investigação podemos desprezar inteiramente.

38 Ver acima, p. 318 *et seqs.*

contratar trabalhadores auxiliares. Com efeito, a procura da segunda categoria constitui apenas um item passageiro: eles tiram do mercado uma parte da oferta dos possuidores de riqueza, mas para imediatamente oferecê-la eles mesmos de novo aos trabalhadores auxiliares, em outro mercado parcial.

3) Um pequeno número de pessoas que, em razão de necessidade pessoal urgente, procuram *crédito para consumo* e estão também elas dispostas a comprar com ágio os bens presentes de que carecem.<sup>39</sup>

Como se observa, em todos os grupos que compõem a procura as condições são estas: os que integram a procura estão inclinados e capacitados, se for necessário, a pagar os bens presentes desejados, com uma soma maior de bens futuros, portanto com um ágio. Ora, nessa situação, na qual todos os ofertantes dão o *mesmo valor* a bens presentes e a bens futuros, e todos os integrantes da procura dão valor *maior* a bens presentes do que a futuros, o que interessa para a formação do preço é simplesmente *de que lado está a preponderância numérica*. Em caso de serem oferecidos mais bens presentes do que quanto é desejado pelo conjunto dos que integram a procura, não pode haver juro, pois, como sabemos, a resultante do preço de mercado sempre tem de estar abaixo da avaliação subjetiva dos concorrentes à venda a serem excluídos da venda. Se, porém, por ser a procura muito pequena do ponto de vista numérico, não houver possibilidade de vender todos os bens presentes oferecidos, e se *todos* os capitalistas – portanto também aqueles que já não conseguem vender seus bens

---

39 Como quarto grupo da procura poderia ainda mencionar aqueles *proprietários de terra* que não vivem de seu trabalho, mas de sua renda fundiária e que, analogamente aos trabalhadores, fazem com que o preço de uma mercadoria do futuro vendida – aqui no caso o bem de produção “usos da terra” – lhes seja adiantado em meios de subsistência. Todavia, abstraio aqui intencionalmente desse grupo da procura, pois proprietários de terra que vivem de suas rendas não precisam necessariamente existir em cada economia nacional e a origem do juro do capital, a ser demonstrada no texto, em todo caso independe totalmente da existência simultânea de uma renda fundiária.

presentes – atribuírem a 10 florins presentes mais ou menos o *mesmo valor* que a 10 florins futuros, o preço de mercado de 10 florins presentes em todo caso não pode ser *superior* ao de 10 florins futuros. Nesse caso *não se* consegue um ágio sobre bens presentes. Ao contrário, se forem objeto de procura mais bens presentes do que são oferecidos, não há maneira de satisfazer todos os concorrentes que procuram bens presentes. É preciso então que entre eles ocorra uma seleção – da maneira que conhecemos, mediante disputa pelo preço – pela qual chegam efetivamente à troca aqueles concorrentes que têm condições de oferecer o maior ágio pelos bens presentes desejados, ao passo que alguns ou muitos outros concorrentes são excluídos, ainda que também eles tenham estado dispostos a oferecer um ágio, embora menor. Ora, já que o preço de mercado tem de ser superior à oferta de preço dos concorrentes à compra excluídos, *e visto que este último já inclui um ágio, é claro que, nessa situação, também o preço de mercado*

p. 331 tem de incluir algum ágio – grande ou pequeno – para bens presentes.

Agora é possível mostrar – e com isso finalmente chegamos à meta final de nossa longa investigação – que a oferta de bens presentes *necessariamente* é superada pela procura, do ponto de vista numérico. Pois a oferta, mesmo na nação mais rica, é limitada pelo estado momentâneo da riqueza nacional. A procura, ao contrário, é praticamente ilimitada: no mínimo ela vai até o ponto em que ainda é possível aumentar o produto da produção pelo prolongamento do processo de produção; e esse limite, mesmo no caso da nação mais rica, está ainda muito além do estado presente de sua riqueza.

Lá onde, como no caso do pobre povo de pescadores de Roscher, as pessoas ainda vivem da mão para a boca, é óbvio que elas se apossarão com avidez dos primeiros escassos estoques poupados que lhes permitem fazer barcos e redes, e trocarão esses estoques por bens futuros, pagando um ágio. No caso de povos abastados e de povos ricos, porém, a situação é diferente: aliás, não em gênero, mas apenas em grau. Se a riqueza acumulada for suficiente para manter o povo durante um período de produção que

em média dura *um* ano, cada um preferirá produzir num período de duração de *dois* anos, com uma produtividade ainda maior; e já que a riqueza acumulada não basta para assegurar a todos o adiantamento de meios de subsistência para dois anos, terá de ocorrer, dentro da procura excessivamente grande, a seleção que descrevemos, mediante o processo de oferecer mais, seleção que levará a oferecer um ágio por bens presentes. E o mesmo acontecerá também no caso de a riqueza acumulada da sociedade ser suficiente para um período de produção de em média *cinco* ou até *dez* anos. Uma vez que sempre se consegue um suprimento ainda mais abundante se, em vez de adotar métodos de produção indiretos de cinco ou de dez anos, se adotarem métodos de, por exemplo, *seis* e *doze* anos, em geral se desejará adotar estes processos de produção ainda mais produtivos; há de se disputar na concorrência os meios de subsistência, que não são suficientes para todos, e conseqüentemente se provocará de novo, necessariamente, um ágio pelos bens presentes.

O juro e o ágio *têm* de ajustar-se. Suponhamos por um momento que eles não existam. Os bens presentes e os bens futuros seriam então trocados entre si em pé de igualdade no grande mercado de meios de subsistência e os trabalhadores receberiam pela semana de trabalho o valor pleno de seu produto futuro – pago de imediato em bens presentes. Suponhamos que o período médio de produção seja, por exemplo, no caso de o povo ser extremamente rico, de 10 anos, que a semana de trabalho proporcione, em virtude da produtividade do processo de produção, 20 florins, e o trabalhador receba como salário esses 20 florins integrais, sem qualquer dedução. Que acontecerá? O empresário, que trabalha junto com seus auxiliares numa produção de dez anos, não tem ganho algum, a não ser o de seu trabalho pessoal. Com efeito, os 20 florins, que o trabalho de seu pessoal lhe proporciona no fim do período de produção, já os gastou totalmente como salário. Como será, porém, se ele prolongar ainda mais o período de produção? Se, no período de produção de dez anos, a semana de trabalho proporcionou 20 florins, num período de doze anos, pelo conhecido princípio da experiência, dará mais, por exemplo 22



florins, e num período ainda mais longo, de quinze anos, ainda mais, talvez 24 florins. Se, pois, o empresário, como supõe, puder comprar bens presentes no mercado de meios de subsistência, sem pagar juro, ele não seria esperto se não prolongasse, para si e para seu trabalhadores, o período de produção para 15 anos. Pois se fizer isso acontecerá o seguinte: pagará aos trabalhadores, dos meios de subsistência que tomou emprestados, o salário, estabelecido no mercado de trabalho, de 20 florins; tirará do produto, após 15 anos, p. 332 24 florins, dos quais pagará ao par o adiantamento de 20 florins, e guardará para si o considerável ganho de 4 florins que lhe sobra de cada semana de trabalho. E com isso já temos a “mais-valia”, o ganho de capital.

Se não houvesse ganho de capital, também o salário do trabalho deveria ter subido de 20 para 24 florins. Mas isso não é possível. Pois isoladamente em um único setor – desde que não se pressuponham qualificações particularmente pessoais – o salário não pode subir de forma permanente em razão das conhecidas tendências ao nivelamento, pois no setor excepcionalmente remunerador logo ocorreria um afluxo maior de trabalhadores proveniente dos setores que remuneram menos. Um aumento *generalizado* do salário para 24 florins também não é possível, pois a riqueza acumulada existente só é suficiente para um período médio de dez anos; por isso o prolongamento para quinze anos só poderá ocorrer isoladamente; a massa dos setores de produção tem de ater-se ao processo de produção de dez anos e que só rende 20 florins por semana de trabalho; e por isso naturalmente também não pode pagar um salário superior a 20 florins.

Por outro lado, é claro que acontecerá algo diferente. Tão espertos quanto o empresário A, que com dinheiro emprestado sem juros consegue lucrar uma boa mais-valia de 4 florins por semana de trabalho, serão também o empresário B, C, D, E. Generalizar-se-á o desejo de prolongar o período de produção, e conseqüentemente também o desejo de conseguir adiantamentos maiores de meios de subsistência; esse desejo maior já não poderá ser atendido pelo fundo de subsistência, que é limitado; finalmente se terá de fazer, mediante a luta de preço, a seleção entre os concorrentes. Com isto

retorna novamente o ágio ao preço de mercado universal dos bens presentes, do qual nossa hipótese o havia expulso por um momento.

Esse resultado é tão salutar quando necessário para o suprimento regular e verdadeiramente econômico da sociedade. Pois a possibilidade de conseguir meios de subsistência sem pagar ágio necessariamente estimularia os empresários a aumentar sem medida os períodos de produção. Se isso só ocorrer unilateralmente em alguns setores de produção, é natural que do estoque de meios de subsistência, que é limitado, sobre tanto menos para os demais setores de produção; estes são obrigados a encurtar, de maneira não-natural, seu período de produção, e disso surge uma deficiência no suprimento da nação, que é maior do que o aumento de produto que ocorre nos setores favorecidos pelo prolongamento excessivo do período de produção.<sup>40</sup> Se, porém, esse prolongamento excessivo acontecer em todos os setores, o estoque de meios de subsistência da nação termina antes de se tornarem consumíveis os frutos provenientes da produção estruturada em período excessivamente longo, originando-se então uma lacuna no suprimento, carência e necessidade; somente os preços de emergência conseguirão fazer com que as forças produtivas, erroneamente aplicadas, sejam novamente chamadas a atender ao precário suprimento do momento presente, o que só pode acontecer com perturbações, custos e perdas onerosas.

A presença constante do ágio em bens presentes age sobre o desejo de prolongar o período de produção como um freio automático: sem coibir de uma vez, *ele dificulta*, e dificulta com

---

40 A deficiência é maior, porque, pela experiência comprovada, o aumento de produto tende a ser sempre menor à medida que mais se prolonga o período de produção (ver acima, p. 111 *et seqs.*). A diferença entre o produto que se obtém com um período de produção de cinco anos e o que se obtém com um período de produção de dez anos é maior do que a diferença entre os produtos com período de dez e de quinze anos. Ora, se no caso de um estoque de bens que admitisse um período médio de dez anos, um setor de produção for obrigado, pelo fato de outro setor prolongar unilateralmente seu período de produção para 15 anos, a limitar seu próprio período de produção a cinco anos, o povo perde a diferença maior, enquanto ganha uma diferença menor que lhe sobrevém. Portanto, o resultado global do processo é antieconômico.

p. 333 tanto mais força quanto maior for a duração que se quiser dar ao período de produção. A presença desse freio torna totalmente impossíveis do ponto de vista econômico, os prolongamentos desmedidos, tão prejudiciais para o suprimento da sociedade; quanto aos prolongamentos moderados que vão além da média, não são impedidos de modo absoluto pelo ágio, mas são limitados àqueles tipos de produção nos quais, devido às suas condições econômicas ou técnicas especiais, a produtividade no caso de prolongamento do período de produção aumenta a tal ponto que podem também suportar o imposto progressivo do ágio que pesa sobre eles. Quanto àqueles tipos de produção nos quais métodos de produção mais longos são algo mais produtivos, mas pouco, para fugirem ao ônus do ágio adotam automaticamente períodos de produção abaixo da média, de modo que, ao final, sob a influência do ágio, o fundo de subsistência em sua totalidade se distribui automaticamente aos diversos setores de produção em cotas tais que cada setor – de acordo com o estado do fundo de subsistência – adota a período de produção que for mais favorável ao suprimento global.<sup>41</sup>

Com isso acredito haver feito com sucesso uma das comprovações mais importantes que precisavam ser apresentadas neste livro. Reforçando inteiramente aquelas conclusões previamente tiradas da natureza do meio de produção chamado trabalho como mercadoria futura, esta comprovação nos dá a chave para explicar a tão controvertida “mais-valia” dos empresários.

---

41 Somente a circunstância de que o ágio existe já em determinado montante pode às vezes suscitar a impressão de que faltam oportunidades compensadoras de emprego e há “excesso de capital”. Na verdade, sempre existe *excesso de oportunidades compensadoras de emprego e carência de capital*: somente que o alto ágio, fruto da falta de capital, exclui, do ponto de vista econômico, uma quantidade de oportunidades compensadoras como não sendo *suficientemente compensadoras*. É exatamente a mesma coisa que aconteceria se num ano de fome, para o cereal que encareceu muito, não se encontram, em algum mercado individual, compradores em número suficiente devido ao preço excessivo: nesse caso não se pode na verdade dizer que haja excesso de cereal e falta de procura: pelo contrário, há tanta falta de cereal que após a seleção ocorrida na luta de preços o acesso ao parco estoque só é economicamente acessível à mínima parte da procura.

Constata-se o seguinte: *no grande mercado combinado dos meios de subsistência da sociedade tem de haver para os bens presentes um ágio, como fruto orgânico da seguinte situação: os bens presentes são mais úteis e mais desejados do que os futuros, e os bens presentes nunca existem nem são oferecidos em abundância ilimitada; esse ágio, organicamente necessário, ocorre, no mercado de empréstimos, diretamente na forma do juro, e no mercado de trabalho na forma de um preço do trabalho, que tem de ser inferior ao montante do produto futuro do trabalho e conseqüentemente oferece margem para um crescimento em direção a uma mais-valia.*

Coisa perfeitamente análoga ao que acontece com o preço do meio de produção trabalho vale também para o meio de produção originário “natureza”, respectivamente para os serviços prestados pela terra que possuem caráter econômico, ou seja, se nos ativermos ao caso principal, de longe o mais importante, em vez de referir-nos ao todo, para os *usos da terra*. Consideremos um uso do solo que – após descontada a parcela dos bens de produção complementares que cooperam – em um ano produzirá 100 maquinas de cereal, ou, se empregado para criação de gado, em cinco anos produzirá 100 quintais de carne bovina. Ora, ninguém querará pagá-lo, em pé de igualdade, com 100 maquinas *presentes* ou 100 quintais *presentes*, pois com tal quantia presente, se a pessoa a utilizar para prolongar seu período de produção, para troca direta por bens futuros no mercado de empréstimos ou para compra de mão de obra, da maneira que acabamos de descrever, pode conseguir mais do que 100 maquinas ou quintais futuros. Por conseguinte, os usos da terra, se trocados por bens presentes, não podem deixar de sofrer um desconto no preço, da mesma forma como ocorre com o bem de produção trabalho.

p. 334

E exatamente o mesmo vale, finalmente, e por motivos perfeitamente iguais, também para o preço dos *produtos intermediários*. Também matérias-primas, ferramentas, em suma, bens de capital, são comprados e vendidos por um preço que permanece inferior ao montante do produto futuro a ser extraído deles. Seria extremamente simples demonstrar isso com a mesma

exatidão com a qual o fizemos em se tratando da formação do preço no caso da compra de mão de obra. Contudo, as duas demonstrações se assemelham tanto que é inteiramente supérfluo repetir em especial a argumentação para os produtos intermediários.

A importância das demonstrações apresentadas não consiste em se ter provado, como *fato*, que os meios de produção são comprados por um preço inferior a seu produto futuro – pois esse fato é há muito tempo conhecido, tanto a partir da experiência vital diária quanto a partir da teoria das mais diversas escolas. Entretanto, é um importante resultado de nossas pesquisas que esse fato bem conhecido foi provado como decorrência necessária das mesmas causas que fundamentam a superioridade de valor dos bens presentes em relação aos bens futuros.

Concordei acima com um traço da teoria socialista do juro: o fato de ela explicar a mais-valia a partir do baixo preço de compra das forças produtivas. Quero agora acrescentar em que ponto ela não tem razão. Primeiramente, no fato de explicar o juro exclusivamente a partir da compra barata do *trabalho*. O juro deriva tanto da compra barata dos *usos da terra* quanto da compra barata do trabalho. Sem dúvida, do ponto de vista quantitativo pesa muito mais o ganho na compra de trabalho. Quanto ao ganho que se obtém na compra “barata” dos produtos intermediários, não preciso mencioná-lo, porque ele pode ser reduzido ao ganho na compra das forças produtivas originárias.

Além disso, como já observei anteriormente,<sup>42</sup> a compra não é tão barata quanto parece, pois o objeto comprado é medido em termos de bens futuros, que valem menos, ao passo que o preço é medido em bens presentes, que têm seu valor pleno.

Finalmente, o preço relativamente baixo da mão de obra não é exclusivamente o resultado da exploração, com a qual os trabalhadores, devido à sua necessidade, são obrigados a concordar; ele também correria em algum grau, se bem que provavelmente menor, mesmo sem nenhuma coação aos trabalhadores, no caso de a propriedade ser distribuída de modo quase inteiramente igual

---

42 Ver acima, p. 311.

entre todos. Para reconhecer isso, tornar-se importante a consideração daquelas condições primitivas que anteriormente interrompi<sup>43</sup> por não se adequarem diretamente à economia nacional moderna. Retomando aquela ideia, imaginemos uma sociedade na qual todos são produtores independentes e proprietários, que fazem seu trabalho render com produtividade média, digamos em sistema de produção de dois anos. Suponhamos que nessa sociedade, que não é pobre, alguns produtores possuam recursos que lhes permitam ou se manterem a si mesmo durante seis anos, ou se manterem a si mesmos e além disso ainda um trabalho durante três anos. Suponhamos que o produto de um ano de trabalho seja: em período de produção de dois anos, 520 unidades – por exemplo, florins<sup>44</sup> – (10 por semana); em período de produção de três anos, 600 unidades; em período de produção de seis anos, 650. Se o proprietário empregar o que possui para prolongar seu período de produção sem contratar um auxiliar, ele apura, trabalhando seis anos,  $6 \times 650 = 3.900$  florins. Se contratar um auxiliar, com o qual trabalha junto em produção de três anos, apura, com seu próprio trabalho, em seis anos,  $6 \times 600 = 3.600$  florins, e o produto do trabalho de seu empregado dá a mesma p. 335 importância. Quanto poderá pagar – e pagará efetivamente – a seu empregado, em salário?

Evidentemente, é de todo impossível que lhe dê a título de salário os 3.600 florins integrais, portanto 600 florins por ano, pois nesse caso ele mesmo teria um prejuízo manifesto: trabalhando sozinho teria apurado, em seis anos, 3.900 florins, e contratando o trabalhador só teria apurado 3.600 florins. Por isso, para não sofrer prejuízo tem de reter, do produto de seu auxiliar, no mínimo 300 florins, podendo pagar a título do salário, no máximo, 3.300 florins, portanto 550 florins por ano. Se o fizer, evidentemente toda a vantagem do negócio continua a estar do lado do *trabalhador*. O

---

43 Ver acima, p. 319.

44 Suponho a cifra correspondente ao produto, no caso de período de seis anos, um pouco mais alta – mas não muito – do que no caso de período de três anos, de acordo com o fato da experiência, mencionado repetidas vezes, de que com o crescente prolongamento do período de produção decrescem sempre os aumentos de produto.

empresário não ganha *nada*, mas ganha, sim, o trabalhador, que, em vez dos 520 florins, que teria podido ganhar como empresário independente em período de produção de dois anos, ganha agora 550 florins. Nessas circunstâncias não se pode falar de uma exploração do trabalhador; tampouco se pode falar de uma coação para concordar: e no entanto o salário, embora tenha atingido, em favor do trabalhador, o limite extremo do que é economicamente possível, continua a estar abaixo do montante pleno de seu produto futuro – uma demonstração clara de que à base da compra “barata” do trabalho deve haver ainda alguma coisa diferente da coação e da exploração!<sup>45</sup>

---

45 No decurso de uma polêmica, aliás não exemplar nem quanto ao conteúdo nem quanto à forma, Kotany (*Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*. de Conrad, Série III. v. 42. p. 92 *et seqs.*) levantou contra a exposição supra a objeção de que os índices e cifras de meu exemplo foram preparados para se obter o resultado intencionado e que a colocação de outros números no exemplo teria levado a resultado oposto; em especial, os números de escala de produtividade empregada por mim numa passagem posterior de meu livro (na Seção III, que segue: p. 400 da 2ª ed.) levariam, por exemplo, a um salário de 410 florins, que, diante da possibilidade de produzir 450 em produção própria de dois anos, significaria uma exploração evidente do trabalhador. Entretanto, não tem sentido a suposição de Kotany de que, segundo esta última escala de produtividade, na linha de minha teoria se deveria chegar a um salário de 410. Pelo contrário, esse índice salarial estaria justamente excluído do ponto de vista, econômico, na linha de minhas afirmações supra. Igualmente excluído estaria que o produtor mais abastado, nas pressuposições reais *alteradas* no tocante às cifras de produtividade no caso de produção em três e seis anos, devesse abreviar seu próprio período de produção novamente para apenas *três*, a fim de conseguir um segundo trabalhador também para produção de três anos. Para um intérprete sensato deveria de antemão ter ficado claro que, mudando-se *um* grupo de cifras de um cálculo concatenado, necessariamente tem de mudar o cálculo *todo* – não somente a última cifra, mas também as cifras intermediárias, os pressupostos intermediários. Por isso, é particularmente absurdo pressupor que, ocorrendo uma *mudança* no tocante ao grau comparativo das vantagens ligadas à adoção de períodos de produção de duração diferente, do cálculo dessas vantagens devesse resultar mecanicamente justo a mesma cifra para o período de produção a ser oportunamente preferido. Um intérprete real de minhas opiniões deveria antes ter-se dado ao trabalho de repensar ou recalcular *com inteligência* o exemplo na linha da orientação completa dada por mim, com a escala

***Terceiro caso principal – O juro proveniente de bens duráveis***

A utilidade dos bens materiais nos advém pelo acionamento das forças naturais úteis neles inerentes, ou, como o denominei, pela *prestação de serviços*. Quanto à natureza e ao significado dos

---

alterada da produtividade maior. Ter-se-ia então naturalmente constatado que, alterados os pressupostos numéricos tanto a contratação de uma força de trabalho plena para produção de três anos quanto também um índice salarial de 410 florins seriam impossibilidades econômicas. Em contrapartida, haveria as condições econômicas para, por exemplo, o produtor mais abastado abreviar seu próprio período de produção de seis para cinco anos e com a parte liberada de seu estoque de meios de subsistência contratar mão de obra assalariada para o mesmo período de produção de cinco anos. Somente que, pelo fato de, nesse caso, o estoque de meios de subsistência liberado não ser suficiente para contratar uma equipe de trabalho plena para o ano todo, a contratação dos auxiliares só poderia ocorrer para uma fração – por exemplo, para um quinto – do ano de trabalho – o que é tecnicamente exequível de diversas formas e no que, em todo caso, não há como ver nenhum obstáculo em princípio. E no caso seria economicamente possível um índice salarial de no mínimo 450 por ano de trabalho (limite inferior para o trabalhador que em produção própria de dois anos ganha isso, desprezando a vantagem secundária que além disso decore da liberação parcial de seu próprio estoque de meios de subsistência) até no máximo 470 (limite superior para o empresário, para o qual o trabalhador assalariado em produção de cinco anos produz 620, e que em seu produto pessoal, que em produção de seis anos teria sido de 650, no decurso de cinco anos perde  $5 \times 30 = 150$  unidades); e quanto ao salário máximo possível de 470, valeriam novamente as palavras de meu texto: “e no entanto o salário, embora tenha atingido, em favor do trabalhador; o limite extremo do economicamente possível, permanece abaixo do montante pleno de seu produto futuro”. Em formulação geral: alterações de pressupostos numéricos reais sempre teriam como consequência um nível salarial diferente, associado a outra quantidade do trabalho assalariado, procurado a este nível salarial; contudo, quaisquer que sejam os pressupostos numéricos, desde que se aceite a minha suposição relativa a uma escala descendente de produtividade, haverá margem para contratos salariais que apresentam as características típicas por mim ilustradas. Com isso, nem de longe está esgotado o que haveria a dizer a favor e contra a objeção de Kotany. Mas, para leitores que pensam com cuidado, o que dissemos será suficiente como



p. 336 serviços prestados por coisas já me pronunciei minuciosamente na primeira parte desta obra.<sup>46</sup> Aqui quero apenas repetir algumas observações, necessárias para fazer a conexão com o tema que nos ocupa.

Muito bens, por motivos técnicos, só têm capacidade para uma única prestação de serviços, esgotam de uma só vez seu conteúdo útil. É o caso dos bens *perecíveis*. Neles o bem coincide com o serviço prestado. Ao contrário, muitos outros bens têm condição de prestar sucessivamente vários ou muitos serviços. Denominamo-los bens *duráveis*, tais como ferramentas, edifícios, roupas, terrenos. Aqui a prestação de serviços constitui uma unidade econômica menor, claramente distinta do próprio bem, que é capaz de ter certa autonomia econômica. Do conteúdo do bem pode-se separar uma prestação individual de serviços como constituindo um ato completo para satisfazer uma necessidade; pode-se dispor, com autonomia e de formas diversas, de diferentes serviços do mesmo bem; pode-se transferir, doar ou vender a outras pessoas prestação individual de serviços ou grupos de serviço, tais como ocorrem diariamente nos conhecidos contratos jurídicos de arrendamento, aluguel, comodato; tais prestações de serviços podem adquirir um preço independente e, o que é mais importante,

---

orientação.

46 *Geschichte und Kritik*, p. 265 et seqs; 2ª ed., p. 269; 4ª ed., p. 200 et seqs.; ver também meu estudo *Rechte und Verhältnisse*, p. 51 et seqs.

naturalmente também têm um valor independente.<sup>47</sup> O que primeiro nos interessa aqui é o *valor das prestações de serviços*.

p. 337      Esse valor só pode obedecer às leis que regem o valor dos bens em geral. Exatamente da mesma forma como um bem, uma prestação de serviços individual adquire valor quando dela depende a satisfação de uma necessidade, e a grandeza de seu valor é medida pela importância da necessidade que nela depende, portanto

---

47 Será que as próprias prestações de serviço são “bens”? – Muitos assim o querem, como por exemplo, Hermann (*Staatswissenschaftliche Untersuchungen*. 2ª ed., p. 109) ou Menger (*Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, p. 132). Outros, por sua vez, como Sax (*Grundlegund der theoretischen Staatswirtschaft*, p. 209 et seqs.), e R. Meyer (*Das Wesen des Einkommens*, p. 155 et seqs., 168 et seqs.), excluem decididamente as simples prestações de serviço do conceito de bem (Sax fala primordialmente das prestações de serviços *personais*, mas o que vale deste deve valer também, conseqüentemente, dos serviços-coisas. Meu ponto de vista sobre o assunto é o seguinte. Antes de tudo, o problema todo não é uma questão de conhecimento científico, mas apenas uma questão de terminologia. E desde que se conheça objetivamente a natureza e a posição dos serviços na economia, ao final não importaria muito reconhecer-lhes ou não a *denominação* de “bem”. Todavia, alguns autores que não querem reconhecer os serviços como bens, parecem possuir também algumas ideias objetivamente não-corretas. Assim Meyer (*op. cit.*, p. 156-157, nota 4) nega aos serviços a propriedade de *meios* da economia e afirma serem antes “satisfações de necessidades”. O serviço como *eu* o entendo, é um autêntico meio para satisfazer necessidades, e não a própria satisfação da necessidade. Ele se encontra como elemento intermediário independente entre o bem, do qual ele parte, e a satisfação da necessidade, que lhe cabe cumprir, mas que de modo algum nem sempre cumpre. Se, por exemplo, alugo um forno para fazer pão, portanto compro seu uso ou a prestação de serviço, que é que afinal comprei? Comprei diretamente a satisfação da necessidade, portanto o saciar da fome? Certamente que não. Ou será que comprei o próprio forno? Também não. Ou talvez o pão, a ser feito com o auxílio do forno? Também não. Na verdade, o que comprei é um serviço individual ou um grupo de serviços do bem forno, que servem como *meios* para fazer pão e, sob esse aspecto, ulteriormente também servem como *meios* para satisfazer uma necessidade de alimentação. Por conseguinte, os serviços são meios econômicos e objetos da economia, autênticos e independentes, no sentido explicado no texto. Se agora, para podermos resolver o problema terminológico, perguntarmos pela posição dos serviços no conjunto dos demais meios econômicos, parece-me resultar o seguinte. Não pode haver

pela grandeza da “utilidade marginal” que ainda se pode conseguir de uma prestação de serviços da mesma espécie e da mesma extensão.

Naturalmente existe uma relação intrínseca entre o valor que tem o próprio bem material e o valor que têm os serviços por ele prestados. A natureza dessa relação é tão clara que atinge a evidência: *um bem material tem evidentemente o mesmo valor que tem a soma de todos os serviços que ele pode prestar*. Se um bem é capaz de prestar dez serviços, e se de cada um destes depende a

dúvida quanto ao conjunto das causas de bem-estar, que utilizamos para satisfazer nossas necessidades. Somos beneficiados, em nossa vida, por um lado, por *pessoas* que nos são úteis (professores, funcionários, sacerdotes, artistas, trabalhadores, criados etc.) e, de outro lado, por *coisas* úteis. A utilidade dos dois nos advém na medida em que suas forças úteis são postas em ação mediante *serviços*. No âmbito dos meios de bem-estar que são coisas, tratamos como objetos econômicos tanto as coisas como os serviços prestados por elas; no âmbito dos meios de bem-estar pessoais, tratamos como objetos econômicos, desde a abolição da escravatura, jamais as próprias pessoas úteis, mas apenas seus serviços. Com isso, o esquema dos meios econômicos para satisfazer nossas necessidades adquire a configuração seguinte:

Meios econômicos para satisfazer as necessidades	{	Pessoas úteis (Serviços prestados por pessoas) Bens materiais (Serviços prestados por coisas)
--	---	--

A partir de agora, é uma questão de conveniência terminológica decidir a quais dessas categorias se quer atribuir a denominação “bem”. Eu pessoalmente penso que a ciência tem grande necessidade de um termo breve que abarque *todas as espécies de meios de satisfazer as necessidades*. Já que a palavra “bem” é perfeitamente apta para prestar esse serviço, e já que para isso tem sido empregada tradicionalmente, não vejo por que se deva agora privá-la dessa função. É verdade que há uma necessidade, igualmente grande, de distinguir os serviços, por sua vez, dos portadores materiais dos quais partem. Mas isso pode ser feito, de maneira simples e suficiente, estabelecendo dentro do conceito geral de bem a distinção entre “bens materiais” e “serviços”. Evidentemente, coisas como direitos, relações ou propriedades, por boas razões não poderão encontrar lugar nesse conceito de bem, mesmo assim ampliado. Ver agora, quanto a toda a controvérsia sobre o bem, a exposição, extremamente detalhada, de Amonn, *Objekt und Grundbegriffe der theoretischen Nationalökonomie*, 1911. p. 211 et seqs.

satisfação de alguma determinada necessidade, evidentemente da posse do próprio bem dependem a satisfações das mesmas dez necessidades – e de todas elas –, satisfações que deram às prestações de serviços o valor que têm.

O mais simples ocorre naturalmente no caso dos bens perecíveis. Aqui o valor da única prestação de serviços coincide sem mais com o valor do próprio bem. O valor que para mim tem o tiro de um cartucho é igual ao valor do próprio cartucho. Mais complexa é a estrutura do valor de bens duráveis. Temos sempre de representá-lo a nós mesmos como uma *grandeza composta*. Essa grandeza é composta dos graus de importância das necessidades mais ou menos numerosas às quais o bem serve com seus serviços sucessivos, ou, o que é a mesma coisa, composta dos valores individuais de suas prestações de serviços, das quais dependem aquelas satisfações de necessidades. Quando um agricultor calcula o valor de uso de uma debulhadora que pretende comprar, calculará quantas debulhas a máquina é capaz de proporcionar, em virtude da sua durabilidade e do seu desempenho, e quanto vale para ele cada uma dessas debulhas.<sup>48</sup>

Aqui, porém, pode sobrevir ainda uma outra complicação. Se as prestações de serviços do bem durável puderem esgotar-se em pouco tempo, as diversas prestações individuais, na medida em que forem da mesma qualidade – o que queremos a seguir supor ser

---

48 A compreensão da situação descrita no texto é fortemente obscurecida pela avaliação – tão usual na prática – com base nos “custos”, que naturalmente sempre se dirige à unidade do bem como todo (cf. meu estudo *Rechte und Verhältnisse*, p. 64 na nota). Quem, porém, entendeu corretamente conosco a natureza da lei dos custos e nessa linha viu que, mesmo onde parece que os bens recebem seu valor dos custos, no fundo sempre está como verdadeira fonte do valor sua *utilidade*, e que em qualquer hipótese os “custos” sempre têm de estar afinados com a utilidade marginal dos bens – a ser constatada independentemente –, não se deixará induzir em erro pela aparência. Por exemplo, já ao refletir se um bem durável vale seus “custos” e se, portanto, deve ser por nós produzido ou comprado, temos de fazer um juízo sobre seu valor de utilidade, e na realidade eu pessoalmente não saberia como elaborar esse juízo senão com base no valor que os *serviços* do bem – tomados isoladamente e em conjunto – têm para nós! – Quanto a toda a questão tratada no texto, ver minha obra *Rechte und Verhältnisse*, p. 61-68.

sempre o caso para efeito de simplificação –, via de regra têm também o *mesmo valor*, e o valor do próprio bem material é simplesmente determinado multiplicando o valor individual de uma prestação de serviços pelo número de prestações que dele se pode obter. Ao contrário, no caso de muitos bens duráveis – como navios, máquinas de vários anos de duração, edifícios, terrenos – a prestação de serviços se estende por longos períodos, de modo que p. 338 as prestações de serviços posteriores simplesmente não podem ser desfrutadas antes de ter decorrido um período de tempo mais longo, ao menos se do bem se fizer uso adequado e econômico.

*Em consequência, o valor das prestações de serviços mais remotas está sujeito à mesma sorte que o valor dos bens futuros.* Uma prestação de serviços que do ponto de vista técnico é exatamente igual à prestação de serviços deste ano, mas que só pode ser desfrutada daqui a um ano, vale um pouco menos do que a deste ano, e uma prestação de serviços igual, que só será desfrutada dentro de dois anos, vale ainda um pouco menos que a deste ano; assim sendo, o valor das prestações de serviços mais remotas diminui na proporção em que distar mais o momento em que forem realizadas. Se, por exemplo, o serviço prestado neste ano valer 100 florins, o segundo serviço, do ano próximo, valerá – supondo-se uma diferença de 5% ao ano –, na avaliação deste ano, apenas 95,23 florins; o do terceiro ano, apenas 90,70 florins; o do quarto ano, 86,38 florins, o do quinto, do sexto, do sétimo ano etc. valerão, em proporção decrescente, apenas 82,87, 78,35, 74,62 florins. E o valor do próprio bem material durável já não resulta da multiplicação do valor da prestação de serviços corrente pelo número de prestações, mas é uma *soma de uma série de elos de valor decrescente*. Um bem, por exemplo uma máquina, cuja prestação de serviços no decorrer deste ano vale 100 florins e que está em condição de prestar serviços da mesma qualidade ainda durante outros cinco anos, de modo algum valem  $6 \times 100 = 600$  florins, mas  $100 + 95,23 + 90,70 + 86,38 + 82,27 + 78,35 = 532,93$  florins.<sup>49</sup>

---

49 À base desses números está o pressuposto de que o fruto de todo o uso anual é concretizado de uma vez e *antecipadamente*, no início do ano: por

Que acontece no decurso do uso de tais bens? No primeiro ano de uso o proprietário apura a prestação de serviço “corrente” no valor de 100 florins. Naturalmente, este serviço consumido desaparece do valor do bem portador do serviço, e este sofre uma perda de valor. *Mas essa perda de valor não pode ser exatamente tão grande quanto é o valor da prestação de serviços já utilizado*, pois a perda é em parte compensada por um aumento de valor das prestações de serviço que ainda estão pela frente. Aquela prestação de serviços que no início do ano de uso, por pertencer ainda ao “ano próximo”, só tinha um valor de 95,23 florins presentes, no fim do ano de uso avançou no tempo e passou a ser “corrente”, tornou-se madura para o consumo e conseqüentemente atingiu o valor presente pleno de 100; analogamente, a prestação de serviços do terceiro ano se transforma em prestação de serviços do ano próximo, e seu valor sobe de 90,70 para 95,23; por sua vez, a prestação de serviços do quarto, do quinto, do sexto ano avança

exemplo, pelo aluguel com um juro anual de 100 florins, a serem pagos a cada dia 1º de janeiro. Se, pelo contrário, o fruto do uso anual só puder ser concretizado *após decorrido o ano*, a cifra de avaliação será consideravelmente mais baixa no caso de uma avaliação feita no início do ano. Nesse caso, em 1º de janeiro de 1909 já não se avaliará a utilidade anual “deste ano” – que na realidade só se concretiza em 31 de dezembro, na verdade, portanto, só daqui a um ano completo – em 100 florins, mas em apenas 95,23 florins; além disso, o fruto do uso do “ano próximo”, que se concretiza em 31 de dezembro de 1910 – portanto, na realidade, somente daqui a dois anos –, será avaliado em apenas 90,70 florins, e assim por diante; e dessa forma teremos, para o bem completo, uma soma de valor de  $95,23 + 90,70 + 86,38 + 78,35 + 74,62 = 507,55$  florins. Finalmente, se o uso sempre vencesse no meio do ano ou, o que tem o mesmo efeito, se ele se concretizar uniformemente durante o ano todo, teríamos – para uma avaliação efetuada em 1º de janeiro – a seguinte série de números:  $97,56 + 92,85 + 88,38 + 84,12 + 80,07 + 76,21 = 519,19$  florins. O fato de o número de avaliação se alterar, conforme o dia da avaliação esteja mais perto ou mais longe do prazo de vencimento, é coisa perfeitamente natural e conhecida da vida da bolsa. O curso dos títulos de valores – que são também “bens duráveis de rendimentos anuais” – sempre está um pouco mais alto perto da data do pagamento dos juros ou dos dividendos do que em datas anteriores a esta. Observo ainda que compus as cifras supra com base nas já citadas *Tabellen für die Zinseszinsen- und Rentenrechnung* de Simon Spitzer, 3ª ed., Viena, 1886, supondo uma taxa de juros de 5%.

p. 339 para o lugar e o valor da prestação que até agora era do terceiro, do quarto e do quinto ano, portanto para estes últimos se cria um substituto de valor pleno. Somente a última prestação de serviços, a do sexto ano, não é mais substituída por nenhum elemento que vem em seguida. Assim é que a perda de valor que o bem durável sofre durante o ano de uso equivale exatamente ao *valor inicial da última prestação de serviço que inere ao bem*. Naturalmente esse valor é menor do que o valor da presente prestação de serviços, que se recebe como “produto corrente”; e assim acontece novamente que, para o dono do bem durável, *sempre resta ainda alguma coisa, como ganho líquido ou juro líquido*, do produto corrente, após deduzir a perda de valor (a “cota de desgaste”) que o bem sofre durante o ano de uso. Esta “alguma coisa” representa exatamente os percentuais usuais do valor total (“valor do capital”) do bem portador do uso. Essa coincidência se explica como a coisa mais natural do mundo. Efetivamente, essa “alguma coisa” proveio de um aumento de valor de todas as prestações de serviços inerentes ao bem e que se aproximam do presente. Naturalmente, cada prestação de serviços aumenta de valor em virtude de avançar no tempo e aumenta de valor tanto quanto anteriormente havia sido subavaliada, por estar mais distante no tempo; portanto, aumenta tanto quanto são os percentuais de seu valor individual, usuais no mercado. Ora, já que, como sabemos, a soma dos valores individuais de todas as prestações de serviços inerentes a um bem compõe o valor do próprio bem, da mesma forma o aumento de valor de todas as prestações de serviços, somadas, deve perfazer exatamente os percentuais do valor total do bem, percentuais estes usuais no mercado.

Ilustremos tudo isso em cifras. No início do primeiro ano de uso, o bem, como portador de seis prestações de serviços no valor atual de 100, 95,23, 90,70, 86,38, 82,27, e 78,35 florins, valia, somando tudo, *532,93 florins*. No fim do ano de uso, como portador de cinco prestações de serviços ainda pendentes – o que, no valor atual, valem respectivamente 100, 95,23, 90,70, 86,38, 82,27 florins –, o mesmo bem ainda vale, no total, *454,58 florins*. Portanto, a perda de valor importa em 78,35 florins, isto é,

exatamente tanto quanto valia a última prestação de serviços, a mais remota. Todavia, uma vez que a receita da prestação de serviços corrente havia sido de 100 florins, sobre um ganho líquido de 21,65 florins, que representa exatamente um juro de 5% sobre a importância de 432,93 florins, que o bem valia imediatamente após a dedução da primeira prestação de serviços, recebida antecipadamente.<sup>50</sup> De maneira análoga o proprietário apura no segundo ano de uso novamente a prestação de serviços que agora se tornou presente, no valor de 100 florins. Ela sai do valor do bem. Mas a próxima prestação de serviços, que até agora valera 95,23 florins, avança, adquirindo o valor presente de 100 florins; o mesmo ocorre com a segunda prestação de serviços mais próxima, que passa a valer 95,23 florins, e assim por diante; somente a última prestação de serviços, com o atual valor de 82,27 florins, não encontra mais substituição. Portanto, no fim do segundo ano de uso, o bem, como portador de outras quatro prestações de serviços pendentes, no valor individual de  $100 + 95,23 + 90,70 + 86,38$  florins, ainda vale, somando tudo, 372,31 florins. Por conseguinte, o bem sofreu, em comparação com o valor de 454,58 florins, uma desvalorização de 82,27 florins, igual ao valor desta última prestação. E em relação à receita de 100 florins ainda rendeu líquido 17,73 florins, a saber, o juro do capital restante, já um pouco reduzido.<sup>51</sup> E assim continua, de um ano para outro, com um rendimento bruto que permanece sempre igual (já que, pela suposição, as prestações de serviços permanecem inalteradas quanto à sua qualidade técnica), com uma cota de desgaste sempre maior (já que a “última” prestação de serviços, decisiva para a perda de valor, está sempre mais próxima do presente e consequentemente do valor presente pleno) e com um juro líquido

50 Naturalmente, do montante parcial de 100 florins, que já estava separado do bem no primeiro dia do ano, o bem não precisa mais render juros. Ao contrário, se o uso anual só vencer *decursivamente*, naturalmente haverá juros sobre o *valor inicial completo* do bem portador do uso, como ainda exporei mais adiante, complementando o assunto.

51 De 354,48 florins, porque também aqui os 100 florins recebidos no início do ano – que podem render juros independentemente – já não precisam render juros *por meio do bem*.



sempre menor (correspondente ao valor, cada vez menor, do capital pelo qual se cobra juro e representado ainda pelo bem “desgastado”). Isso continua até que, finalmente, o bem tenha proporcionado todo o seu conteúdo de uso, ou seja, até que tenha sido inteiramente “consumido”.

Resumindo, portanto, em formulação de validade geral, temos para o fenômeno do juro, no caso de bens duráveis, a seguinte explicação extremamente simples: *O proprietário de um bem durável pode continuamente apurar o valor pleno (maior) da respectiva prestação de serviços então presente; esse valor representa o “produto bruto” do bem de capital ou seu “juro bruto”. Mas, devido ao atraso, em termos de tempo, das prestações de serviços mais remotas, o proprietário perde sempre apenas o valor menor da última prestação de serviços que ainda inere ao bem, valor este que determina a grandeza da “cota de resgate”; portanto, lhe sobra sempre uma diferença entre o juro bruto e a cota de desgaste, diferença que constitui para ele um ganho ou juro líquido. E a causa à qual o juro líquido deve sua existência não é outra coisa senão um aumento de valor das prestações de serviços futuras, que no início tinham valor menor, mas durante a duração do uso se tornam presentes ou pelo menos se aproximam sempre mais do presente.*<sup>52</sup>

Assim sendo, pela nossa teoria também o ganho de capital proporcionado pelos bens duráveis a seu proprietário tem a mesma explicação e fundamento que os juros provenientes de empréstimos e o ganho que os empresários auferem da produção. Penso ter motivos justos para considerar isso como mérito especial de nossa teoria e ao mesmo tempo como uma forte demonstração de que ela

---

52 Se o fruto da prestação de serviços anual sempre puder ser colhido *decursivamente* só no fim do ano, alteram-se os números da avaliação, e com eles os números referentes aos juros, mas continua inalterado o princípio do processo, particularmente a desvalorização correspondente ao montante da última prestação de serviços respectiva. Na tabela que segue quero compor o andamento da evolução do valor para tal caso. O valor inicial de um bem de duração de seis anos e com o fruto de 100 florins pelo uso anual a ser concretizado é igual, como acima (p. 338) ficou exposto, a  $95,23 + 90,70 + 86,38 + 82,27 + 78,35 + 74,62 = 507,55$  florins.

é correta. Pois justamente a produção de juros por parte dos “bens úteis” duráveis constituía para todas as teorias anteriores sobre o juro uma pedra de escândalo, diria uma refutação viva. Podia-se até explicar as outras espécies de juros a partir da produtividade do capital, mas essa explicação falha evidentemente no caso do juro que é proporcionado ao proprietário por algum bem de uso durável com o qual não se produz absolutamente nada, como seja uma casa de moradia, um aparelho doméstico, um piano alugado, os livros de uma biblioteca pública! Ou então podia-se, com maior ou menor justificativa aparente, deduzir o ganho de capital dos empresários de uma exploração dos trabalhadores; mas que trabalhadores seriam explorados pelo proprietário de uma casa? Suponhamos que ele tenha pago inteiramente os 20.000 florins que, por exemplo, vale sua casa, como salário aos trabalhadores ocupados na construção, de modo que na origem da casa não há absolutamente nada de ganho de exploração. E, no entanto, é certo que a casa lhe traz a cada ano um juro de capital de 1.000 florins por astúcia ou extorsão?

À primeira vista pareceria que o que melhor se coaduna com esse fenômeno do juro seria a “teoria do uso”, pois indubitavelmente ela tira seu próprio fundamento justo no fenômeno do uso durável de bens não consumíveis.<sup>53</sup> Mas também ela não consegue atingir mais do que uma *aparência* de explicação. Ela se emaranha nos artificialismos de um uso “mais amplo” e “mais restrito”, de um uso “bruto” e um uso “líquido” (expressões que – diga-se de passagem – podem ser muito oportunas como clichês para denominar certos fenômenos, mas que não se baseiam

Ano	Valor em 1 de janeiro	Valor em 31 de dezembro	Juro bruto	Desgaste	Juro líquido
1909	507,55	432,93	100	74,62	25,38
1910	432,93	354,58	100	78,35	21,65
1911	354,58	272,31	100	82,27	17,73
1912	272,31	185,93	100	86,38	13,62
1913	185,93	95,23	100	90,70	9,30
1914	95,23	–	100	95,23	4,77

53 Ver minha *Geschichte und Kritik*, p. 236 et seq., sobretudo 280 et seqs. (2ª ed., 241 e 284 et seqs.; 4ª ed., p. 179 e sobretudo 211 et seqs.).

em conceitos claros e precisões) e em todo caso não fornece nenhuma explicação para a natureza das relações existentes entre o valor do uso líquido, o valor do uso bruto, o valor do bem objeto de uso e a grandeza do desgaste que gera a perda de valor. Nos escritos de um Hermann, de um Knies, de um Schäffle sentir-se-á falta de qualquer pesquisa que procure clareza sobre os itens que seguem: o juro líquido é elevado porque é elevado o valor do capital, ou o valor do capital é elevado porque o juro líquido é elevado? A grandeza do juro bruto é causa ou efeito do valor das duas outras grandezas? E por essa razão falta nesses autores qualquer explicação real do fenômeno. Nossa teoria dá uma resposta concludente a todas essas questões: o valor das prestações de serviços (uso bruto) constitui o ponto de partida da corrente causal, o valor do bem portador de serviço é a soma dos valores individuais das prestações de serviços, o desgaste é uma consequência da diminuição dos serviços ainda inerentes ao bem e, devido ao avanço temporal das prestações de serviços posteriores, não é igual nem ao valor da prestação de serviços utilizada no ano de uso, *nem corresponde ao grau do desgaste físico*<sup>54</sup> (que, no caso

---

54 Fato muito notável, ao qual a teoria vigente até aqui não tem dado atenção nem explicação alguma! Já chamei atenção a ele em meu estudo *Rechte und Verhältnisse* (1881), p. 68. nota 6. Quanto à existência real do fato de que a desvalorização sucessiva que um bem sofre com seu desgaste progressivo, *não* caminha em paralelo com o grau do desgaste físico; pelo contrário, no início é mais lenta do que este, e mais tarde caminha mais rapidamente do que este, e disso não pode haver dúvida alguma. O fato aparece com a máxima nitidez – pois pode ser observado sem erro decorrente de imprecisões ou arbitrariedades subjetivas – na avaliação do valor de *títulos de crédito* que durante determinado número de anos rendem um “benefício monetário” anual fixo. Por exemplo, um carnê de renda que garante ao proprietário o direito de receber 10 rendas anuais de 1.000 florins cada uma e que (aplicando-se 5% de juros compostos) possui inicialmente um valor de curso de 7.722 florins (tabelas de Spitzer, p. 274), não se desvaloriza uniformemente de 772,2 florins em cada um dos dez anos de duração de seu uso, embora em cada um desses anos perca exatamente  $\frac{1}{10}$  de seu conteúdo útil, senão que a desvalorização é a seguinte: no primeiro ano, apenas de 614 florins; no segundo, de 645 florins; no terceiro, de 677 florins, e assim por diante, aumentando: de 710, 747, 783, 823, 864, 907 florins, e finalmente, no décimo ano, dos últimos 952 florins, que ainda valia no início deste último

de uma duração de seis anos, representa  $\frac{1}{6}$  de todo o conteúdo de uso do bem), mas é apenas igual ao valor da prestação de serviços que é cada vez a última, a mais remota; e a mesma razão faz com que haja um aumento de valor das prestações de serviços posteriores, e esse aumento, por sua vez, dá origem a um ganho líquido, o juro proveniente do capital.

As mesmas considerações que nos esclareceram sobre a causa dos juros provenientes de bens duráveis projetam ao mesmo tempo uma clara luz sobre outro fenômeno, tão conhecido quanto geralmente entendido erroneamente: o processo da “capitalização”.

p. 342 Como é sabido, a bens que nos proporcionam um rendimento mais ou menos durável atribuímos, com respeito a esse rendimento, certo “valor de capital”; aliás, atribuímos-lhes um valor igual a um capital em dinheiro capaz de, à taxa de juros vigente no país, produzir uma de valor idêntico. Assim, avaliamos uma casa, que anualmente dá uma renda líquida de 5.000 florins, à taxa de juros de 5%, em 100.000 florins, e a 4% de juros, em 125.000 florins; ou então, como acima, avaliamos uma máquina que anualmente rende, durante 6 anos, 100 florins brutos e determinadas importâncias decrescentes líquidas, em algo mais que 500 florins.

Por que lhes damos esta e não outra avaliação? – A explicação vulgar é esta: *porque* esses bens produzem certo rendimento líquido, temos que equipará-los a uma soma em dinheiro, que produz o mesmo rendimento líquido. Mas isso é errado. Ou melhor, não é uma explicação, mas um círculo vicioso. A presença de um rendimento líquido não é o fato primário que se poderia aduzir como *causa* de determinada avaliação do bem portador de uso, mas o que ocorre é exatamente o inverso: *já deve*

---

ano. (Tabelas de Spitzer, *op. cit.*). Mas também em todos os outros tipos de bens duráveis pode-se constatar o mesmo andamento do “desgaste” com suficiente certeza, sem bem que, por motivos óbvios, raramente o possamos demonstrar com tanta precisão matemática; mais adiante ainda terei oportunidade de citar casos desse gênero. Ora, não encontrei em toda a literatura que conheço, uma única tentativa de explicar esse fato, que é notável e precisa de explicação. Esta simplesmente não é possível com a teoria vigente até agora e particularmente com a “teoria do uso”, ao passo que partindo de minha teoria a explicação é perfeitamente natural.

*existir determinada avaliação* do bem portador de uso, para que possa haver esse rendimento líquido como tal. Se, no nosso exemplo, se tivesse avaliado em 600 florins a máquina que em seis anos proporciona um total de 600 florins, evidentemente toda a sua renda estaria absorvida pela “cota de desgaste” e nada permaneceria de líquido. Somente porque se lhe deu uma avaliação mais baixa por se tê-la avaliado em apenas pouco mais de 500 florins, pode ainda sobrar um juro líquido, após deduzir a cota de desgaste. E exatamente a mesma coisa acontece com o rendimento e o valor de capital de casas, terrenos etc., como exporei mais adiante, num contexto diferente.

A única concepção correta e que fornece uma explicação real do fenômeno é antes a expressa em minha exposição supra. O fato verdadeiramente primário é o valor inferior de bens e a prestação de serviços futuros: daí vem, em primeiro lugar, o fato de um bem portador de serviços futuros receber uma avaliação inferior à daquele que será representado pelas prestações de serviços que amadurecem progressivamente; e daí deriva também o outro fenômeno consequente, a saber, que o montante da “substância de capital” a amortizar é menor do que o montante que as prestações de serviços produzem no decorrer do tempo, portanto a razão de um excedente líquido proveniente do rendimento corrente. O fato de no caso o valor do bem portador de uso, de um lado, e seu produto líquido, de outro, serem calculados exatamente de maneira que aquele pode ser equiparado a um capital em dinheiro, que à taxa de juros vigente acarreta justamente a mesma renda líquida, constitui uma coincidência cuja causa também já esclarecido anteriormente.<sup>55</sup> E finalmente, devido a essa coincidência, é compreensível e justo que, na prática econômica – que sempre encontra e assume como fatos consumados as coisas cuja explicação ainda estamos procurando –, se veja no *rendimento líquido* dos bens o fundamento das operações de avaliação: eis um

---

55 Ver p. 339 *et seqs.*

procedimento abreviado<sup>56</sup> perfeitamente adequado na prática, mas que sem dúvida justamente inverte a relação entre causa e efeito.

Prossigamos. O fenômeno do juro do capital, que acabamos de explicar, é peculiar a *todos* os bens duráveis, tanto aos de consumo quanto aos bens de produção. No caso destes últimos, porém, acresce mais um elemento, cuja influência precisamos investigar. No caso deles, com efeito, não são apenas as prestações p. 343 de serviços futuras que distam do presente, mas, além disso, as prestações de serviços presentes e as futuras distam de seu objetivo econômico final, a ser ainda conseguido pela produção. O objetivo final do qual deriva seu valor, com base em princípios conhecidos, é o produto futuro que deles resultará.<sup>57</sup> Contudo, para atingir esse objetivo final a prestação corrente de serviços, que está justamente em realização, tem de atravessar ainda toda a duração do período de produção que se coloca entre o início de sua colaboração na produção e o acabamento do produto pronto para o consumo. Se, por exemplo, esse período for de dois anos, faltam ainda dois anos para a prestação de serviços corrente atingir seu objetivo final e, conseqüentemente, para atingir seu pleno valor presente, ao passo que para a prestação de serviços do ano próximo faltam ainda três anos, e para a subsequente faltam ainda quatro anos, e assim por diante. Mas no caso de bens de consumo duráveis, cada prestação de serviços já atinge seu pleno valor presente no ano de sua concretização. Ora, isso acarreta duas conseqüências: primeira, os serviços prestados pelos bens de produção sofrem uma redução maior em relação a seu pleno valor final; segunda, em compensação, o aumento de seu valor dura mais tempo; tais serviços produzem juros ainda após seu vencimento e concretização, durante toda a duração do processo de produção no qual entram: somente que os juros na prática já não são atribuídos ao *bem portador de uso* – que constitui uma parte integrante do

---

56 Também Carl Menger, em seu tempo objetou à teoria vigente, em seus valiosíssimos estudos “Zur Theorie des Kapitale” *Jahrbücher* de Conrad, v. 17, p. 47 *et seqs.*) que, com seu conceito sobre a capitalização, não resolveu os respectivos problemas, mas apenas os contornou.

57 Após deduzir a parcela dos fatores complementares que colaboram.

capital investido, do qual já estão separados –, mas ao *capital de giro*, no qual foram incorporados no momento de sua separação.

Ilustremos isso com um exemplo. Um bem de *consumo* durável, que dura seis anos e que proporciona um uso anual no fim de cada ano<sup>58</sup> no valor de 100 florins, vale, segundo a maneira acima descrita,  $95,23 + 90,70 + 86,38 + 82,27 + 78,35 + 74,62 = 507,55$  florins.<sup>59</sup> Em contrapartida, um *bem de produção* que dura seis anos e cujo uso anual – também ele realizável no fim de cada ano – gera, após um ulterior período de produção de dois anos, uma utilidade final de consumo de 100 florins, tem o valor seguinte: sua utilidade anual “corrente”, que só está realizada no fim do ano, e a seguir somente depois de dois outros anos – portanto, somando, daqui a *três anos* –, produzirá o montante de 100 florins; vale, na avaliação de hoje, apenas 86,38 florins; sua utilidade anual do ano seguinte, que dentro de quatro anos produzirá 100 florins, vale hoje 82,27 florins; analogamente, a utilidade anual do terceiro ano tem hoje um valor de 78,35 florins, a quarta tem um valor, em termos de hoje, de 74,62 florins, a quinta um valor de 71,06 e, finalmente, a sexta, um valor de 67,68 florins; conseqüentemente, o bem de produção em sua totalidade tem um valor de  $460,36$  florins.

No fim do primeiro ano de uso é separada do bem a primeira prestação de serviços, que nesse meio tempo se aproximou um ano de sua meta final e conseqüentemente seu valor aumentou de 86,38 para 90,70 florins; as demais prestações de serviços também avançam um ano, da maneira que se conhece. Conseqüentemente, o bem, como portador de outras prestações de serviços ainda pendentes, que valem, individualmente,  $86,38 + 82,27 + 78,35 + 74,62 + 71,06$ , vale, somando,  $392,68$  florins;

58 Sou obrigado a basear meu exemplo no caso de um uso *decursivo* do serviço, pois em se tratando dos bens produtivos duráveis empregados em empresa própria, que tenho que comparar, pela própria natureza está excluído um fruto antecipado do uso. Por exemplo, no caso do fruto produzido pelo uso de uma máquina agrícola na empresa agrícola é impossível desfrutá-lo antecipadamente já no dia 1º de janeiro para o ano todo, pois evidentemente ele só pode ser desfrutado no fim do ano, com a colheita.

59 Ver p. 339. Naturalmente, mudando a taxa de juros, alteram-se também os números.

p. 344 desvalorizou-se, portanto, no decurso do ano de uso, 67,68 florins e, em relação ao rendimento de 90,70 florins, representado pela prestação de serviços separada do bem, rendeu juros de 23,02 florins – exatamente os juros de 5% do valor inicial de 460,36 florins. Até aqui tudo corre como sempre. Acontece que a prestação de serviços que se separou com o valor de 90,70 florins não conserva nem a forma nem o valor que teve até aqui. Ela está separada do capital investido e passou para o capital de giro, no qual está incorporada em determinados produtos intermediários, por exemplo no fio fabricado com utilização de máquinas. Nessa nova forma ela se torna objeto de outro processo de produção, e através deste se aproxima mais, passo a passo, da maturidade para o consumo e conseqüentemente também de seu futuro valor pleno de 100 florins. Isso ocorre no ano de uso subsequente, o segundo.

No fim do segundo ano de uso, a prestação de serviços, que agora se tornou a corrente, é por sua vez separada do bem portador do uso, valendo agora 90,70 florins; o bem em questão desvalorizou-se para 321,62 florins, portanto sofreu uma desvalorização de 71,06 florins, em relação ao rendimento de 90,70 florins, trouxe juros de 19,64 florins. Todavia, durante o mesmo ano a prestação de serviços que se separou do bem no ano anterior e se incorporou ao capital de giro aumentou seu valor de 90,70 para 95,23 florins, e conseqüentemente rendeu mais 4,53 florins de juros. E da mesma forma, no fim do terceiro ano de uso, separa-se do bem de produção uma prestação de serviços, valendo atualmente 90,70 florins, o que está ligado a uma desvalorização do bem de produção de 74,62 florins e a uma renda em juros de 16,08 florins. Contudo, visto que ao mesmo tempo a prestação de serviços que se separou do bem de produção há dois anos, incorporada no capital de giro, aumenta de 95,23 florins para seu valor pleno de 100 florins, e a prestação de serviços que se separou no ano anterior aumenta de 90,70 para 95,23 florins, temos mais um ganho em juros de  $4,77 + 4,53$ , portanto de 9,30 florins.

Dessa forma, os bens de produção duráveis, numa mescla peculiar, ocasionam um *duplo* rendimento de juros. As prestações de serviços já separadas do bem rendem juro pelo modelo do



capital circulante e como parte integrante dele: *a título de sua transformação no produto final maduro para o consumo*; e as prestações de serviços ainda não afetadas rendem juros pelo padrão dos bens de consumo duráveis: *a título da simples aproximação do presente*. Dessas duas partes componentes da renda de juros, porém, somente a segunda é formalmente atribuída ao bem de produção portador da utilidade, já que só ela provem dele; para essa parte, a conta se encerra no momento em que as prestações individuais de serviços são separadas do bem; o mesmo ocorre com seus montantes de valor. O que a partir dali acontece com essas partes, corre por conta do capital de giro, no qual entraram no momento de sua separação.<sup>60</sup> E assim chegamos a este resultado final: todo juro gerado pelos bens de produção duráveis é produzido por eles apenas em sua propriedade de bens *duráveis*, ao passo que sua segunda propriedade, a de serem bens de *produção*, só atua na produção de juros das prestações de serviços separadas do bem e incorporadas no capital de giro. Aqui está a explicação completa para um completo fenômeno de juros, que já lembrei uma vez anteriormente, mas cuja explicação tive de adiar na ocasião.<sup>61</sup>

A caminhada que fizemos permite colher mais um fruto de alta importância para a explicação.

p. 345 Em caso de bens que encerram apenas um número moderado de anos de vida útil, a dedução de valor é pequena, mesmo nos últimos anos. A consequência disso é que, por um lado, o valor do bem portador do uso é inferior de pouco ao valor, que paulatinamente desenvolve, de todas as suas prestações de serviço. Em nosso primeiro exemplo, o valor da máquina que dura seis anos certamente não era bem  $6 \times 100$ , mas em todo caso valia acima de 500 florins. Por outro lado, temos como consequência que a cota de

---

60 Isso se demonstra da maneira mais clara se o produto intermediário, fabricado com auxílio do bem portador do uso – por exemplo o fio tecido por uma máquina – for imediatamente vendido a outro empresário e for levado por ele ao término do processo de produção. Nesse caso, todo aumento de valor que o produto intermediário ainda recebe naturalmente é agora atribuído a esse *produto intermediário*, respectivamente ao capital em dinheiro pelo qual ele foi comprado.

61 Ver acima, p. 312.

desgaste é relativamente alta já nos primeiros anos<sup>62</sup> e equivale quase ao valor total da prestação de serviços corrente. Em nosso exemplo, o valor da prestação corrente de serviços foi de 100 florins e o valor da última prestação de serviços, decisiva para o desgaste, foi aproximadamente de 78 florins.

Em contrapartida, quando a série de serviços é muito longa, baixa proporcionalmente tanto o valor do bem portador da utilidade quanto a grandeza da cota de desgaste. Um bem capaz de prestar um serviço de valor anual de 100 florins durante 100 anos, nem de longe vale  $100 \times 100 = 10.000$  florins, mas (se a taxa de desvalorização dos bens futuros pela sociedade for de 5% ao ano) no máximo 2.000 florins. E embora a prestação de serviços no valor de 100 florins tenha sido consumida e se tenha separado do conteúdo útil do bem, a perda de valor no correr do primeiro ano de uso nem de longe é de 100 florins, mas apenas de cerca de 70 cruzados, pois este, e não mais, é o valor atual de uma soma de 100 florins, a vencer dentro de 100 anos, se a desvalorização for de 5% ao ano!<sup>63</sup>

Finalmente, se um bem prestar não somente muitíssimos serviços, mas – para a concepção prática – um número interminável de serviços, como acontece, por exemplo, com terrenos, o fenômeno que acabamos de mencionar atinge seu clímax: o valor presente do bem portador do uso é infinitamente muito menor do que o valor de suas prestações de serviços que se desenvolvem sucessivamente. Um terreno rende anualmente 100 florins durante uma série infinita de anos, não vale um *número infinito de vezes multiplicado por 100 florins*, e nem mesmo *mil ou cem vezes multiplicado por 100 florins*, mas vale apenas em torno de *vinte vezes 100 = 2.000 florins*. E a cota de desvalorização desce diretamente a zero. O terreno, cuja prestação de serviços corrente vale 100 florins, produz os 100 florins *em sua totalidade* como

---

62 Nos casos posteriores, como sabemos, o “desgaste” aumenta progressivamente, pois a última prestação de serviços, que já não é substituída por outra que a suceda, está cada vez mais próxima do presente e portanto aumenta sempre mais de valor. Ver acima, especialmente a tabela da p. 340.

63 Tabelas de Spitzer, p. 121.

rendimento líquido. A razão é sempre a mesma que anteriormente: as prestações de serviços muito remotas do segundo, do terceiro, do décimo século têm um valor presente tão extremamente reduzido que já não têm capacidade de acrescentar quase nada ao valor presente do bem portador de uso, e a “última” prestação de serviços, que seria decisiva para o montante da cota de desvalorização, praticamente não tem valor presente, por estar infinitamente longínqua.

*Esta é a razão última pela qual existe uma renda fundiária que é renda líquida; e somente com isso se torna realmente completa a solução do problema da renda fundiária. A teoria da renda fundiária vigente até agora representava apenas uma parte preparatória da solução, e por estranho que pareça seus defensores nem mesmo imaginavam que suas tentativas de solução ainda nem sequer tocavam o cerne do problema. Todas as tentativas de solução feitas até agora, começando pela de Ricardo, se limitam a mostrar, com êxito maior ou menor, que e por que as prestações anuais de serviços de um terreno têm um valor econômico ou receita econômica. Mas o produto desses serviços é em si apenas um produto. O fato dele se tornar, para o proprietário, um produto líquido, uma renda líquida, já não tem absolutamente nada a ver com fertilidade, localização, categorias de solo etc., mas se deve*

p. 346 pura e simplesmente ao fato da subavaliação de bens futuros e ao fato de o valor presente do terreno ser fixado com base nessa subavaliação. Suponhamos que uma pedreira produza, durante cem anos, após deduzidos todos os custos reconhecidos, uma renda anual líquida – neste sentido – de 1.000 florins, e que aos serviços futuros *não* se atribuisse um valor menor do que aos serviços presentes; nesse caso se avaliaria a pedreira precisamente no valor pleno de 100 x 1.000 florins; e o dono na pedreira auferiria certamente uma receita anual de 1.000 florins. Mas nem sequer um cruzado dessa quantia seria uma “renda fundiária” na acepção de hoje, uma renda líquida; tudo não passaria de um consumo lento do próprio patrimônio de 100.000 florins. E o caso de todos os outros terrenos não se distingue do caso da pedreira em gênero, mas apenas em grau. Se calcularmos que um campo tem uma

capacidade de produzir durante 1.000 anos, ou até durante 2.000 anos – a infinitude no sentido estrito está fora de consideração em se tratando de coisas humanas –, e se dermos aos serviços futuros prestados por ele o mesmo valor que aos presentes, calcular-se-á o valor desse campo em um montante exorbitante de 1 milhão ou 2 milhões de florins; e o recebimento anual da renda de 1.000 florins terá o caráter de um espicaçamento muitíssimo mais lento do patrimônio, mas ainda assim o caráter de um *consumo de patrimônio* e não o de uma renda líquida. Os proprietários do terreno seriam donos de riquezas enormes, mas não teriam renda líquida.

Por conseguinte, a explicação teórica da renda fundiária coincide, em sua parte final, com a explicação do juro, produzido por itens de capital duráveis: a renda fundiária não é outra coisa senão um caso especial de renda de capital produzida por bens duráveis. Por essas explicações não coincidirem plenamente, e, pelo contrário, as teorias usuais sobre a renda fundiária apresentarem um conteúdo tão diferente das teorias sobre o capital, deve-se exclusivamente ao fato de que, no processo de explicação da renda fundiária, foi necessário inserir um acréscimo que é totalmente supérfluo para explicação do juro produzido por itens de capital duráveis e ao mesmo tempo ao fato de que, em decorrência da concepção falha que se tinha do problema da renda fundiária, se pensou que a teoria da renda se esgota plenamente no citado acréscimo, que não é comum aos dois casos. Com efeito, no caso de todos os produtos do trabalho, e por isso também no caso de todos os bens de capital, é de todo evidente que eles e seus serviços têm valor econômico, pois do contrário simplesmente não os produziríamos. Em se tratando, porém, dos serviços prestados pela terra, isso não é evidente. E por isso era preciso antes empenhar-se em demonstrar por que e em que circunstâncias o uso da terra adquire um valor e um preço. Recorrendo à teoria correta sobre o valor, à doutrina da utilidade marginal e dos bens complementares, essa demonstração poderia ter sido feita com algumas penadas. Por não se ter recorrido a esse subsídio, e por se estar enredado nas amarras da teoria do valor do trabalho, essa demonstração foi feita

de maneira muito mais complicada e muito mais pesada do que teria sido necessário; além disso, a comprovação não foi realmente satisfatória, do ponto de vista dos princípios. A característica da teoria de Ricardo sobre a renda fundiária, que no essencial tem predominado até hoje – as teorias de seus adversários Carey e Rodbertus são totalmente errôneas? – é esta: um monte de verdade, mas formulada com princípios falsos: uma casuística brilhante, mas que não consegue encontrar a ligação com o princípio correto que ilumina tudo e que, conseqüentemente, depois de haver iluminado com clareza um trecho do caminho da explicação, desemboca na obscuridade e no erro. Daí o destino singular da teoria ricardiana. Ela não satisfaz plenamente a ninguém. Até seus amigos descobrem nela uma multidão de pontos fracos, sendo que suas sentenças mais gerais são na maioria dos casos suas sentenças mais fracas.

p. 347 Contudo, ela encerra um núcleo indestrutível que sobrevive sob as metamorfoses mais diversas e até os dias de hoje tem dado à teoria da renda fundiária a melhor parte de seu conteúdo.<sup>64</sup>

Até onde se pode chegar, porém, com a teoria da renda de Ricardo – e com qualquer outra teoria vigente até hoje – mesmo que ela fosse correta em todos os pontos nos quais é passível de impugnação? Com ela não se vai além do ponto ao qual se conseguiu chegar na questão do juro do capital, depois de provar que e por que uma debulhadora produz anualmente, após dedução de todos os demais custos, um *juro bruto* que se deve atribuir a ela. Onde Ricardo põe ponto final à sua teoria da renda, termina na verdade apenas aquele *acréscimo inserido*, que se podia perfeitamente dispensar em se tratando dos bens de capital móveis, devido à evidência da coisa. Ora, é precisamente nesse ponto que surge a questão principal do problema: por que está contido um juro líquido naquele juro bruto que o desempenho anual da debulhadora ou do terreno produz, após deduzidos todos os demais custos? E para essa pergunta, que a teoria da renda fundiária até agora simplesmente deixou de formular, só há uma resposta, tanto

64 Quanto à relação da teoria da renda da terra de Ricardo com a moderna teoria do valor, ver a bela observação de J. Bonar em seu artigo sobre “The Austrian Economists” (p. 27), publicado no *Quarterly Journal of Economics*, outubro de 1888.

para a máquina quanto para o terreno: a referência ao valor menor de bens e às prestações futuras de serviços.<sup>65</sup>

### *Resultados*

Lancemos um olhar retrospectivo. Todas as espécies e maneiras de adquirir juro de capital remetem a uma mesma origem: ao aumento de valor dos bens futuros, que amadurecem transformando-se em bens presentes. Assim ocorre no ganho de capital dos empresários, que transformam a mercadoria futura

---

65 O fato de a renda fundiária e a renda de capital terem sua origem nas mesmas causas últimas evidentemente não pode constituir um motivo cogente para cancelar toda diferença entre as duas. Entre a terra e o capital subsistem importantes diferenças teóricas e práticas, tão numerosas que, apesar do traço de afinidade comum acima exposto, se justifica a decisão, adotada numa seção anterior, de excluir os terrenos no conceito de capital. Nesse meio tempo Carl Menger salientou muito bem a necessidade de uma abrangente “teoria geral da renda de riqueza” (*Jahrbücher* de Conrad, v. 17, p. 48 *et seqs.*). Espero que o autor veja no conteúdo desta seção uma séria tentativa de desenvolver tal teoria. Aliás, a partir de então essa minha tentativa recebeu um desenvolvimento sistemático notável feito por Wicksell. Com efeito, enquanto em meu livro (e em especial também nas exposições sobre a taxa de juros do capital, que virão mais adiante) em geral só tratei detalhadamente das relações do capital com *um* dos setores das forças produtivas originárias, isto é, os serviços derivantes do trabalho, e no tocante ao outro setor, os usos da terra, me contentei com observações escassas, em geral de caráter orientador (por exemplo, p. 138, 171 *et seqs.* e frequentemente ainda a diante), Wicksell inseriu também os usos da terra no cálculo matemático exato e com isso chegou a uma estrutura sistematicamente mais completa de toda a teoria (*Über Wert, Kapital und Rente*, 1893, Seção II, Subseção V intitulada: “Vervollstaendigung der Böhm-Bawerkschen Theorie. Kapitalzins, Arbeitslohn und Bodenrente in ihren gegenseitigen Beziehungen”)[*Conclusão da teoria de Böhm-Bawerk. Juros de capital, salários e aluguel de terras em suas relações mútuas.*]. Só posso lamentar que, por não ser eu mesmo matemático, não entendo plenamente as exposições matemáticas de Wicksell; por isso, não posso segui-las mais precisamente em seus detalhes nem posso aproveitá-las para minha própria exposição, tendo de limitar-me a declarar que elas me parecem oferecer, em todo caso, uma complementação altamente digna de reconhecimento à minha teoria, a julgar pela orientação principal que nela consigo discernir.

“trabalho”, por eles compradas, em produtos maduros para o consumo; assim ocorre no caso dos proprietários de terra e de casas, e demais donos de bens duráveis, os quais fazem paulatinamente amadurecer os anéis posteriores dos serviços de seus bens e os colhem maduros, com seu valor pleno, assim ocorre, finalmente, no caso dos empréstimos. Também aqui o enriquecimento não está – como se poderia facilmente pensar à primeira vista – já no fato de o credor receber de volta mais unidades do que dá, pois de início as unidades entregues têm menos valor; o enriquecimento está em que o objeto devido, que de início tem menos valor, paulatinamente aumenta de valor e, finalmente, no momento do vencimento, passa a ter valor maior, que é o pleno valor presente.

p. 348      Que tipo de gente são, pois, os capitalistas? *Numa palavra, são comerciantes que têm mercadoria presente para vender.* São donos felizardos de um estoque de bens de que não necessitam para suas necessidades pessoais do momento. Trocam, portanto, esse estoque de bens, de uma forma ou outra, por mercadoria futura e fazem com que esta, em suas mãos, amadureça e se transforme novamente em mercadoria presente com seu valor pleno. Certos capitalistas fazem essa conversão de uma vez. Quem com seu capital constrói uma casa, compra um terreno, adquire um título bancário de renda anual, dá um empréstimo a juros para 50 anos, troca seus bens presentes, totalmente ou em parte, por bens ou serviços que pertencem a um futuro muito longínquo, e por isso cria com um só golpe oportunidade para um aumento de valor e uma renda em juros que terão longuíssima duração. Quem, ao contrário, desconta títulos trimestrais ou mantém uma produção com período de duração de um ano tem de repetir a conversão com frequência. A mercadoria futura adquirida se transforma em mercadoria presente com valor pleno, já dentro de três meses ou dentro de um ano. Com essa mercadoria presente a operação comercial é repetida, compram-se novos títulos a descontar, novas matérias primas, nova mão de obra; estes são novamente convertidos em bens presentes, e assim por diante, sem interrupção.

Que um capital renda juros “eternamente”, eis uma coisa muito simples, em tais circunstâncias. Não tem cabimento pensar numa “força produtiva” inesgotável do capital, que lhe asseguraria fecundidade eterna; não tem cabimento pensar num “uso” eterno, que pudesse ser proporcionado, ano após ano, até o fim dos tempos, por um bem talvez já desaparecido há muito tempo.<sup>66</sup> A verdade é outra: pelo fato de ser sempre escasso o estoque de bens presentes, a conjuntura é sempre favorável à sua troca por mercadoria futura; e pelo fato de o tempo sempre avançar para a frente, a mercadoria futura, comprada com vantagem, se transforma sempre de novo em mercadoria presente, adquire assim seu valor pleno de mercadoria presente, e ao mesmo tempo permite a seu proprietário aproveitar de novo a conjuntura sempre favorável aos bens presentes.

Haverá algo de estranho ou escandaloso nisso? Não saberia por quê. Já por motivos naturais, os bens presentes são uma mercadoria que vale mais do que bens futuros; e o fato de o dono de uma mercadoria de mais valor a trocar por uma quantia maior de mercadoria de menor valor não é mais escandaloso do que o dono de trigo por *mais* de uma maquia de aveia ou cevada, ou do que o

---

66 Uma teoria demonstra-se incorreta pelo fato de não conseguir apresentar uma solução satisfatória para todos os casos ocorrentes. Repetidas vezes já tive oportunidade de apontar casos que não se consegue explicar satisfatoriamente com os meios da “teoria do uso”, em meu entender errônea (ver supra, p. 308, 340 *et seqs.*). Enumero aqui mais um caso: é a compra de uma renda perpétua, por exemplo uma das Rendas de Dívida Pública, hoje usuais, que não são conversíveis nem reembolsáveis. A teoria do uso pretende ver nos pagamentos anuais de renda o preço do “uso do capital”, cedido para sempre. Mas que aconteceu com o estoque de capital? Em qualquer hipótese, ele foi transferido. Não foi simplesmente *emprestado*, pois nunca será devolvido. Também não pode ter sido *transferido sob remuneração* – no entender dos defensores da teoria do uso –, pois as rendas anuais são o preço do “uso”, e fora isso não se paga nada. Finalmente, o estoque de capital também não foi *transferido gratuitamente*, ou seja, dado de presente, pois ao credor da renda não ocorre a ideia de dá-lo de presente, e o devedor da renda na verdade também não se sente presenteado. Pois bem, aquilo que a teoria do uso não consegue explicar, ou só o consegue recorrendo a muitos artifícios, explica-se com perfeita naturalidade pela nossa teoria: o que ocorre aqui é uma troca de bens presentes (capital de renda) por uma série de somas futuras de bens (as rendas).



dono de ouro trocar meio quilo de ouro por *mais* de meio quilo de ferro ou de cobre. Renunciar ao valor maior da mercadoria própria seria um ato de altruísmo e de generosidade, que é impossível impor como dever para todos, e na realidade não é imposto como dever no caso de nenhuma outra mercadoria que seja.

Na própria *essência* do juro, portanto, nada existe que o torne em si mesmo iníquo ou injusto. Mas uma coisa é a essência de um instituição, e bem outra coisa são casuais circunstâncias concomitantes que lhe podem aderir em sua concretização prática.

p. 349 Certamente é bom que num povo haja um direito de voto para eleger organismos de representação. Mas se em algum país, por ocasião de cada eleição, corre sangue, se o que decide sobre a maioria não é a reflexão patriótica, mas a agitação reinante nas tabernas e a força bruta, isso não é bom. E como qualquer outra instituição humana, também a do juro está exposta ao perigo de exageros, degeneração e abusos – talvez até em grau particularmente elevado.

De fato, não se pode negar que justamente no caso de troca de mercadoria presente por mercadoria futura as circunstâncias muitas vezes são aptas a encerrar um perigo de exploração monopolística dos destituídos de propriedade. Cada qual precisa absolutamente de bens presentes para poder viver. Quem não os tem, é obrigado a tentar adquiri-los a qualquer preço. Produzi-los por conta própria, as circunstâncias tornam-no inexequível para quem não tem propriedades, pois tal pessoa só poderia adotar um processo de produção de remuneração momentânea, que é muito pouco produtivo e nas condições econômicas modernas é quase impraticável. Por conseguinte, tal pessoa é obrigada a adquirir os bens presentes dos proprietários: ou mediante empréstimo ou, com mais frequência, vendendo seu trabalho. Nessa transação, porém, a pessoa sem propriedade entra numa posição duplamente desfavorável: desfavorável devido à situação de coação, na qual se encontra e desfavorável também devido à desproporção numérica entre os compradores e vendedores de bens presentes. Pois capitalistas, que têm bens presentes para vender, há relativamente poucos, e os proletários, que são obrigados a comprá-los, são

inúmeros. No mercado de bens presentes, portanto, uma maioria de compradores, em situação de coação, se defronta com uma minoria de vendedores de bens presentes – situação que manifestamente, por sua própria natureza, favorece o vendedor e desfavorece o comprador.

Por outro lado, as circunstâncias desfavoráveis aos compradores podem, por sua vez, ser compensadas por uma concorrência acirrada entre os vendedores. Mesmo sendo poucos os vendedores, em compensação têm quantidades tanto maiores de bens presentes, que eles têm de fazer render. E para vendê-los todos, na disputa são obrigados a fazer suas exigências de preço baixarem de patamares extremos para um nível razoável, que já não deixa margem para uma exploração dos pobres.<sup>67</sup> Felizmente tais casos constituem a regra, na vida prática. Todavia, às vezes alguma circunstância faz com que seja reduzida a concorrência entre os capitalistas; nesse caso, sim, os sem posse que, pelo destino, dependem de um mercado parcial dominado pelo monopólio, estão entregues à mercê dos comerciantes. Daí a usura direta, da qual excessivas vezes se tornam vítimas pobres mutuários, e daí os baixos salários de exploração, que os trabalhadores são forçados pela necessidade a aceitar, às vezes em determinadas fábricas, às vezes em certos setores de produção, e, felizmente só em casos raros e em circunstâncias particularmente desfavoráveis, em países inteiros.

Não me ocorre sequer a ideia de incluir sob a proteção do julgamento favorável que acima emiti sobre a essência do juro também tais desvios, que realmente encerram uma exploração. Inversamente, porém, devo acentuar com a maior ênfase que não existe usura já no fato de se auferir um *ganho* do empréstimo ou da compra de trabalho, senão que a usura está somente no fato de *não ser adequada a grandeza desse ganho*. A existência de um ganho, desde que ocorram trocas de mercadoria presente por mercadoria futura, é um fenômeno perfeitamente natural e até *necessário do ponto de vista da economia*. Como demonstrei acima, algum ganho de capital ocorreria e *teria* de ocorrer mesmo que não houvesse

---

67 Ver adiante, Seção III, sobre a “A Taxa de Juro do Capital”.

p. 350 nenhuma situação de coação dos sem posse e mesmo que não houvesse nenhum monopólio por parte dos proprietários. Somente a grandeza desse ganho pode encontrar uma objeção, se no caso concreto atingir um excesso; aliás, as condições muito desiguais de posse, vigentes em nossa economia moderna, fazem infelizmente com que se torne próximo o perigo de forçar taxas de juros extorsivas.

Tampouco pode a pessoa imparcial contestar que, em decorrência das circunstâncias secundárias que acompanham o recebimento de juros, não raro o sentimento de justiça é lesado pelo contraste entre o receber de presente e o ganhar por esforço. Onde um capital foi obtido com esforço e capacidade pessoal, ninguém desaprová o proprietário que posteriormente obtém um ganho, mesmo sem esforço, trocando por bens futuros os bens presentes, adquiridos a duras penas. Muitas vezes, porém, justamente as maiores riquezas caem de mão beijada na posse dos proprietários sem mérito pessoal algum, simplesmente mercê de uma ordem jurídica que os privilegia; e novamente sem esforço e mérito pessoal se efetua a rendosa troca de bens presentes por bens futuros, que de novo amadurecem para transformar-se em bens presentes cada vez mais valiosos. Em todos os outros setores de venda necessita-se de esperteza no especular, precisa-se de aproveitar as conjunturas favoráveis no momento certo, para sair ganhando na troca. Mas o que negocia com mercadoria presente sempre é favorecido pela conjuntura. Ele só precisa aproveitar a ocasião, para de novo vender sua mercadoria com ágio a um dentre tantos compradores ávidos, ao passo que, ao lado dele, o trabalhador, que não tem posses, vai sobrevivendo miseravelmente, trabalhando duro, sacrificando penosamente sua força e sua felicidade pessoal.

Entretanto, que concluir de tudo isso? Apenas o seguinte: o juro do capital, em virtude de crescerem circunstâncias secundárias, *pode* estar associando a uma exploração usurária e a inconvenientes sociais; não segue que o próprio juro, em sua essência mais íntima, seja condenável. E daqui segue, por sua vez, que se deve pôr o machado ao ramos degenerados que o

acompanham, e não ao tronco sadio: exatamente como seria insensato abolir o direito de autodeterminação dos povos, em vez de simplesmente controlar as agressões que ocorrem por ocasião das eleições. Que fazer, porém, quando não há meio de extirpar tais abusos, ou de extirpá-los totalmente? Mesmo então, de modo algum está ainda decidido que se tem o direito de extirpar a própria instituição do juro, à qual esses abusos se associam inevitavelmente. Pois, em se tratando de coisas humanas, não existe nenhuma instituição que não venha acompanhada de alguma desvantagem. Em lugar do que é absolutamente bom, e que é inatingível, devemos sempre escolher o que é relativamente o melhor, no qual ainda é mais favorável o balanço entre a vantagem atingível e os males que não há como evitar. O morar em uma cidade grande certamente acarreta muitos inconvenientes; também há muitas desvantagens em morar numa cidade pequena, o mesmo acontecendo em morar no campo. Contudo, em algum lugar se terá de morar: acabar-se-á morando onde, após madura reflexão sobre todas as circunstâncias, os inconvenientes inevitáveis forem mais superados, para cada um, pelas vantagens. Da mesma forma, antes de extirparmos os juros como tais, é necessário fazer o balanço para verificar se o bem das pessoas, numa sociedade que reconhece e admite o ganho de capital, é mais bem servido do que numa sociedade que só admite renda que provenha do trabalho.

Nessa análise, porém, não se poderá ignorar que a instituição do juro gera também muitos benefícios: em particular, na medida em que a expectativa de auferir ganho de juro estimula a poupar, leva à formação de capital, e dessa forma, em consequência ulterior, se torna causa de um suprimento mais abundante de toda a nação mediante a adoção de métodos de produção mais rentáveis. Cabe aqui a tão usada e tão abusada palavra “prêmio pela abstinência”. Com ela não se tem o direito de pretender *explicar* teoricamente a existência do juro; não se pode pura e simplesmente

p. 351 pensar que com ela se diga algo pertinente à *essência* do juro. Efetivamente, quanto juro se embolsa sem “abstinência” digna de remuneração! Contudo, da mesma forma que às vezes se associam ao juro circunstâncias prejudiciais nocivas, felizmente muitas vezes

aparecem em seu séquito também circunstâncias concomitantes úteis e benéficas; entre elas figura o fato de que o juro, *que tem sua origem em outras causas*, entre outras coisas estimula as pessoas a receber remuneração e a poupar. Sei muito bem que a poupança feita em regime de economia privada não é o único caminho possível para se formar capital, e que também no Estado socialista se pode formar e aumentar capital.<sup>68</sup> Somente que a formação de capital na economia privada está testada, ao passo que a socialista não somente não o está, mas até contra sua eficiência militam *a priori* algumas dúvidas muitíssimo ponderáveis.

Todavia, não é minha intenção nem é minha tarefa investigar que organização social no global é a melhor, se a de hoje ou a socialista. Aqui só me cabe responder aquilo que se pode responder a partir de uma pesquisa sobre a natureza e a origem do juro. E esta resposta é: não há vício na *essência* do juro do capital. Quem, pois, exige sua abolição poderá, na melhor das hipóteses, fundamentar isso em considerações quaisquer de conveniência, mas não, como o fazem hoje os socialistas, na afirmação da injustiça intrínseca desse tipo de renda.

A Abolição do juro! Será que ela é sequer possível? Examinemos a questão. Penso que muitos de meus leitores terão interesse em acompanhar o destino do juro no Estado socialista.

### *O juro no Estado socialista*

Imaginemos o Estado socialista realizado da maneira mais completa: foi abolida toda propriedade privada de terra e de capital, todos os meios produtivos estão reunidos nas mãos da coletividade, todos os membros do povo, como trabalhadores, estão a serviço da coletividade e o produto nacional é distribuído a todos de acordo com o trabalho prestado. Que acontece, no caso, com a atuação daquelas causas que na economia nacional organizada na base individualista geram o juro do capital?

Antes de tudo, impõe-se contatar *que essas causas continuam a existir*. Continua a existir uma diferença natural de

---

68 Ver acima, p. 340 *et seqs.*

valor entre bens presentes e bens futuros, e uma vez que também no Estado socialista o tempo não para, os bens futuros aos poucos se tornam presentes e com isso passam a ter uma mais-valia. A diferença de valor entre bens presentes e bens futuros, dizia eu, continua a estar presente. Pois as causas da mesma continuam a existir, a saber, a diferença de condições de suprimento no presente e no futuro, a subavaliação injustificada do futuro – tendência tão autenticamente humana –, a incerteza e a brevidade da vida humana. Evidentemente, a consideração pela maior produtividade técnica de meios de produção presentes desaparece como motivo *para os indivíduos*, pois no Estado socialista já ninguém pode ser empresário por conta própria; em compensação, porém, justamente esse motivo se faz valer com tanto mais força *para a grande economia coletiva* que agora provê e conduz toda a produção nacional.

p. 352 Consequentemente, também para o Estado socialista é simplesmente impensável que os sujeitos que administram, os indivíduos e a poderosa economia coletiva, tratem em pé de igualdade, em seu juízo econômico e em sua prática econômica, os bens presentes e os bens futuros. Como poderia, por exemplo, ser indiferente para o trabalhador socialista receber seu bem merecido salário de 500 florins em 500 florins presentes ou em 500 florins futuros, talvez daqui a 5 ou 10 ou 50 anos! Ou como imaginar que, no Estado socialista, se equipare em valor um brotinho recente de carvalho, que só dentro de 200 anos será um valioso tronco de carvalho, a um vigoroso tronco de carvalho presente? Também a economia nacional centralizada que dirige a produção nacional tem de basear todas as suas medidas numa avaliação diferente dos bens presentes e dos bens futuros, se as medidas não quiserem ser totalmente erradas e monstruosas. Com efeito, se *não* desse valor menor a bens futuros, teria de considerar mais compensadora uma produção que promete um número maior de unidades de produtos em futuro remoto do que uma produção que proporciona um número menor de unidades no presente ou no futuro próximo, e por isso sempre teria de dirigir as forças produtivas existentes para as metas de produção tecnicamente mais produtivas e

desmedidamente remotas. Naturalmente, com isso – analogamente ao que descrevemos acima<sup>69</sup> – se teria no presente situação de necessidade e carestia e a direção da economia nada teria de fazer com mais urgência do que anular a providência errada que tomara no sentido de dar à minoria dos bens presentes a preferência diante do excesso de bens futuros, e conseqüentemente fornecer a prova de que a diferença entre bens presentes e bens futuros é um fenômeno econômico elementar que independe de todas as instituições humanas.

Estando provado que também no Estado socialista é normal atribuir valor maior aos bens presentes, também se compreende automaticamente que, se houver troca entre uns e outros, esta não pode ocorrer em pé de igualdade, senão que, exatamente como acontece na organização econômica atual, os bens presentes, que têm mais valor, têm direito a um *ágio* e o recebem efetivamente. O aparecimento do *ágio* – e, portanto, o aparecimento do juro em sua forma mais autêntica – só poderia ser coibido, suprimindo toda e qualquer oportunidade que leve a ele; em outras palavras, erradicando pura e simplesmente a venda de bens presentes por bens futuros.

Isso certamente se tentaria fazer no Estado socialista, em extensão bastante ampla. Na medida em que aqui está excluída toda posse privada de meios de produção, também seria excluída toda produção por conta de indivíduos, e conseqüentemente se eliminaria além disso a oportunidade de pessoas privadas comprarem as mercadorias futuras trabalho, usos da terra, bens do capital; e já que em qualquer hipótese se proibiria também o empréstimo a juros, estariam com sucesso estancadas as duas fontes principais de que hoje derivam juros para pessoas privadas. Mas permaneceriam ainda abertas algumas oportunidades, a não ser que se queira chegar ao ponto de proibir pura e simplesmente qualquer troca entre pessoas privadas. Por exemplo, caso se admita livre troca com bens de uso de longa duração, imediatamente o *ágio* e o juro entram sorrateiramente pela portinhola traseira que ficou aberta. Se, por exemplo, um bem durar 100 anos e se o serviço

---

69 Ver p. 332 *et seqs.*

anual por ele prestado (o presente) valer 1.000 florins, ninguém querará pagar por esse bem um preço atual de 100.000, preço no qual seria paga com nada menos de 1.000 florins atuais também a centésima prestação de serviço, que talvez só beneficiaria os netos ou os bisnetos. No momento, porém, em que o preço de compra for calculado em menos de 100.000 florins, o dono recebe com o correr do tempo um rendimento que ultrapassa o valor de compra e embolsa o excedente como autêntico juro.

p. 353 Todavia, muito mais importante do que tais recebimentos esporádicos de juros por parte de pessoas privadas é o fato *de que no Estado socialista a própria economia coletiva aplicaria e teria de aplicar, em relação aos membros do povo, o princípio do juro, a prática de fazer uma dedução do produto do trabalho, hoje censurada como “exploração”*. Com efeito, o Estado socialista, que possui todos os meios de produção, faz todos os membros do povo trabalharem em suas fábricas e lhes paga um salário por isso. Portanto, ele executa, na escala máxima, a compra da mercadoria futura trabalho, proibida às pessoas privadas. Ora, ele dirige necessariamente – por motivos técnicos – partes diferentes do trabalho comprado simultaneamente a objetivos de produção não igualmente distantes. Faz, por exemplo, com que um grupo de trabalhadores faça pão, um outro cave um poço de mina – que talvez só daqui a 20 anos ajudará a fornecer os primeiros bens de consumo –, faz com que outro refloreste uma área desmatada. O trabalho dirigido para metas longínquas consegue, segundo princípios conhecidos, um produto técnico maior, que, a seu tempo, quando se tornar maduro para o consumo, terá também um valor maior. Por exemplo, enquanto o produto que um trabalhador produz em um dia, ao fazer pão, talvez valha apenas 2 florins, é possível que um outro trabalhador, no trabalho de reflorestamento, em um dia plante cem mudas de carvalho – que, sem outro acréscimo de trabalho, daqui a cem anos podem ter amadurecido e se transformado em poderosos troncos de carvalho, valendo cada um 10 florins e, conjuntamente, portanto, 1.000 florins.

Pois bem, quanto pode e deve o Estado socialista pagar, de salário, àqueles trabalhadores cujo trabalho dirige para metas de



produção remotas e tecnicamente mais produtivas? Pagará o valor completo de seu produto futuro? Por conseguinte, poderá e deverá pagar um salário diário de 1.000 florins aos que trabalham no reflorestamento? – Impossível! Isso seria uma injustiça gritante contra os trabalhadores dos demais setores. Caso se deixasse inteiramente livre e à vontade o acesso às diversas profissões, cada qual quereria reflorestar matas e ninguém mais quereria fazer pão, a terra se transformaria novamente numa selva e o presente, com suas necessidades prementes, permaneceria sem suprimento.<sup>70</sup> Ao contrário, se não se deixar livre o acesso e caso se pague a uma minoria favorecida um salário diário de 1.000 florins, enquanto os demais trabalhadores recebem apenas 2 ou 3 florins, introduz-se *in optima forma* novamente uma aristocracia financeira, apenas com uma diferença: ela já não se baseia, como hoje, na propriedade, mas – o que é pior – no favoritismo e na proteção!

Se, porém – e esta é a única possibilidade –, se pagar também aos que trabalham no reflorestamento exatamente tanto quanto aos padeiros – apenas 2 florins por dia –, *nesse caso se comete em relação a eles a mesma “exploração” que hoje praticam os empresários capitalistas*. Na compra da mercadoria futura trabalho fatura-se um ágio sobre bens presentes, e ao trabalhador se paga simplesmente, por um produto futuro de 1.000 florins, um salário presente de 2 florins, de acordo com o valor de hoje das mudas plantadas. Quanto à mais-valia, gerada por essas mudas no decorrer de seu amadurecimento para troncos de carvalho capazes de serem abatidos, a economia coletiva socialista a embolsa como autêntico juro: talvez – e até com probabilidade – não para guardá-la no bolso, mas a fim de empregá-la para uma melhoria geral da cota salarial dos trabalhadores do povo. Todavia,

---

70 Talvez se diga que, em razão da crescente oferta de madeira, o valor da mesma diminui e assim a profissão de reflorestar se tornaria paulatinamente tão pouco compensadora quanto a de fazer pão e similares. A isso observo apenas que tal só poderia acontecer quando o valor de uma árvore de cem anos estivesse reduzido a uns poucos cruzados, mas, para fazer baixar tanto o valor da madeira no meio de uma população tão densa, na verdade antes disso se deveria ter reconvertido em mata parte descomunalmente grande do país!

uma destinação posterior do juro recebido para o bem comum nada muda no fato de que o juro como tal foi recebido. O estado socialista não faz aqui outra coisa senão agir de modo semelhante ao que faria um capitalista de hoje, o qual com mais-valia faturada acumula um patrimônio de milhões e a seguir dispõe dele para fins de utilidade comum. Pode-se dispor de *salário* adquirido de maneira egoísta ou altruísta e sobre *juro* adquirido se pode dispor de maneira egoísta ou altruísta; contudo, assim como ninguém ousará afirmar que o salário de um trabalhador, pelo fato de se utilizá-lo de maneira egoísta, se transforma em juro, da mesma p. 354 forma ninguém poderá afirmar que um juro adquirido, pelo fato de se dispor dele de maneira altruísta, muda posteriormente sua natureza e talvez se converta em salário do trabalho!

Impõe-se outrossim notar bem que com uma distribuição uniforme do juro recebido pelo Estado socialista de modo algum se obtém o mesmo estado econômico que se teria se o juro simplesmente não tivesse sido recebido. A verdade é que na distribuição quem recebe o juro são bem outras pessoas que aquelas de cujo trabalho e produto ele foi ganho. No caso de quem trabalhou em reflorestamento, deduz-se do valor de seu produto futuro de 1.000 florins uma importância de 998 florins a título de juro. Se, em decorrência da distribuição de todos os montantes de juros assim ganhos, o salário médio talvez aumentar de dois para três florins, cada um desses trabalhadores em reflorestamento recebe de volta, dos 998 florins recolhidos, um único florim, sendo que os 997 florins restantes são recebidos por *outras pessoas*, as quais os recebem, bem como atualmente, não a título de trabalho, mas a título de *propriedade*, respectivamente de *co-propriedade*. As pessoas que produzem numa produção que remunera rapidamente, por exemplo empregados no trabalho de fazer pão, que produzem um produto diário de dois florins, como *trabalhadores* só poderiam aspirar e receber apenas um salário de três florins. O terceiro florim, recebem-no somente porque ao mesmo tempo são *co-proprietários da riqueza nacional* e porque o Estado socialista, que administra a riqueza nacional comum, como proprietário do mesmo perante aqueles trabalhadores cuja atividade

está dirigida para metas de produção mais remotas, faz valer todo o poder dessa sua propriedade. No estado socialista, portanto, exatamente da mesma forma que na sociedade capitalista, *quem ganha o juro é o proprietário dos bens presentes, à custa daqueles trabalhadores que por meio de seu trabalho produzem um produto apenas futuro*; a diferença consiste apenas em que na sociedade capitalista a propriedade é distribuída de maneira desigual e o juro cabe a poucos proprietários em grandes cotas, ao passo que na sociedade socialista todos são co-proprietários, detendo a mesma parcela, e todos recebem uma pequena cota igual do juro total.

Nas exposições supra escolhi o exemplo do trabalho de reflorestamento porque ele ilustra as respectivas condições da maneira mais clara e nítida. Da maneira mais clara porque nesse caso atinge o máximo a diferença de tempo entre a aplicação do trabalho e o recebimento do produto maduro para o consumo, e conseqüentemente também a diferença de valor entre o trabalho e o produto futuro; da maneira mais nítida porque aqui já não é necessário nenhum acréscimo posterior de trabalho e por isso é bem simples o cálculo do produto final gerado com determinado dispêndio de trabalho. Ora, não há necessidade de expor com mais detalhes que exatamente as mesmas condições voltam, em grau atenuado, no caso de todos os trabalhos voltados para metas de produção mais remotas. Todos eles são tecnicamente mais produtivos do que os que remuneram de imediato; seu produto futuro, mais abundante, também sempre tem de ter um valor futuro maior, pois simplesmente não se teria podido produzi-lo de forma econômica se já seu valor presente, *reduzido* em razão da diferença de perspectiva, não equivalesse ao valor normal de uma quantidade igual de trabalho;<sup>71</sup> e finalmente, uma vez que não se pode fixar salários diferentes para trabalhos iguais e do mesmo valor, conforme o Estado socialista dirige um trabalhador exatamente para uma meta de produção próxima ou para uma remota, o salário daqueles trabalhadores que são dirigidos para metas de produção mais remotas necessariamente tem de ser dimensionado *abaixo* do

---

71 Ver supra, p. 316 et seqs.

valor pleno de seu produto futuro,<sup>72</sup> e com isso ocorre, em um grau ou em outro, o ganho da mais-valia para a economia coletiva que possui os bens presentes.<sup>73</sup>

p. 355       Outrossim, não é supérfluo frisar que o fenômeno do juro teria de ocorrer em extensão ainda maior se a sociedade socialista não estivesse organizada como uma única comunidade, mas como sistema de economias autônomas de grupos.<sup>74</sup> Pois nesse caso cada economia de grupo haveria de receber – e isto não somente em relação aos seus próprios trabalhos, dirigidos a metas de produção remotas, mas também, em medida reforçada, aos grupos estranhos – mais-valia em cada venda de mercadoria presente por mercadoria futura e haveria de distribuir essa mais-valia como dividendos aos proprietários da riqueza dos grupos.

Chegamos, pois, a um resultado muito notável e digno de nota. A renda auferida do capital, que hoje os socialistas insultam como sendo um ganho de exploração, como um assalto ao produto do trabalho, não estaria ausente no Estado socialista; pelo contrário, exatamente a própria coletividade organizada de forma socialista a manteria e *teria* de mantê-la em relação aos trabalhadores. No

---

72 Naturalmente, é impossível o nivelamento do salário para cima, isto é, pelo valor do produto futuro do trabalho empregado com o *máximo de produtividade*, pois para isso o produto nacional não seria suficiente.

73 Quero observar de passagem que o mesmo que acontece com o juro do capital, ocorre também com a *renda fundiária*. É óbvio que também num Estado socialista um trabalhador conseguirá um produto mais abundante ou de mais valor num vinhedo de Ruedesheim do que um trabalhador pode obter, com o mesmo esforço e perícia, num campo ou vinhedo comum. Mas é igualmente claro que seria uma economia protecionista inadmissível deixar aos trabalhadores instalados nas melhores terras todo o seu produto maior como salário. Para não cometer nenhuma injustiça, também aqui *se terá de nivelar o salário por baixo*, isto é, retém-se primeiro do produto das terras mais férteis a “renda fundiária”, para a caixa comum, para então distribuí-la a todos os membros do povo, como co-proprietário da terra do país. Portanto, a renda fundiária existe também no Estado socialista, ela é aplicada em relação aos trabalhadores que cultivam a terra privilegiada; a diferença é apenas que, pelo fato de todos terem direito igual sobre a terra nacional, ela é distribuída segundo um critério diferente do que reina hoje.

74 Quanto a essas formas de organização, ver MENGER, Anton. *Das Recht auf den vollen Arbeitsertrag*. Stuttgart, 1886, p. 104 e a seguir 112 *et seqs.*

tocante às *peçoas* que recebem a renda do capital e às *cotas* nas quais ela é distribuída, é possível que a nova organização social mude algo, por alterar as condições de posse; quanto, porém, ao fato de os proprietários de mercadoria presente obterem um ágio na troca por mercadoria futura, ela nada muda nem pode mudar. E nisso se demonstra que o juro de capital não é uma mercadoria “histórica-jurídica” casual que aparece justamente em nossa sociedade individualista-capitalista e com ela haveria de desaparecer novamente; pelo contrário, ele se apresenta como uma *categoria* que provém de causas econômicas elementares e por isso ocorre, sem diferença de organização social e de ordenamento jurídico, em toda parte em que ainda existe uma troca entre mercadoria presente e mercadoria futura. Podemos até dizer que nem mesmo na economia solitária de um Robinson poderia estar ausente o traço fundamental do fenômeno do juro, o aumento de valor dos bens e dos serviços preparados para servirem o futuro: evidentemente, com a diferença apenas de que, nesse caso, não havendo comércio de troca, falta a base mais importante para calcular em cifras exatas a grandeza do valor dos bens, faltando conseqüentemente quase a única oportunidade para observar e constatar esse fenômeno, certamente existente.<sup>75</sup>

---

75 Contra as afirmações supra têm-se levantado numerosas objeções críticas, que, porém, em sua maioria não me atingem, porque se dirigem contra coisas que na verdade não disse e não tencionei dizer. *Quem*, por exemplo, esquece ou ignora as explicações com as quais procurei distinguir e esclarecer o núcleo essencial e permanente do juro do capital, das suas formas externas múltiplas, o que da essência do juro do capital – ainda que de forma muito modificada – teria de permanecer também no Estado socialista sem poder ser extirpado, e quem a seguir aplica minhas afirmações somente às modalidades externas hoje usuais da renda do capital e da renda fundiária, certamente poderá com facilidade negar que *esse tipo* de renda de capital ou renda fundiária se encontraria também na sociedade socialista. Além disso, em meu entender há muita imprecisão ou falta de clareza nas críticas de Landry, quando este me objeta que faço confusão (*confusion*) entre o problema dos juros do ponto de vista teórico e do ponto de vista sócio-político (*L’Intérêt du Capital*, p. 247 *et seqs.*); o mesmo se diga de Stolzmann, quando em inúmeras passagens de suas duas obras sobre *A Categoria Social* e sobre o *Objetivo da Economia Política* me atribui várias ideias crassas sobre a participação dos “eternos” e “imutáveis elementos da

p. 356 (Página em branco)

p. 357

### **Seção III – A Taxa de Juro do Capital**

#### *I. A taxa de juros nas transações individuais*

A troca de mercadoria presente por mercadoria futura, da qual se origina a renda do capital, não passa de um caso especial de troca de bens. Por isso, é evidente que também aqui a formação do preço só pode ocorrer em conformidade com aquelas leis que de modo geral regem a formação do preço em toda troca econômica. Não somente a questão de se os bens presentes conseguem um ágio, mas também a outra, a saber, da taxa de juros do capital, têm de ser solucionadas em conformidade com as mesmas regras que desenvolvemos para os preços dos bens na Seção II do Livro III. Aqui só teremos de cumprir a tarefa complementar de enriquecer e dar vida ao esquema incolor que explicou o respectivo preço dos bens como sendo a resultante das avaliações subjetivas que se defrontam, mediante a demonstração daquelas circunstâncias concretas que justamente no caso da troca de mercadoria presente por mercadoria futura influenciam a avaliação relativa das duas.

Como lá, também aqui convém distinguir entre o caso da troca isolada e o da troca no caso de concorrência.

No caso da troca isolada entre um proprietário e um interessado em comprar mercadoria presente, pela fórmula desenvolvida na página 230, o preço se fixará *entre o valor da mercadoria presente para o proprietário, como limite inferior, e seu valor para o interessado na compra, como limite superior*. Se, por exemplo, 100 florins presentes valerem para o proprietário exatamente tanto quanto valem 100 florins do ano próximo,<sup>1</sup> mas

---

natureza” e similares na formação dos fenômenos da Economia Política. Em lugar de tecer longos comentários com o intuito de retificar, quero limitar-me a fazer um único breve pedido: que na análise crítica do assunto se retorne sempre ao teor autêntico e completo de minhas afirmações, que foi escolhido com cuidado. Por este, sim, acredito poder assumir plena responsabilidade.

1 Suposição que, pelas razões desenvolvidas nas p. 319 *et seqs.*, será correta na maioria dos casos – isto é, no caso de todas as pessoas que possuem mais

para o interessado em comprá-los, por motivos subjetivos – por exemplo, em razão de uma situação de urgente necessidade momentânea – valerem tanto quanto 200 florins do ano próximo, o preço de 100 florins presentes deverá fixar-se entre 100 e 200 florins do ano próximo, e conseqüentemente o ágio se fixará entre 0 e 100%. Em que ponto preciso ele se fixará, dentro dessa margem ampla, no caso concreto, depende da habilidade e da pertinácia que as duas partes desenvolverem na condução das negociações em torno do preço. Via de regra, o dono de bens presentes estará em posição de vantagem, porque sem perder pode renunciar a efetuar a troca, ao passo que seu parceiro muitas vezes é obrigado a adquirir bens presentes a qualquer preço. Daí os casos frequentes nos quais, excluída a concorrência, se extorquem juros usurariamente altos, de 50, 100 e a até 200 ou 300%.

p. 358

Se continuarmos a pesquisar e perguntarmos pelos fatores determinantes mais profundos que exercem influência sobre a avaliação subjetiva dos interessados na compra – no tocante aos vendedores de mercadoria presente queremos, para simplificar, ficar de uma vez por todas na suposição de que, por suas condições pessoais, dão exatamente o mesmo valor à mercadoria presente que à futura – e conseqüentemente sobre o limite econômico superior do ágio, constatamos que esses fatores são um pouco diferentes, conforme se tratar de casos de empréstimo para consumo ou de empréstimo para produção; o caso da compra de mão de obra se aproxima intrinsecamente deste último.

No caso do *empréstimo ao consumidor* é decisiva, por um lado, a urgência da necessidade do momento; por outro, a abundância previsível do suprimento naquele momento futuro em que se deverá devolver o empréstimo, e finalmente também o grau em que o interessado no empréstimo subavalia o futuro. Com quanto mais urgência este precisar da soma a tomar emprestada, quanto maior for a facilidade com a qual ele previsivelmente puder dispensar a soma que terá de devolver,<sup>2</sup> e quanto menos estiver

---

riqueza do que quanto podem ou querem utilizar produtivamente na dotação de sua parte.

2 Imagine, por exemplo, um jovem que está para atingir a maioridade, que no momento é precariamente sustentado pelo seu tutor, mas em breve terá à sua

preocupado com o futuro, tanto maior será o ágio que estará inclinado a aceitar, no caso extremo, e vice-versa.

No caso do *empréstimo ao produtor*, os motivos determinantes concretos são diferentes. Aqui é decisiva a diferença de produtividade dos métodos de produção que podem ser adotados pelo mutuário, sem o empréstimo e com o empréstimo. Remontamos ao conhecido exemplo da pesca sem capital e da pesca com capital. Se o interessado no empréstimo, totalmente desprovido de capital, puder pegar diariamente, simplesmente com a mão, apenas três peixes por dia, e se tomando emprestados 90 peixes tiver condição de, no decurso de um mês, construir barco e redes e, depois disso, pescar diariamente 30 peixes por dia durante os outros 11 meses do ano, o balanço será o seguinte: sem o empréstimo, pesca em um ano  $3 \times 365 = 1.095$  peixes; com o empréstimo, não pesca absolutamente nada no primeiro mês, mas depois, durante 11 meses, pescará diariamente 30 peixes, portanto  $335 \times 30 = 10.050$  peixes; conseqüentemente, 8.955 peixes a mais. Por isso, leva vantagem no negócio, desde que pelos 90 peixes presentes emprestados tenha de pagar menos de 8.955 peixes do ano que vem.

Nesse exemplo, a diferença de rentabilidade dos métodos de produção, e portanto o limite superior do ágio economicamente possível, é exorbitantemente alta (8.955 unidades do ano próximo por 90 unidades presentes correspondem a uma taxa de juros de quase 10.000%!). Essa diferença será muito expressiva sempre que a opção for, de um lado, entre uma produção já com capital e, por outro, a produção ainda *totalmente sem capital*, que é sempre extremamente improdutiva. Em contrapartida, a diferença tende a diminuir quando a opção for apenas entre *dois métodos diferentes* de produção *capitalista*; aliás, a diferença diminui tanto mais quanto mais longo for aquele método indireto de produção cuja adoção estiver assegurada já sem o empréstimo. Esse fato é de importância extraordinária para a taxa de juros, não somente na troca isolada, mas também na troca em que há concorrência.



Esclarecendo aqui plenamente essas condições, obtenho uma vantagem para minhas exposições posteriores.

p. 359

Numa seção anterior deste livro já chamei atenção para um fato da experiência, a saber: é verdade que o prolongamento crescente do método indireto de produção capitalista acarreta rendimentos sempre crescentes, mas a partir de determinado ponto esse aumento de produtividade é de grandeza decrescente.<sup>3</sup> Se, por exemplo, na pesca, a adoção de um processo de produção que dura um mês gerar, mediante a construção de barco e rede, um aumento do produto de um dia de trabalho, de três para trinta peixes, portanto de 27 peixes, dificilmente acontecerá que, prolongando o método de produção para *dois* meses, o aumento de produção duplique para 54 peixes; que, prolongando-o para *três* meses, o aumento de produção triplique; e em todo caso, aumentando o processo de produção para 100 meses, o aumento de produção diária não será mais centuplicado para 2.700 peixes. A verdade é que o aumento de produção – sempre existente – ocorrerá em progressão mais lenta do que o aumento do período de produção. Podemos, pois, ilustrar com fidelidade aproximada o aumento da produtividade à medida que aumenta o período de produção, recorrendo ao seguinte esquema típico:

<b>Duração do período de produção</b>	<b>Produto de um ano de trabalho</b>	<b>Aument o do produto</b>
1 dia sem capital	150 florins <sup>4</sup>	–

3 Ver acima p. 111 *et seqs.*

4 Represento aqui os resultados crescentes dos métodos de produção mais longos por meio de números crescentes que designam *valor* (florins!), em vez de usar, como até agora, números crescentes de produtos naturais, peixes, quintais de trigo e similares. Posso fazê-lo porque, qualquer que seja o valor absoluto da unidade de produto, a quantidade maior de produtos da mesma espécie, que se pode conseguir a cada ano pelo método de produção que é objeto da comparação, em qualquer hipótese deve também ter um valor maior do que a quantidade menor de produtos iguais que se pode conseguir cada ano com outros métodos de produção comparados. O fato de,

1 ano com capital	350 florins	200 florins
2 anos com capital	450 florins	100 florins
3 anos com capital	530 florins	80 florins
4 anos com capital	580 florins	50 florins
5 anos com capital	620 florins	40 florins
6 anos com capital	650 florins	30 florins
7 anos com capital	670 florins	20 florins
8 anos com capital	685 florins	15 florins
9 anos com capital	695 florins	10 florins
10 anos com capital	700 florins	5 florins

Observo expressamente que não dou importância alguma às cifras. Sei perfeitamente que os números variam de acordo com cada setor de produção e cada estágio dos conhecimentos técnicos. É possível que num setor de produção a diminuição do aumento de produto seja mais lenta, em outro seja mais rápida; o importante para mim é salientar *que a série dos números exprime a tendência da redução dos aumentos do produto*. Suponhamos ainda, para completar as pressuposições, que um trabalhador precise anualmente de 300 florins para se manter decentemente e p. 360 investiguemos, nessa base, o limite do ágio economicamente possível que um interessado em crédito para a produção pode

---

em razão da leve modificação da grandeza da utilidade marginal, modificação que pode estar associada ao suprimento mais abundante devido a um método de produção mais produtivo, as somas do valor não precisarem aumentar em paralelismo totalmente exato com as somas do produto, não constitui problema aqui, tanto quanto não o pôde constituir no raciocínio afim desenvolvido acima, na p. 287, nota 32, tanto mais que também aqui, como explicarei imediatamente no texto, não se trata de relações numéricas determinadas e precisas, mas apenas de certas tendências aproximativas, que em qualquer hipótese não podem ser alteradas em sua direção por efeitos secundários.

oferecer anualmente, em caso extremo, por um empréstimo de 300 florins.

Se o interessado no empréstimo não tiver capital algum, sem empréstimo só pode auferir uma receita de 150 florins, ao passo que com o empréstimo pode conseguir, em período de produção de um ano, uma receita de 350 florins. Pode, portanto, no caso extremo, e sem que sua situação piore com o negócio, concordar com um ágio de 200 florins, portanto de  $66 \frac{2}{3}\%$ . Ao contrário, se o interessado no empréstimo já possuir um capital de 300 florins – não interessa de onde: se é dinheiro próprio ou dinheiro emprestado de outrem –, mesmo sem o empréstimo pode, em período de produção de um ano, conseguir um produto de 350 florins, e do empréstimo a ser assumido depende somente o prolongamento do período de produção de um para dois anos e consequentemente o aumento da receita de 350 para 450 florins, portanto um aumento anual de receita de 100 florins.<sup>5</sup> Nessa situação, portanto, o interessado no empréstimo pode aceitar, agindo economicamente, no máximo um ágio de 100 sobre 300 florins, portanto uma taxa de juros de  $33 \frac{1}{3}\%$ . Se o interessado no empréstimo já estiver capacitado, com os meios que possui, para

---

5 O produto *total* excedente que se deve ao empréstimo é de 200 florins, pois em *cada um* dos dois anos do período de produção prolongado se trabalha com um produto excedente de 100 florins. Mas esse produto excedente também se distribui por dois anos, de sorte que a *um* ano cabe apenas o montante de 100 florins. Contudo, fazendo-se a distribuição com habilidade, não se precisa levantar o montante total do empréstimo com o qual a pessoa custeia sua subsistência durante o período de produção, já no início do período de produção, podendo levantar o empréstimo em prestações contínuas, o que tem como consequência que, em média, ele só existe e deve ser onerado com juros durante a *metade* do período de produção. Ocorrendo tal distribuição, o produto anual excedente já pode, no caso extremo, ser oferecido como juros de *meio ano* do empréstimo destinado à subsistência, e então a taxa máxima de juros economicamente possível é o *dobro* dos números mencionados no texto. Dessa forma, o levantamento de tais empréstimos para subsistência na forma de prestação exerce sobre a relação entre o fundo de subsistência e o produto excedente, e portanto sobre a taxa de juros, exatamente a mesma influência que um hábil “escalonamento da produção” (ver acima, p. 324 *et seqs.*), fenômeno com o qual, aliás, está intimamente ligado por nexos intrínsecos facilmente visíveis.

um período de produção de dois anos, de maneira análoga o empréstimo de 300 florins será ainda apenas a causa de um aumento de receita de  $(530 - 450) = 80$  florins =  $26 \frac{2}{3}\%$ ; e assim, quanto maior for o capital que o interessado no empréstimo já possuir, vão diminuindo os aumentos de receita que depende do empréstimo, pela ordem para 50, 40, 30, 20, 15, 10 e 5 florins, e as máximas de ágio economicamente possíveis vão baixando para  $16 \frac{2}{3}$ ,  $13 \frac{1}{3}$ , 10,  $6 \frac{2}{3}$ , 5,  $3 \frac{1}{3}$  e  $1 \frac{2}{3}\%$ . Essa baixa só não ocorreria se as receitas geradas pela produção, que podem ser obtidas em período de produção de um, de dois, de três, de quatro e de  $x$  anos, não aumentassem – como se supõe acima – na progressão 350, 450, 530, 580, 620... mas aumentassem continuamente na progressão muito mais íngreme de 350, 450, 550, 650... 1.050... 10.050 etc. Nesse caso, de cada prolongamento de um ano do período de produção, possibilitado pelo empréstimo de 300 florins, dependeria sempre um aumento de receita de 100 florins, e o limite superior economicamente possível do ágio seria constante e uniforme, a saber, de  $33 \frac{1}{3}\%$ . Acontece que essa proporção de aumento pode, na melhor das hipóteses, manter-se durante algum tempo em alguns tipos de produção,<sup>6</sup> mas em absolutamente nenhuma produção ela ocorre em caráter durável e ilimitadamente.

Chegamos assim a este importante princípio: *de modo geral, para pessoas interessadas em produzir, o empréstimo de uma soma presente tem tanto menos valor quanto mais longo for o período de produção para o qual já estão capacitadas, com outros*  
p. 361 *recursos*. Para o caso da troca isolada, esse princípio encontra uma aplicação imediata para a taxa de juros, na medida em que a avaliação do candidato ao empréstimo e interessado em produzir indica diretamente o limite superior da taxa de juros economicamente possível. Todavia, agora já é possível avaliar que influência, e em que direção, o mesmo princípio exerce

---

6 Até certo ponto o produto excedente pode às vezes até crescer mais do que a duração do período de produção. Pode, por exemplo, acontecer que a passagem da pesca com anzol para a pesca com rede signifique um progresso maior do que a passagem da pesca sem capital para a pesca com anzol. Todavia, para além de certo ponto, o que se mantém não pode ser essa relação, mas apenas uma relação decrescente dos produtos excedentes.

necessariamente também sobre a taxa de juros no caso da troca com concorrência, no qual o preço é a resultante que decorre das avaliações subjetivas dos indivíduos entre os quais figuram muitos interessados em produzir.

Conforme observamos acima, intrinsecamente afim ao caso do crédito ao produtor está o caso da *compra de mão de obra*, da contratação de trabalhadores produtivos pelo próprio capitalista. Contudo, acrescem aqui algumas complicações, as quais não são mais fácil nem mais breve expor para o caso da troca isolada do que para o caso da troca com concorrência. Em razão disso, deixo de abordá-las em separado para o caso da troca isolada, e passo imediatamente para a segunda parte da tarefa a ser cumprida nesta seção: a explicação do montante de juros no caso da *troca em meio à plena concorrência*.

## II. A taxa de juros no comércio do mercado. A hipótese mais simples

Em uma oportunidade anterior,<sup>7</sup> já descrevi a natureza do mercado, no qual se vende mercadoria presente por mercadoria futura. A descrição lá feita nos fez conhecer as pessoas que aparecem no mercado como partes nas transações. Sabemos que a oferta de mercadoria presente é representada pelo respectivo estoque de bens da economia nacional, com determinadas exceções, não expressivas. Sabemos que a procura de bens presentes se compõe dos interessados em crédito ao produtor para seus próprios fins de produção, dos interessados em *mão de obra assalariada*, e pelos interessados em crédito para o consumo; a estes acrescem ainda, em determinadas condições, as exigências de manutenção dos proprietários de terra. Finalmente, já sabemos que a resultante do preço de mercado sempre tem de se definir a favor dos bens presentes e resultar num ágio em seu favor. Trata-se agora de projetar um quadro típico acertado das causas que determinam a taxa desse ágio.

---

7 Ver acima, p. 322 *et seqs.*, sobretudo 329 *et seqs.*

A tentativa de projetar um tal quadro de uma só vez, valendo para toda a série das influências múltiplas que se cruzam no mercado, depara com problemas de exposição grandes, diria até insuperáveis. Quero, pois, tentar fazê-lo valendo-me do princípio *divide et impera*, acompanhando primeiro a formação do preço na suposição de que, para a oferta de bens presentes, haja um único setor da procura, de longe o mais importante hoje em dia, a saber, a procura dos *trabalhadores assalariados*. Uma vez que tivermos traçado com clareza as linhas da parte mais importante e mais difícil do quadro global, ser-nos-á relativamente fácil fixar o tipo e a medida da parcela que cabe a todos os demais fatores ocorrentes no mercado na formação da resultante, e dessa forma levar em conta, aos poucos, toda a diversidade que se apresenta na vida real. Por boas razões, também aqui, como já anteriormente, atenho-me por ora à suposição de que toda a oferta e toda a procura de bens presentes se defrontam num *único* mercado, que abarca toda a economia de um país; e finalmente quero por ora provisoriamente supor que todos os setores de produção apresentam a *mesma produtividade*, bem como o mesmo *aumento* de produtividade ao se prolongar crescentemente o período de produção, portanto uma *escala igual dos aumentos de produto*.<sup>8</sup>

p. 362      Nessas bases, suponhamos que em nossa economia exista, como oferta que chega ao mercado, um estoque de bens de 15

---

8 Ao aumento da produtividade em razão do crescente prolongamento do período de produção propriamente dito equipara-se plenamente, quanto ao efeito, ao aumento da quantidade de serviços que se pode obter no caso da fabricação de tipos mais duráveis de bens de consumo, prolongando-se o tempo médio de espera. Já me referi várias vezes a este paralelismo (p. 293 *et seqs.* e 117 *et seqs.*) e acredito que essa referência geral seja suficiente também para as exposições detalhadas que seguem. No que concerne, portanto, àquilo que tenho a dizer a seguir sobre a adoção dos métodos de produção indiretos propriamente ditos e de seu nexos com a taxa de juros, abstenho-me de repetir especificamente as coisas uma segunda vez no tocante à fabricação de tipos duráveis de longa utilidade; peço, sim, ao leitor, que sempre faça uma extensão implícita do que disser sobre os métodos de produção indiretos propriamente ditos para o caso paralelo dos tipos de produtos de consumo duráveis. Não acredito ter de preocupar-me aqui com dúvidas ou dificuldades na construção.

bilhões de florins e uma quantidade de 10 milhões de trabalhadores assalariados. Digamos que o produto anual de um trabalhador aumente uniformemente em todos os ramos de produção em conformidade com o esquema projetado na página 359, de acordo com a duração do período de produção adotado, desde 350 florins (quando o período de produção é de um ano<sup>9</sup>) até 700 florins (no caso de período de produção de dez anos). *Pergunta*: Qual será o ágio para bens presentes, nessas circunstâncias de mercado?

Com toda a certeza, como expusemos na ocasião, o ágio se fixará naquele nível em que a oferta e a procura chegarem a equilibrar-se plenamente, nível que está entre as avaliações subjetivas dos últimos concorrentes das duas partes que ainda chegam a efetuar a troca. Mas precisamente a constatação dessas avaliações esbarra aqui com uma dificuldade totalmente excepcional, que em outros negócios de troca não costuma ocorrer, ou pelo menos não dessa maneira e nesse grau e que tem sua razão de ser numa peculiaridade especial da mercadoria trabalho. Efetivamente, no caso de outras mercadorias, os empregos para os quais o concorrente à compra deseja a mercadoria costumam estar definidos de antemão, juntamente com a importância que o concorrente à compra lhes atribui. O resultado da formação do preço pode depender, no máximo, do fato de o interessado adquirir mais ou menos exemplares da mercadoria e, conseqüentemente na realidade num número maior ou menor deles; todavia, o resultado da formação do preço não costuma alterar retroativamente os tipos de emprego planejado e sua avaliação. Um concorrente interessado em comprar cavalos pode talvez ter emprego para cinco cavalos, e de maneira tal que avalia em 200 florins o emprego mais urgente para o qual precisaria um primeiro cavalo, em 180 florins o segundo emprego mais urgente, que poderia concretizar-se com um segundo cavalo, ao passo que para um terceiro cavalo haveria em aberto apenas ainda um emprego da importância de 120 florins, para um quarto um de 60 florins e para um quinto um de 20 florins. Se, pois, o preço na realidade se fixa em 180 florins ou em 60, isso

---

9 Deixo de considerar, por ser irrelevante na prática, o caso da produção totalmente sem capital que, por nosso esquema, só produziria 150 florins.

nada altera o tipo, a importância e a avaliação dos empregos que se concretizam sucessivamente, influenciando apenas sobre uma coisa: em que ponto cessará sucessivamente, influenciando apenas sobre uma coisa: em que cessará a satisfação da necessidade de empregos de antemão definidos por sua importância e avaliação? É por isso que pudemos investigar acertadamente a formação do preço de outras mercadorias, pressupondo que a mercadoria desejada tem para cada interessado na compra um valor subjetivo definido de antemão para ele, só que cada unidade subsequente tem um valor subjetivo decrescente, de uma forma também ela definida de antemão e que independe do resultado da formação do preço. Assim, por exemplo, o interessado na compra de cinco cavalos avalia o primeiro cavalo desejado em 200 florins, o segundo em 180 e os três subsequentes, pela ordem, em 120, 60 e 20 florins.

p. 363      As coisas são diferentes no caso da mercadoria trabalho. Aqui, o valor subjetivo para o interessado em sua compra não está definido de antemão, nem sequer dessa maneira condicionada. Isso por uma razão: porque o trabalho é avaliado com base em seu produto previsível, e este é de grandeza diferente conforme o mesmo trabalho for investido num período de produção de duração curta ou longa. Afirmamos acima que para o capitalista, via de regra, uma soma de bens presentes, conforme suas condições subjetivas, vale tanto quanto a mesma soma de bens futuros. Por conseguinte, o capitalista equipará o trabalho a tantos florins presentes quantos forem os florins que ele lhe proporcionará no futuro. Contudo, o trabalho, conforme o capitalista o investir num processo de produção curto ou longo, pode render-lhe tanto 350 florins quanto 580 ou 700: qual dessas cifras deverá o capitalista tomar por base para avaliar?

Poder-se-ia responder: basear-se-á naquele produto que se consegue empregando o método de produção mais racional do ponto de vista econômico; avaliará, portanto, o ano de trabalho em 350 florins se por motivos racionais pensar em adotar uma produção de um ano; em 700 florins, se considerar que o mais conveniente é um período de produção de dez anos. Tudo estaria bem, se estivesse de antemão definido que período de produção é o



mais conveniente para o empresário. Mas nem isso está definido; pelo contrário, também isto depende, por sua vez, do índice salarial que se definir como resultante de preço no mercado de trabalho. Por exemplo, se o salário se fixar em 250 florins, o mais favorável para o empresário é a produção em período de um ano. Ele ganha, sobre 250 florins, em um ano – ou, calculando com mais precisão, já em *meio* ano, pois o adiantamento de salários em média se faz apenas para meio ano<sup>10</sup> – 100 florins, portanto 80% ao ano, ao passo que, com produção em período de dez anos, sem dúvida ele ganha 700 florins por cada 250, mas acontece que o ganho correspondente ao aumento de rendimento de 450 florins, embora muito maior em termos absolutos, se distribui em média ao longo de cinco anos,<sup>11</sup> e por 1 ano rende apenas 90 florins, portanto 36% de ganho. Ao contrário, se o salário anual for, por exemplo, 500 florins, é inteiramente claro que a adoção do período de produção de um ano, que antes era o mais racional, pelo fato de só proporcionar um produto anual de 350 florins, agora seria totalmente irracional, só podendo entrar ainda em questão os períodos de produção mais longos que geram um produto anual que ultrapassa 500 florins.

O problema é, pois, o seguinte: normalmente, no caso de outras mercadorias, está de antemão definido o emprego para o qual o comprador quer adquirir a mercadoria. Esse emprego é o ponto fixo que ajuda primeiro a determinar a oferta de preço dos compradores e, mediante esta, a resultante de preço do mercado. Aqui, no caso da mercadoria trabalho, acontece o inverso: o emprego é uma grandeza indeterminada, um  $x$ , que procura ele mesmo definir-se a partir da formação da resultante de preço. Nessas circunstâncias é claro que, no caso presente, para se conseguir o ponto de equilíbrio para as negociações de preço, se

---

10 Somente as prestações salariais do primeiro mês ficam por pagar quase um ano inteiro; já as do segundo mês, ficam por pagar apenas ainda 11 meses, e assim por diante; todas as prestações salariais do primeiro semestre ficam por pagar mais do que meio ano, ao passo que as prestações salariais do segundo semestre ficam por pagar durante tanto *menos* tempo do que meio ano.

11 O cálculo é bem análogo ao feito acima.

deve proceder de maneira um pouco diferente da habitual. Naturalmente, não se procede com base em princípios ou leis diferentes, mas com certa modificação seletiva no detalhe. Vejamos em que consiste essa modificação.<sup>12</sup>

p. 364

Para substituir o ponto fixo que se perde pelo fato de o próprio emprego do trabalho ainda ser incerto, há outra grandeza fixa que nos outros casos costuma ser indeterminada, a saber, *as quantidades negociadas*. Efetivamente, é de antemão certo que se venderá tanto todo o trabalho oferecido quanto toda a soma dos

---

12 Talvez um ou outro leitor estranhe o fato de eu considerar o período de produção no qual os empresários operam, como uma grandeza não bem determinada, uma grandeza móvel, alegando que, pelo contrário, cada empresário organizou sua produção em certo esquema bem determinado e em todo caso opera nesse período de produção, correspondente a esse esquema igualmente determinado. A realidade não é assim. Mesmo que os contornos externos da empresa, as instalações, o número e o tipo de auxiliares e similares sejam fixos e bastante duráveis, dentro desse quadro fixo são possíveis uma série de alterações pouco visíveis, com as quais também o período de produção se altera significativamente. Por exemplo, na mais simples oficina de sapateiro a compra de um novo instrumento feito a máquina, a compra de peças de couro manufaturadas em grande quantidade ou, em todo caso, a compra de máquinas que economizam trabalho, tais como máquinas de costura e similares, significam um prolongamento expressivo do período de produção. É verdade que *na própria oficina do sapateiro* nada se nota que a produção dos sapatos agora se tornou mais demorada. Mas isso é notado tanto mais naqueles estágios preparatórios da produção nos quais, devido à procura do sapateiro – naturalmente não do sapateiro individual, mas certamente de muitos deles –, agora se tem de investir a longo prazo forças produtivas originárias na construção de máquinas, nas fundações de fábricas e similares. Portanto, o sapateiro pode, atendendo à sua necessidade de meios operacionais desta ou daquela maneira, causar na realidade um prolongamento ou uma abreviação do período global de produção; naturalmente, ele adota aquela opção que, conforme a situação, lhe for economicamente mais vantajosa. Se, por exemplo, o salário do trabalho for muito elevado, preferirá couro processado a máquina, instalar em sua própria oficina uma máquina de costura, e assim por diante; em outras palavras, bem conforme aquilo que está descrito no texto, preferirá *prolongar* o período de produção, ao passo que, se o salário do trabalho estiver baixo, ele preferirá empregar diretamente o trabalho manual barato, ou seja, no que depender dele, manter curto o período de produção.

bens presentes oferecidos. Essa certeza baseia-se em um fato peculiar. Exatamente da mesma forma que, como se sabe, qualquer soma de dinheiro, grande ou pequena, é suficiente para cumprir a tarefa de circulação na economia da nação, assim também qualquer soma de bens presentes, grande ou pequena, é suficiente para comprar e pagar toda a oferta de trabalho assalariado existente na economia da nação. A única coisa que se tem de fazer é encurtar ou alongar correspondentemente o período de produção. Se tivermos 10 milhões de trabalhadores assalariados e 15 bilhões de capital, esse estoque de capital é suficiente para pagar aos 10 milhões de trabalhadores 300 florins anuais em um período de produção de 10 anos.<sup>13</sup> Se tivermos apenas 5 bilhões de florins, nem por isso algum trabalhador precisa ficar desocupado; só que naturalmente já não se pode adiantar-lhes os meios de subsistência para 10 anos; mas conservando o mesmo nível salarial de 300 florins, apenas  $3 \frac{1}{3}$  anos; deve-se portanto, abreviar a duração média do período para  $3 \frac{1}{3}$  anos. E ainda que só tivéssemos 500 milhões de florins, mesmo então ainda poderíamos comprar toda a mão de obra, mas apenas para  $\frac{1}{3}$  ano; mediante uma abreviação ainda maior do período de produção, teríamos de cuidar que o pequeno estoque de bens presentes fosse renovado com os novos frutos da produção já depois daquele curto prazo.

É, pois, sempre *possível*, com estoque de bens disponível, comprar toda a mão de obra; razões poderosas que zelam para que essa possibilidade sempre se transforme em realidade.<sup>14</sup> É que entre capitalistas e trabalhadores – salvo exceções extremamente raras –

---

13 Na pressuposição de uma produção organizada em estágios, na qual, como se expõe na página 399 *et seqs.* e no “Excurso” XIV, o fundo inicial só precisa conter a subsistência para *meio* período de produção. Salz, *Beitrag zur Geschichte und Kritik der Lohnfondstheorie* (1905), p. 180 *et seqs.*, entende erroneamente a passagem do texto acima de uma forma tão estranha quanto expressamente contrária à minha teoria, como se com um encurtamento do período de produção se pudesse assegurar não somente a compra de toda a oferta de trabalho, mas ao mesmo tempo também sempre uma “*grandeza desejada*” do salário, suficiente para as necessidades dos trabalhadores; será que Salz não leu as páginas seguintes de meu texto?

14 Por certa observação feita em sua crítica, *op. cit.*, p. 181, Salz deve ter passado por cima também dessa frase.

as condições econômicas para a realização de uma troca são extraordinariamente favoráveis. Os trabalhadores precisam de bens presentes com urgência, e com seu trabalho nada ou quase nada podem fazer por conta própria: por isso, até o último homem, preferirão vender barato seu trabalho a não vendê-lo de forma alguma. Coisa semelhante vale também para os capitalistas. Conforme suas próprias condições de necessidade e de cobertura, p. 365 para eles seus bens presentes – que de qualquer forma poupariam para o futuro – não valem mais do que uma soma igual de bens futuros. Por isso, ao invés de deixarem nativos seus capitais preferirão comprar mão de obra a qualquer preço pela qual ainda é possível ganhar algum ágio, mesmo que pequeno; isso tem por consequência que, da mesma forma como acontece com todo trabalho, assim também todo capital chega a ser realmente vendido. E de fato observamos que em todas as economias nacionais, embora seja extremamente diferente, de uma para outra, a relação de grandeza entre estoque de bens e o número de trabalhadores assalariados, essas duas grandezas se compram reciprocamente com precisão. O fato de sempre haver alguns desempregados e alguns capitais ociosos naturalmente não constitui nenhuma refutação do que acabamos de afirmar. Pois – não preciso entrar em detalhes quanto a isso – a ocorrência de tais desempregados nunca se deve à insuficiência do poder de compra do capital para todo o contingente de trabalhadores, já que num país mais pobre, mesmo a metade desse capital tem de ser suficiente para pagar o mesmo número de trabalhadores, e de fato o é. A ocorrência de desempregados sempre se deve apenas a determinados atritos e perturbações temporárias da organização, que nunca estão totalmente ausentes num mecanismo tão complexo como é a produção de uma grande economia nacional, estruturada na base da divisão do trabalho.

Podemos, pois, considerar como pacífico que toda a oferta de trabalho e toda a oferta de bens presentes se vendem uma pela outra. Pelo fato de isso ser assim, passa a haver certa definição para a duração do período de produção e, portanto, para a grandeza do produto que o empresário tem condição de obter do trabalho

comprado. *Com efeito, em qualquer hipótese, tem-se de supor um período de produção tal que durante a duração do mesmo seja necessário, mas ao mesmo tempo suficiente, exatamente todo o fundo de meios de subsistência disponível para pagar toda a quantidade de trabalhadores existente.* Pois, se o período de produção fosse mais curto do que isso, uma parte do capital ficaria ociosa; e se fosse mais longo, já não se conseguiria prover a todos os trabalhadores para o período inteiro, e o resultado seria sempre uma oferta premente dos elementos econômicos ociosos, o que não poderia deixar de forçar uma mudança das disposições adotadas.<sup>15</sup>

Mas com isso ainda não resolvemos o problema. Pois ao pressuposto supra pode-se atender não somente com um único e determinado período de produção, mas com muitíssimo períodos de produção diferentes. Com efeito, é claro que com o capital indicado, e para o número de trabalhadores indicado, se pode custear a subsistência durante um número muito diferente de anos, *conforme o salário do trabalho for alto ou baixo.* Com nosso capital inicial de 15 bilhões de florins, por exemplo, pode-se pagar e empregar nossos 10 milhões de trabalhadores de várias maneiras: ou com um salário anual de 300 florins, durante *dez* anos, ou então com um salário anual de 600 florins, durante *cinco* anos, ou, finalmente, com um salário anual de 500 florins, durante *seis* anos. Pois bem, qual desses casos possíveis ocorrerá na realidade? Isso se

---

15 Se, por exemplo, o fundo de subsistência existente for tão grande que com ele se pode custear 4 milhões de salários anuais – e para isso, como sabemos, se a produção for bem escalonada, se requer apenas um capital inicial no montante de *dois* milhões de prestações salariais anuais –, e se no país houver *um* milhão de trabalhadores, é pacífico que se deve adotar um período de produção de em média *quatro* anos. Pois caso se adotasse, por exemplo, um período de apenas três anos, só se daria ocupação, com o pagamento de 1 milhão de trabalhadores durante *três* anos, a um capital de 1 ½ milhão de prestações salariais, e o restante do capital teria que permanecer ocioso. Com período de cinco anos, por sua vez, e com um fundo inicial de 2 milhões de prestações salariais, só se conseguiria custear a subsistência de 800.000 trabalhadores durante cinco anos e os demais 200.000 trabalhadores estariam desempregados – situação que, naturalmente, tampouco é sustentável.

resolve pelo jogo dos mesmos interesses egoístas que regem a formação do preço na concorrência. Da maneira seguinte.

p. 366       Suponhamos por um momento que valha momentaneamente o índice salarial de 300 florins. Nessa suposição, um capitalista pode, com cada 10.000 florins – grandeza que, por motivos de comodidade, queremos supor sempre como sendo uma unidade, na investigação que segue –, de acordo com sua opção, ou contratar 66,6 trabalhadores em produção de 1 ano de duração ou 33,3 trabalhadores em produção de dois anos, ou 22,2 trabalhadores em produção de três anos, e assim por diante.<sup>16</sup> É claro que optará pela alternativa que lhe for mais vantajosa. Qual é? Di-lo a Tabela I que segue. Suposto nosso esquema de produtividade supra, ela pesquisa, para cada período de produção, quantos trabalhadores se pode contratar com 10.000 florins de capital, e que ganho anual e pode obter de 10.000 florins, no caso.

---

16 Suponho aqui uma produção bem escalonada, na qual nenhuma parte do capital permanece ociosa e por isso, da maneira que se conhece, o fundo inicial só precisa conter aproximadamente a *metade* dos montantes de subsistência necessários no decorrer de todo o período de produção. Aliás, observo que as conclusões que tiro no texto são corretas independentemente da questão puramente factual de se o capital inicial tem de equivaler apenas à metade do montante de meios de subsistência que os trabalhadores precisam consumir sucessivamente durante o período de produção, ou se tem de equivaler a algo mais do que a metade do referido montante, ou talvez tem de se equivaler plenamente a ele. No caso de se alterar essa relação factual, mudam, sim as *cifras* que figuram nas tabelas que seguem – todas elas têm apenas valor de exemplo –, mas não se alteram as *leis* que estão à base da relação dessas cifras. Se o mesmo cálculo fosse feito com outras cifras de produtividade e outras cifras de capital etc., *teríamos outras taxas concretas de juros, mas as mesmas leis sobre a grandeza da taxa de juros*, conforme ainda se verá com clareza mais abaixo.

Tabela I<sup>17</sup>  
(Índice Salarial: 300 florins)

<b>Período de produção</b>	<b>Produto de um ano de trabalho</b>	<b>Ganho anual por trabalhador</b>	<b>Número de empregados</b>	<b>Ganho anual total de cada 10.000 florins (em florins)</b>
1 ano	350 florins	50 florins	66,66	3.333,3
2 anos	450 florins	150 florins	33,33	5.000
3 anos	530 florins	230 florins	22,22	5.111,1
4 anos	580 florins	280 florins	16,66	4.666,6
5 anos	620 florins	320 florins	13,33	4.266,6
6 anos	650 florins	350 florins	11,11	3.888,5
7 anos	670 florins	370 florins	9,52	3.522,4

17 Se quisermos ser exatos, as cifras referentes aos ganhos dos períodos de produção mais longos deveriam ser ainda um pouco mais baixas. Pois naturalmente esses ganhos só se concretizam, e de uma vez, no fim do período de produção completo, e conseqüentemente vêm desvalorizados no montante correspondente aos juros do período intermediário. Em período de produção de dez anos, por exemplo, o capital de 10.000 florins apura, após dez anos, um ganho total de 26.666 florins; isso é menos favorável do que se após cada ano individual rendesse 2.666,6 florins, pois neste último caso as prestações com vencimento anterior ainda poderiam aumentar no montante correspondente aos juros dos juros. Entretanto, considere menos errado, na exposição, renunciar a uma exatidão matemática precisa do que tornar o exemplo tão difícil e complicado, inserindo cálculos complexos de juros compostos, que ao final talvez a compreensão do mesmo se teria tornado mais difícil do que a própria regra para a ilustração da qual o aduzo. Ao fazer isso *não* estou cometendo um erro de *princípio*: o fato de deixar de lado os juros dos juros apenas leva ao mesmo resultado como se tivesse calculado a progressão das produtividades anuais – de qualquer forma arbitrariamente e apenas à guisa de exemplo – até um pouco mais sumariamente e depois a tivesse calculado com exatidão.

8 anos	685 florins	385 florins	8,33	3.208,2
9 anos	695 florins	395 florins	7,4	2.925
10 anos	700 florins	400 florins	6,66	2.666

p. 367

A tabela mostra que, com os fatores pressupostos, para os empresários o mais rentável é adotar um período de produção de três anos. Com isso conseguem o juro anual altamente expressivo de 51,1%, ao passo que qualquer outro período, quer mais longo, quer mais curto, diminui esse ganho. Naturalmente, nessas circunstâncias todos os empresários procurarão adotar esse período de produção que é o mais vantajoso. Mas aonde leva isso? Já que, se o período de produção for de 3 anos, com cada 10.000 florins se contratam 22,2 trabalhadores, para ocupar todo o capital existente na economia nacional; de 15 bilhões de florins, seria necessário contratar  $33 \frac{1}{3}$  milhões de trabalhadores – quando há apenas 10 milhões. Esses 10 milhões já poderiam ser ocupados com  $4 \frac{1}{2}$  bilhões de florins, sendo que os restantes  $10 \frac{1}{2}$  bilhões de capital permaneceriam ociosos. Naturalmente seus proprietários não podem nem querem que isso ocorra; entram na concorrência, atraem para si trabalhadores, oferecendo salários mais altos; o resultado final inevitável é uma elevação do índice salarial. Por conseguinte, o índice salarial de 300 florins é *impossível* a longo prazo se os fatores forem os supostos.

Repitamos a análise análoga para o índice salarial de 600 florins, que é o dobro.

Tabela II  
(Índice Salarial: 600 florins)

<b>Período de produção</b>	<b>Produto de um ano de trabalho</b>	<b>Ganho anual por trabalhador</b>	<b>Número de empregados</b>	<b>Ganho anual total de cada 10.000 florins (em florins)</b>
----------------------------	--------------------------------------	------------------------------------	-----------------------------	--



1 ano	350 florins	-250 florins	33,33	(Perda)
2 anos	450 florins	-150 florins	16,66	(Perda)
3 anos	530 florins	-70 florins	11,11	(Perda)
4 anos	580 florins	-20 florins	8,33	(Perda)
5 anos	620 florins	20 florins	6,66	133,33
6 anos	650 florins	50 florins	5,55	277,77
7 anos	670 florins	70 florins	4,76	333,33
8 anos	685 florins	85 florins	4,16	354,16
9 anos	695 florins	95 florins	3,70	351,50
10 anos	700 florins	100 florins	3,33	333,33

Supondo-se um índice salarial de 600 florins, a Tabela II indica que a produção em período de produção inferior a cinco anos acarreta perda real, e que dentre os períodos de produção mais longos o de *oito* anos é o que oferece mais vantagem. Ele assegura a taxa de juros de 3,54%, em si modesta, mas do ponto de vista relativo ainda a mais favorável. Mas ao mesmo tempo logo se vê que um índice salarial de 600 florins, como preço definitivo, é tão impossível quanto foi o de 300 florins. Pois adotando um período de oito anos, economicamente exigido pelo índice salarial de 600 florins, nas condições de produtividade pressupostas, um capital de 10.000 florins só pode empregar 4,16 trabalhadores e por isso o capital total de 15 bilhões de florins só pode empregar 6,25 milhões de trabalhadores, enquanto os demais 3,75 milhões teriam de ficar p. 368 sem pão. É claro que também isto é impossível: os desempregados continuarão a disputar mercado e a oferecer seus serviços, e com isso a forçar o salário a descer abaixo de 600 florins.

Onde encontrará seu ponto de equilíbrio esse processo recíproco de oferecer mais e oferecer menos, que, no caso de um índice salarial excessivamente baixo, parte do capital ocioso e, no caso de um índice excessivamente alto, parte dos trabalhadores desocupados? Evidentemente, isso acontecerá quando a adoção do

período de produção mais racional coincidir exatamente com a absorção recíproca do fundo salarial e do trabalho oferecido. Isto acontece, como se vê, na Tabela III que segue, com um índice salarial de 500 florins.

Tabela III  
(Índice Salarial: 500 florins)

<b>Período de produção</b>	<b>Produto de um ano de trabalho</b>	<b>Ganho anual por trabalhador</b>	<b>Número de empregados</b>	<b>Ganho anual total de cada 10.000 florins (em florins)</b>
1 ano	350 florins	-150 florins	40	(Perda)
2 anos	450 florins	-50 florins	20	(Perda)
3 anos	530 florins	30 florins	13,33	400
4 anos	580 florins	80 florins	10	800
5 anos	620 florins	120 florins	8	960
6 anos	650 florins	150 florins	6,66	1.000
7 anos	670 florins	170 florins	5,71	970,7
8 anos	685 florins	185 florins	5	925
9 anos	695 florins	195 florins	4,44	866,66
10 anos	700 florins	200 florins	4	800

Se o salário for de 500 florins, o período de produção que proporciona mais ganho é o de seis anos. Ele proporciona ao capital investido juros de 10%, enquanto uma produção de cinco anos só ofereceria 9,6 %, uma de sete anos, só 9,7%. Além disso, visto que aqui cada 10.000 florins pode empregar  $6 \frac{2}{3}$  trabalhadores, o capital nacional total de 15 bilhões de florins dá emprego exatamente a todos os 10 milhões de trabalhadores existentes, e

com isso se atinge exatamente o ponto mais feliz no qual a formação do preço pode chegar ao ponto de equilíbrio, pois todos aqueles que teriam poder para perturbar esse final, continuando a oferecer preços maiores ou menores, não têm mais motivo para tanto, por já estarem satisfeitos, e todos os que teriam motivo para isso já não têm mais poder para perturbar, por já terem sido excluídos da concorrência por motivos econômicos. Já não há capital ocioso que tenha motivo para procurar ocupação, oferecendo mais, como não há trabalhadores ociosos que tenham motivos para procurar ocupação, oferecendo menos; finalmente, quanto aos empresários, que organizaram sua produção justamente na base que possibilita essa condição favorável, estão remunerados, pelo fato de esse sistema ser também para eles o mais compensador, e por isso, naturalmente, também não têm motivo para mudar alguma coisa. Por outro lado, aqueles empresários que teriam querido produzir em período de produção mais longo ou p. 369 mais curto, e conseqüentemente teriam feito com que fosse insuficiente ou o capital ou o trabalho, estão excluídos de tal concorrência perturbadora pelo fato de os métodos de produção tencionados por eles ou acarretarem perda ou serem muito pouco remuneradores.

Por isso,<sup>18</sup> a formação do preço terá de chegar necessariamente ao ponto de equilíbrio exatamente com um índice salarial de 500 florins, que ao mesmo tempo traz consigo um ágio de 10% sobre bens presentes. Digo *necessariamente*: pois enquanto não se atingir esse ponto, determinadas tendências atuarão incansavelmente e com eficácia no sentido de forçar em direção a ele. Se, por exemplo, o salário fosse apenas um pouco mais alto, digamos 510 florins, a produção em seis anos continuaria, sim, a ser a mais compensadora, porém com o capital existente de 15 bilhões de florins só se conseguiria nesse caso atender 9,8 milhões de trabalhadores, e os que sobrassem exerceriam, com sua oferta compressora, uma pressão sobre o preço da mão de obra, até que

---

18 Excetuando-se causas perturbadoras, cuja influência ainda não examino aqui: aqui desenvolvo apenas a *lei básica da taxa de juros*, da mesma forma que acima desenvolvi apenas a “lei básica da formação do preço”.

também eles pudessem encontrar ocupação e a encontrassem efetivamente – o que só acontece com um salário de 500 florins. E se, pelo contrário, o salário fosse um pouco mais baixo, digamos 490 florins, a colocação dos 10 milhões de trabalhadores existentes ocuparia apenas 14,7 bilhões de florins de capital, e conseqüentemente o resto deste, que ficaria ocioso, haveria de conseguir ocupação fazendo ofertas melhores, e o resultado seria novamente uma elevação do salário até que, finalmente, se atingisse o ponto em que tudo possa equilibrar-se e se equilibre efetivamente.

Definidos, portanto, todos os fatores como acima, o resultado economicamente necessário é um ágio de 10%. Por que exatamente 10%? Quanto a isso, pelas análises feitas até aqui só podemos, por ora, dar esta informação de tipo mais negativo: com nenhuma outra taxa de juros se teria conseguido criar o necessário equilíbrio entre oferta e procura. Examinemos, porém, se em nossa série de números não se encontram impressas também ainda outras relações, que orientem de forma *positiva* para a taxa de juros de 10% e que possam dar-nos o conteúdo para uma lei positiva precisa sobre a taxa de juros.

Para encontrar a posição de equilíbrio, o capital nacional teve de abandonar os métodos de produção de duração mais curta, nos quais ele não teria podido encontrar, com a massa de trabalhadores existente, a ocupação plena; teve de abarcar métodos de produção cada vez mais longos, até encontrar justamente ocupação plena. Isso aconteceu com um método de produção de seis anos. Em contrapartida, foi preciso impedir economicamente a adoção de métodos de produção ainda mais longos, para os quais o capital *não* teria então sido suficiente. Nessa situação, os produtores do período de produção de seis anos são os últimos compradores, os “compradores-limite”,<sup>19</sup> e os interessados na produção em períodos de sete anos são os concorrentes à compra de meios de subsistência excluídos e dotados de maior poder de

---

19 Uma objeção levantada contra essa denominação por Wicksell (Über *Wert, Kapital und Rente*, p. 111) perde seu valor em virtude da explicação que nesse meio tempo dei acima, à p. 244 *et seqs.*

troca; e então a resultante de preço deve decidir-se entre as avaliações subjetivas desses dois grupos, em conformidade com princípios conhecidos. E que acontece com essas avaliações subjetivas?

Aqui impõe-se simplesmente examinar *que utilidade depende, para ambos, do dispor de determinada soma de meios de subsistência*. De modo geral constatar-se-á, primeiro, que do dispor de cada *meio salário anual*, portanto em nosso caso, de 250 florins, depende sempre para cada trabalhador o prolongamento do período de produção por *um ano inteiro*.<sup>20</sup> Conseqüentemente, para os p. 370 produtores do período de seis anos de duração o que depende, em especial, da posse ou não de cada 250 florins é o fato de poderem não empregar e manter um trabalhador no período de produção de seis anos, em lugar do período subsequente mais curto, que é o de cinco anos; e já que, segundo nosso esquema de produtividade, o produto anual de um trabalhador em produção de cinco anos é de apenas 620 florins, ao passo que em produção de seis anos é de 650 florins, do dispor de cada 250 florins depende, para os compradores-limite, a consecução de um aumento anual de produto de 30 florins. Ao contrário, aqueles interessados em produzir, que procuram comprar meios de subsistência no mercado para

---

20 Sempre na suposição de um escalonamento perfeito da produção. Acrescento logo a demonstração matemática para essa tese um tanto paradoxal. Para ocupar trinta trabalhadores numa produção de cinco anos de duração e distribuídos em estágios de um ano, precisa-se, para os 6 trabalhadores do primeiro estágio, de um adiantamento de salário de cinco anos completos, portanto, somando, 30 salários anuais; para os 6 trabalhadores do segundo estágio precisa-se apenas de um adiantamento para 4 anos, portanto de 24 salários; analogamente, para os trabalhadores do terceiro estágio precisa-se de 18 salários anuais; para os do quarto, de 12; para os do quinto estágio de um ano, de 6; no total, precisa-se de 90 salários anuais. Para ocupar os mesmos 30 trabalhadores numa produção de seis anos, precisa-se para o primeiro estágio, que agora abarca apenas 5 trabalhadores, do adiantamento para 6 anos, portanto de 30 salários; para o segundo estágio, de 25 salários; para o terceiro, de 20; e para os outros, de 15, 10 e 5 salários; no total, precisa-se de 105 salários anuais. Por isso, o prolongamento, por um ano inteiro do período de produção para 30 trabalhadores, exigiu na realidade apenas o aumento do fundo salarial correspondente a 15 salários anuais; com isso temos a relação afirmada no texto.

prolongar o período de produção para um sétimo ano, desse período de produção só conseguiriam obter ainda um aumento de produto de 20 florins (670 - 650 florins). Portanto, do dispor de cada 250 florins depende, para eles, apenas ainda um aumento de produto de 20 florins; eles são excluídos da concorrência no momento em que a resultante de preço fixa um ágio que ultrapassa a taxa de 20 sobre 240 florins, portanto de 8%.<sup>21</sup>

Por isso, se quisermos que – e isso é indispensável para se atingir a posição de equilíbrio – o prolongamento do período de produção pare no limite de seis anos, o ágio a ser fixado pela formação do preço deve movimentar-se entre a taxa de 30 sobre 250, correspondente à avaliação dos últimos compradores, isto é, entre a taxa de 12%, como *limite superior*, e a taxa correspondente à avaliação dos primeiros concorrentes excluídos, isto é, de 8%, como *limite inferior*. E por isso nossa sondagem empírica anterior para saber com que taxas de salário e de juros se pode chegar ao equilíbrio no mercado, eu *tinha* de apontar provisoriamente a taxa de 10%. Para atender às exigências dos compradores, a pesquisa tinha primeiro de levar no mínimo para a zona entre 8 e 12%. O fato de a seguir se demarcar com exatidão ainda maior, dentro dessa zona, a taxa de 10% é devido à ação das exigências dos vendedores, pois somente com essa taxa era possível encontrar o equilíbrio exato no mercado, por um lado, a ocupação plena do fundo de subsistência oferecido e, por outro, sua suficiência; e, de acordo com o princípio de que “é o limite mais restrito que obriga”, a formação do preço necessariamente teve de fixar-se naquela zona de equilíbrio mais restrita, respectivamente naquele determinado ponto de equilíbrio.<sup>22</sup> Todavia, logo veremos que a margem que

---

21 Considero essa exposição perfeitamente correta, mesmo diante de certas objeções levantadas por Wicksell (*Über Wert, Kapital und Rente*, p. 108 et seqs.). Uma análise mais precisa dessas objeções aqui me levaria excessivamente longe, tanto mais que Wicksell praticamente não diverge de mim nos resultados finais.

22 Ver acima, p. 236. Analogamente, em nosso exemplo em forma de tabela apresentado à p. 232, as avaliações dos concorrentes à compra representados nos pares-limite primeiro delimitaram só a outra zona entre 210 e 220 florins, ao passo que a delimitação final mais restrita, na zona entre 210 e 215, foi causada por determinadas condições da parte dos concorrentes à

este último fator encontra para sua ação complementar só é considerável em nosso exemplo abstrato, devido à escolha casual dos números do exemplo, ao passo que na vida prática é quase sempre insignificante.

p. 371 Resumamos, por ora, as relações que detectamos, dando-lhes uma formulação de validade geral:

*Dentro dos pressupostos assentados até aqui, a grandeza da taxa de juros é delimitada e determinada pela produtividade do último prolongamento da produção economicamente ainda admissível e a do prolongamento da produção subsequente, não mais admissível, de sorte que aquela unidade de capital com o auxílio da qual se fará tal prolongamento deve render sempre menos juros do que o aumento de produto do primeiro prolongamento de produção mencionado, e sempre mais juros do que o aumento de produto do segundo prolongamento;<sup>23</sup> além disso, dentro desses marcos delimitadores pode ocorrer uma delimitação ainda mais restrita, em virtude das exigências complementares provenientes, do lado da oferta para o equilíbrio do mercado, da relação de quantidade existente entre o fundo de subsistência e o número de trabalhadores.*

Entretanto, na vida prática raramente se chega à última fixação mencionada. É verdade que, em nosso exemplo abstrato, havia margem extremamente ampla para isso, por termos suposto uma diminuição brusca do aumento de produto, de 30 para 20 florins, portanto, uma redução pela metade, de uma só vez. Mas na

---

venda.

23 Por essa formulação se vê que e por que, para serem corretas as leis deduzidas por mim, em nada interessa – nem precisa interessar – a relação numérica concreta entre o aumento do fundo salarial e a duração do período de produção (ver supra, p. 366, na nota). Se, por exemplo, fosse necessário não *meio* salário do trabalho, mas um salário *inteiro* para prolongar de um ano o período, somente um capital suficiente para custear um salário anual *inteiro* precisaria produzir como juro mais ou menos o produto do último prolongamento de produção. Pode-se alterar as cifras quanto se quiser, mas fica sempre de pé essa relação típica: o juro daquela unidade de capital necessária para determinado prolongamento do período oscila entre o aumento de produto do último prolongamento admissível e o do primeiro excluído.

vida prática dificilmente acontecem saltos tão grandes e repentinos. Normalmente as cifras indicadoras da produtividade do último prolongamento de produção ainda permitido e do primeiro já excluído estão muito próximas entre si e por isso delimitam automaticamente a margem para a formação da taxa de juros, com tanta precisão que se torna praticamente irrelevante o limite ainda mais estreito que concorre, limite que as exigências do lado da oferta poderiam colocar para a formação do preço.<sup>24</sup> Podemos até dizer que, na pressuposição de os dois citados marcos delimitadores estarem bem próximos um do outro, pode-se até omitir um deles, sem incorrer em falta notável de precisão.<sup>25</sup> Pode-se então formular a lei da taxa de juros, simplesmente dizendo que ela é determinada *pelo aumento de produto do último prolongamento da produção ainda admissível*. Com isso coincidimos quase que textualmente com a conhecida lei de Thünen, segundo a qual a grandeza da taxa de juros depende da produtividade da “parcela de capital aplicada por último”.<sup>26</sup>

Mas como isso ainda não terminamos nossa tarefa. Exatamente da mesma forma como, a seu tempo, fizemos ao desenvolver a lei geral dos preços dos bens,<sup>27</sup> precisamos procurar descobrir os *motivos determinantes concretos* que, por sua vez, decidem sobre o grau da produtividade do último prolongamento decisivo da produção, assim como precisamos, em especial,

---

24 Coisa semelhante ocorre – se bem que por um motivo um pouco diferente – na formação do preço de produtos fabricados para venda em massa, onde as avaliações dos vendedores-limite praticamente desaparecem e os limites de preço são suficientemente fixados já pelas avaliações dos “compradores-limite”; ver supra, p. 254 *et seqs.*

25 Ver acima, p. 254 *et seq.*

26 *Der isolierte Staat*. 2ª ed., Parte II, Seção I, p. 100; reimpressão, Jena, 1921; 2ª ed., Parte II, Seção I, p. 498. É uma das realizações mais engenhosas o fato de Thünen ter conseguido solucionar o problema especial da taxa de juros de maneira quase inteiramente correta, sem conhecer a lei da utilidade marginal, sem dispor de uma teoria geral do preço, baseada nesta lei, e finalmente até sem haver entendido claramente a origem do juro do capital, estando sua solução na linha dessas teorias gerais, talvez obscuramente pressentidas por ele.

27 Ver supra, p. 247 *et seqs.*



partindo do conhecimento desses motivos determinantes concretos, procurar uma explicação para as alterações pelas quais a taxa de juros tem de passar na vida prática; sabemos da experiência que a taxa ora sobe, ora desce, mas prevalentemente desce, segundo a dedução da análise do grande decurso histórico da evolução econômica dos povos. As respectivas discussões nos propiciarão também boa oportunidade de verificar nossa teoria abstrata na base da experiência. Se constatarmos que nossa teoria, a determinado estado das pressuposições reais, exigir com necessidade intrínseca exatamente aquela evolução da taxa de juros que vemos efetivamente ligada sempre, na experiência prática da vida e da história, àquele estado das pressuposições, teremos o direito de ver nisso uma forte garantia de que nossa teoria, mesmo servindo-se de um aparato tão abstrato para fins de exposição, não caiu do ar, mas brotou da vida real. Aliás, nas exposições que seguem estarei em oposição muito menos nítida à doutrina até agora reinante do que nas partes anteriores. Com efeito, certos nexos entre a taxa de juros, de um lado, e determinados pressupostos reais, de outro, estão impressos na experiência tão decidida e tão inequivocamente que não há uma única teoria dos juros, por mais errônea que seja, cujos partidários tenham podido negá-los; pois, embora provindo de pontos de partida teóricos os mais diversos, todos eles concordam em reconhecê-los.<sup>28</sup> Mesmo assim, espero que as exposições que

28 Assim, por exemplo, no tocante ao conhecido princípio de que um aumento do capital de uma nação tende a fazer baixar a taxa de juros. É bastante ampla, nos pontos aqui em pauta, minha concordância com Walras, que, analogamente a Thünen, partindo de uma teoria do juro que a meu entender é incorreta em seu cerne, conseguiu, com grande sensibilidade científica, enxergar corretamente muitos detalhes. Não é de se admirar que minha concordância com Fisher vá ainda mais longe, considerando-se a grande afinidade de nossas teorias sobre o juro, que propriamente invocam os mesmos fatos básicos para a explicação do juro, diferindo apenas um pouco o encadeamento lógico (ver adiante, o “Excurso” XII). Isso explica também por que o interessante teste indutivo de verificação, que Fisher tentou deduzir de um abundante acervo de fatos diligentemente reunidos especialmente em favor de sua teoria do juro (*The Rate of Interest*, p. 289-316), não me parece ter tanta força comprobatória para seu objetivo quanto ele mesmo lhe atribui: entendo, com efeito, que várias das provas aduzidas por ele são de natureza tão genérica que é possível compaginá-las com mais

seguem ajudem a determinar melhor e a projetar uma luz nova, mais correta, sobre vários princípios conhecidos da experiência.

Mantendo-me também fiel a meu método de pesquisa praticado até aqui, quero procurar pesquisar os motivos concretos que determinam a taxa de juros e a maneira de atuarem, de modo tal que, variando pela ordem as diversas pressuposições reais de nosso exemplo esquemático, examine que efeito a alteração acarreta para a formação da taxa de juros. Seguindo esse método, acompanhemos primeiro a influência da *grandeza do fundo nacional de subsistência*.

Suponhamos, sem alterar as demais circunstâncias, que o fundo de subsistência disponível não seja de 15 bilhões de florins, mas de 24 bilhões de florins. A repetição das mesmas provas de cálculo feitas acima leva aqui ao resultado seguinte: o equilíbrio do mercado agora só pode ser encontrado adotando um período de produção de oito anos, com um *índice salarial* de 600 florins e, correspondendo a isso, uma *taxa de juros* de 3,54%. Para ilustrar esse resultado pode servir-nos novamente a Tabela II supra, já utilizada (p. 367), que foi elaborada justamente em função do índice salarial de 600 florins. Ela demonstra que, sendo o índice salarial de 600 florins (nas condições de produção assinaladas), a adoção de um período de produção de oito anos é a mais vantajosa para os empresários; demonstra também que no caso, com cada 10.000 florins de capital, se pode dar emprego a 4,16 trabalhadores, e por isso, com 24 bilhões de florins, se pode empregar todos os 10 milhões de trabalhadores e que, finalmente, esse método de produção, que é relativamente o mais vantajoso, remunera o capital dos empresários com 3,54% de juros.

p. 373      Essa taxa de juros revela uma redução considerável, em comparação com as de antes, e é muito fácil explicar o motivo dessa redução. Aumentando o fundo de subsistência, foi possível e

---

de uma das teorias rivais sobre os juros e, por outro lado, não há nenhuma de natureza tão característica que nela se possa testar justamente aquela nuance lógica pela qual a explicação que Fisher fornece do juro se distingue da minha. Parecer similar sobre a “verificação” de Fisher é agora emitido também por Schumpeter. *Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung*. v. 20 (1911), p. 246.

necessário, para ocupá-lo plenamente, adotar outros prolongamentos do período de produção, acompanhados de aumentos de produto sempre decrescentes. O aumento de produto do último prolongamento da produção economicamente ainda possível (de sete para oito anos) é ainda de apenas 15 florins e o aumento de produto do primeiro prolongamento economicamente excluído (de oito para nove anos) é de apenas 10 florins; e já que ao mesmo tempo, devido ao aumento do salário anual, de 500 para 600 florins, para efetuar o prolongamento de um ano do período de produção para cada homem não basta mais um capital de 250 florins, mas é necessário um de 300 florins, os marcos delimitadores da taxa de juros se fixam em 15 para 300 florins, isto é, em 5% como limite superior e em 10 para 300 florins, isto é, em  $3 \frac{1}{3}$  como limite inferior. Na realidade, o ágio de 3,54%, encontrado empiricamente, cai dentro desses marcos delimitadores determinantes.<sup>29</sup>

Suponhamos agora, ao contrário, que o fundo de subsistência disponível seja de apenas 10 bilhões de florins. Nesse caso, como a Tabela IV ajuda a ver, o equilíbrio será atingido com um índice salarial de 420 florins e com um ágio de 19,048%. Aliás, essa situação decorre de certas circunstâncias secundárias interessantes, para as quais vale a pena lançar um olhar, porque podem verificar-se com bastante frequência na vida prática, se bem que não em sua empresa abstrata total. É que, se o índice salarial for de 420 florins, casualmente há dois períodos de produção diferentes, o de quatro e o de cinco anos, que *proporcionam remuneração exatamente igual*, já que os dois asseguram ao capital neles investido o mesmo juro de 19,048%. Isso tem como consequência que nenhum deles exclui economicamente o outro, senão que se pode adotar um ao lado do outro; aliás, não somente se *pode*, mas até se *deve*, para se conseguir encontrar o equilíbrio. Pois caso se adotasse somente a produção de quatro anos, com uma taxa salarial de 420 florins, só se encontraria ocupação para 8,4

---

29 No presente caso, bem mais perto do limite inferior, devido à relativa abundância do capital, que seria *quase* suficiente para adotar generalizadamente um período de produção de nove anos.

bilhões de capital.<sup>30</sup> Se, ao contrário, se adotasse exclusivamente o período de produção de cinco anos, com o capital existente de 10 bilhões, só se poderia dar emprego a 9,524 milhões de trabalhadores;<sup>31</sup> e nos dois caso os elementos sem ocupação haveriam de perturbar o equilíbrio, da maneira que se conhece, oferecendo mais ou oferecendo menos. O equilíbrio só pode ser encontrado no caso de se adotarem os dois métodos de produção igualmente remuneradores, dando-se a ocupação a 7,619 milhões de trabalhadores com um emprego de capital de 8 bilhões de florins em produção de cinco anos, e a 2,381 milhões de trabalhadores com um dispêndio de salário de 2 bilhões de florins em produção de quatro anos.

p. 374

Tabela IV  
(Índice Salarial: 420 florins)

<b>Período de produção</b>	<b>Produto de um ano de trabalho</b>	<b>Ganho anual por trabalhador</b>	<b>Número de empregados</b>	<b>Ganho anual total de cada 10.000 florins (em florins)</b>
1 ano	350 florins	-70 florins	47,62	(Perda)
2 anos	450 florins	30 florins	23,81	714,3

30 Efetivamente, com cada 10.000 florins de capital se pode dar ocupação a 11.905 trabalhadores em regime de produção de cinco anos, como ilustra a tabela. Por conseguinte, para ocupar todos os 10 milhões de trabalhadores existentes, requer-se um capital que resulta na proporção que segue:

$$\frac{10.000}{x} = \frac{11.905}{10.000.000}$$

A resolução dessa proporção dá o seguinte:

$$x = \frac{100.000.000.000}{11.905} = 8,4 \text{ bilhões.}$$

31 Com 10.000 florins de capital empregam-se, em produção de cinco anos de duração, 9,524 trabalhadores; com 10 bilhões de capital, portanto, empregam-se 9,524 milhões de trabalhadores.

3 anos	530 florins	110 florins	15,87	1.745,7
4 anos	580 florins	160 florins	11,905	1.904,8
5 anos	620 florins	200 florins	9,524	1.904,8
6 anos	650 florins	230 florins	7,93	1.823,9
7 anos	670 florins	250 florins	6,8	1.700
8 anos	685 florins	265 florins	5,95	1.576,75
9 anos	695 florins	275 florins	5,29	1.454,75
10 anos	700 florins	280 florins	4,76	1.332,8

Em razão da mesma peculiaridade, a margem para a fixação do ágio por parte exclusivamente das avaliações dos “compradores-limite” é aqui delimitada com muito mais nitidez do que nos exemplos anteriores. Com efeito, o último prolongamento da produção economicamente admitido é o de quatro para cinco anos, o qual acarreta um produto excedente de 40 florins por 210 florins – sendo que este último montante é a metade do salário anual. Ora, casualmente acontece aqui também que o primeiro prolongamento da produção já *excluído* é o de quatro para cinco anos, pois, como acabamos de mostrar, o capital existente só permite a hipótese do período de produção de cinco anos para uma parte dos produtores. Em decorrência, fixa-se em 40 florins também o produto excedente do primeiro emprego da produção excluído, que constitui o limite inferior do juro. Portanto, o limite superior e o limite inferior coincidem, e o juro tem de fixar-se precisamente na taxa de 40 por 210 florins = 19,048%,<sup>32</sup> segundo mostra de fato nosso esquema acima.<sup>33</sup>

32  $40 : 210 = 0,19048$  de ganho para cada florim.

190

100

16

33 Advirto que agora chegamos à cifra de 19,048, adotando um caminho bem diferente do utilizado em nossa tabela supra, recorrendo a um raciocínio diverso e *efetuando operações de cálculos também diversas*. Lá procuramos e encontramos *empiricamente* aquela cifra referente ao salário e ao juro com

p. 375      Ora, esse ágio é significativamente superior ao que vimos nos casos anteriores. Por que motivo? Nossa teoria explica também isso com muita simplicidade: porque com o fundo de subsistência reduzido só se pode adotar períodos de produção em média mais curtos, razão pela qual o “último prolongamento da produção”, que é decisivo, cai numa área em que, aumentando-se os períodos de

---

a qual, nas suposições indicadas, pode ocorrer o equilíbrio entre a oferta e a procura; *agora*, aplicando a lei dos pares-limite ao caso concreto, *deduzimos* que o juro tem de incluir entre os aumentos de produto do último prolongamento da produção ainda admissível e os do primeiro excluído, e nesse cálculo deparamos exatamente com a mesma cifra de 19,048. Lá obtivemos esse número multiplicando diretamente o número dos empregados pelo ganho a ser obtido sobre um trabalhador (119,05 x 160 e 9,524 x 200), ao passo que aqui obtivemos a mesma cifra dividindo o último aumento de produto dependente pela metade do salário (40 : 210). Por isso, posso interpretar essa concordância como uma *prova* de que nosso raciocínio dedutivo interpretou corretamente os resultados constatados empiricamente. Aqui é também o lugar mais indicado para ilustrar o erro em que incorreu Jevons quanto a nosso problema: Jevons vê, de maneira perfeitamente correta, que o “último aumento de produto” decide sobre a taxa de juros; mas em razão de um equívoco ao nível dos princípios, engana-se naquela outra grandeza com a qual se deve pôr em relação o referido aumento de produto, e conseqüentemente deduz a taxa de juros, não da relação do último aumento de produto com a *soma de meios de subsistência que permite o último prolongamento da produção* e sim da outra relação, bem diferente, na qual está aquele aumento de produto com o *valor do produto inteiro que teria sido possível conseguir sem o último prolongamento da produção*. “The interest of capital is the rate of *increase of the produce* divided by the *whole produce*. (Pol. Ec., 2ª ed., p. 267.) A melhor maneira de ilustrar o alcance desse equívoco é recorrer a um exemplo concreto, e para isso, por motivos de clareza, quero empregar o caso acima apresentado (p. 359 *et seqs.*) da troca isolada. Imaginemos, na linha do que lá afirmávamos, um empresário produtor cujos meios próprios lhe permitiriam executar ele mesmo um período de produção de oito anos, obtendo um produto anual de 685 florins e que, mediante um empréstimo de 300 florins, que lhe assegura a subsistência para um nono ano, adquire condição para passar para um período de produção de nove anos, obtendo um produto de 695 florins, portanto um aumento de produto de 10 florins. Segundo Jevons, aqui teria de ocorrer uma taxa de juros de 10 : 685, ou seja, de 1,46%. Mas é óbvio que não há motivo algum por que um concorrente a empréstimo estaria disposto

produção, ainda se podem obter retornos excedentes de magnitude considerável.

Da mesma forma que acabamos de acompanhar a influência de uma mudança na grandeza do fundo de subsistência, podemos agora constatar também a influência da grandeza do *número de trabalhadores*. Não há aqui necessidade de uma demonstração numérica completa, pois se evidencia, sem necessidade de longa reflexão, que uma mudança do número de trabalhadores necessariamente faz sentir sua influência sobre a taxa de juros exatamente na direção *inversa*. Por exemplo, quer permanecendo inalterado o número de 10 milhões de trabalhadores, *diminua* o fundo de subsistência, de 15 para 10 bilhões de florins, quer, permanecendo inalterado o montante do fundo de subsistência, de 15 bilhões de florins, o número dos trabalhadores *auge* de 10 para 15 milhões, nos dois casos o fundo de subsistência é justamente suficiente para ocupar o contingente de trabalhadores existentes, em parte em período de produção de quatro anos, em parte em período de produção de cinco anos, o “ultimo” e decisivo montante do produto excedente é de 40 por 210 florins e a taxa de juros dali resultante é 19,048%. Igualmente claro é que, se o fundo de subsistência e o número de trabalhadores se alteram

---

a oferecer exatamente por uma soma de 685 florins, 10 florins por ano de juros, e não mais. Não é o montante de 685 florins, mas o de 300, cuja aquisição possibilita o prolongamento da produção, provoca o aumento de produto de 10 florins e, por isso, em caso extremo, pode ser remunerado com 10 florins ao ano (na suposição feita acima, na nota 5, até com 20 florins ao ano). De fato, no caso do exemplo, o economicamente possível não é, como se poderia supor pela fórmula de Jevons, um juro de 10 sobre 685, ou seja, de 1,46%, mas um de 10 sobre 300, ou seja, de  $3\frac{1}{3}\%$  (na suposição acima, até um de 10 sobre 150, ou seja, de  $6\frac{2}{3}\%$ ). Sem dúvida, haverá sempre tendências niveladoras em ação, para fazer com que as próprias grandezas associadas na fórmula de Jevons concordem com o número proporcional indicado por minha fórmula; e na medida em que se quiser supor esse nivelamento como já feito, a fórmula de Jevons não é mais incorreta pelo resultado, falhando apenas pelo fato de, em vez de invocar o fator primário que causa a taxa de juros, aduzir um fenômeno concomitante secundário. Aliás, apesar das afirmações de Wicksell (*op. cit.*, p. 116 *et seqs.*), não consegui convencer-me de que nessa questão o que me separaria de Jevons seria simplesmente um mal-entendido.

simultaneamente na mesma direção, por exemplo se ambos aumentam simultaneamente, as duas mudanças se enfraquecem reciprocamente em seus efeitos; é claro que a evolução final da taxa de juros ocorrerá na mesma direção que estiver na linha do fator que maior alteração sofreu; ao contrário, é também claro que, se os dois fatores não somente se alterarem na mesma direção, mas também exatamente na mesma proporção, de modo algum ocorre mudança na taxa de juros. Por exemplo, se tanto o número de trabalhadores quanto o fundo de subsistência dobrarem, é óbvio que o fundo de subsistência duplicado é suficiente, tanto quanto antes, para suprir o número duplicado de trabalhadores durante o mesmo período de produção que antes, e o “último” e decisivo montante do produto excedente, bem como a taxa de juros, permanecem inalterados. Se, porém, o fundo de subsistência alimentasse o dobro e o número dos trabalhadores aumentasse apenas pela metade, é manifesto que nessa nova hipótese se poderia em média adotar um período de produção mais longo do que antes, e uma vez que o “último” e decisivo montante do produto excedente desce para um ponto mais baixo da escala decrescente do produto excedente, também a taxa de juros teria de baixar.

Finalmente, poderíamos também investigar que influência, permanecendo inalterados o fundo de subsistência e o número dos trabalhadores, deve exercer a alteração de um terceiro fator, isto é, *as condições de produtividade*. Também aqui podemos poupar-nos um detalhamento expresso em forma de tabela. Pois não carece de demonstração numérica para entender que, se a escala dos montantes de produto excedente registrar constantemente cifras cada vez mais altas, permanecendo inalteradas as demais condições, terá que subir também o montante do produto excedente, decisivo para a taxa de juros, do último prolongamento de produtividade economicamente ainda admissível, e vice-versa. Se, por exemplo, a relação sobre o fundo de subsistência e o número de trabalhadores for tal que permite a adoção de um período de produção de em média cinco anos, o juro será mais alto quando o prolongamento do período de produção de quatro para cinco anos ainda proporcionar um produto excedente de 60 florins,



do que quando proporcionar apenas um de 40 florins; e neste último caso a taxa de juros será ainda maior do que quando o citado prolongamento do período de produção propiciar um montante de produto excedente de apenas 10 florins.

Para o âmbito da pesquisa por nós efetuada até aqui, temos, pois, que registrar três elementos que atuam como fatores decisivos da taxa de juros: *a magnitude do fundo de subsistência nacional, o número de trabalhadores a serem providos pelo mesmo e a configuração da escala da produtividade à medida que aumenta o período de produção*. A maneira de esses três fatores atuarem pode ser resumida nos princípios seguintes:

*Em dada economia, o juro será tanto mais alto quanto menor for o fundo de subsistência nacional, quanto maior for o número de trabalhadores a serem supridos por ele e quanto mais altas se mantiverem, em caráter permanente, as cifras indicadoras do grau de produtividade decorrentes de um ulterior prolongamento do período de produção. Vice-versa, o juro será tanto mais baixo quanto maior for o fundo de subsistência, quanto menor for o número de trabalhadores e quanto mais rapidamente decrescer a escala de produtividade.* Assim deverá formar-se e caminhar a taxa de juros, se nossa teoria for correta. E como caminha na realidade? Exatamente como o exige nossa fórmula, que, conseqüentemente, é comprovada à perfeição pela experiência. Efetivamente, *em primeiro lugar*, é um dos fatos mais comprovados e mais reconhecidos da experiência que o aumento do fundo de subsistência ou, como se costuma exprimir – com um pouco menos de exatidão mas, no global, acertadamente –, o aumento do “capital da nação” tem a tendência de fazer baixar a taxa de juros. *Em segundo lugar*, é não menos conhecido e evidente que o que no caso interessa não é o montante *absoluto* do capital da nação, mas sua proporção com o número de habitantes e que, portanto, em outros termos, um aumento do número de habitantes, não acompanhado de um aumento simultâneo do capital da nação, tende a fazer subir a taxa de juros. *Em terceiro lugar*, finalmente, é também um fato da experiência, em toda parte conhecido, que a descoberta de novos métodos de produção, mais vantajosos, de

novas fontes de venda, de novas oportunidades comerciais e similares, que acarretam uma renovação da escala decrescente do montante de produto excedente, tendem a fazer subir a taxa de juros e que, ao contrário, a obstrução de oportunidades de produção ou de venda até agora existentes, ou outros eventos que tenham por consequência uma baixa das cifras de produtividade vigentes até p. 377 agora, tendem a fazer baixar a taxa de juros. Constatamos, portanto, que todos aqueles fatores aos quais tivemos de atribuir uma influência decisiva sobre a fixação da taxa de juros, de fato possuem e exercem tal influência na realidade.

Assim chegou a hora de transformar, um por um, os elementos abstratos de nosso esquema nas formas e modalidades apresentadas pela vida real.

### *III. O mercado de capitais em pleno desenvolvimento*

Até agora supusemos que o produto anual de cada trabalhador e também o salário sejam iguais em todos os ramos industriais. Evidentemente, a realidade não é esta. Todavia, essa circunstância, sem interferir o mínimo nas relações por nós desenvolvidas em leis, atua apenas exatamente como se apenas variasse o número de trabalhadores não-qualificados, recebendo todos salários habituais e apresentando produtividade habitual. Pois, por mais diversa que seja a grandeza *absoluta* do produto do trabalho, de um lado, e do salário do trabalho, de outro, a *relação* entre duas grandezas, que é o que essencialmente interessa na questão da taxa de juros, sempre se igualará, graças à conhecida lei da equalização dos ganhos. Por exemplo, se num ramo industrial o salário do trabalho não-qualificado for de 500 florins e o produto de um ano de trabalho for de 650 florins, sem dúvida em outro ramo, que opera sobretudo com mão de obra qualificada, o produto anual de um trabalhador qualificado talvez seja o dobro disso, portanto de 1.300 florins. Mas nesse caso também o salário de tal trabalhador qualificado será o dobro do primeiro, portanto de 1.000 florins. Pois se não subisse tanto o empresário desse ramo ficaria com um aumento anormal de ganho, que atrairia uma concorrência

maior e, por meio desta, ou faria disparar o salário dos trabalhadores mais desejados ou faria baixar o preço do produto de maior oferta. Ora, se o salário dos trabalhadores qualificados subisse ainda além de 1.000 florins, o respectivo empresário ficaria com um ganho excessivamente pequeno e a redução da respectiva produção, provocada por isso, não deixaria de fazer diminuir o salário desses trabalhadores, que agora em parte se teriam tornado supérfluos, ou então haveria de fazer disparar o preço do produto de oferta menor, e isso até que o salário e o produto, aqui como em toda parte, cheguem à relação de 500 : 650 ou de 1000 : 1.300. Uma vez atingida essa relação, todas as condições relevantes para a formação do juro são exatamente as mesmas que pressupusemos em nossa exposição anterior em forma de tabela, com a única exceção, acima mencionada, de que a existência de trabalhadores qualificados mais bem pagos atua exatamente *como se houvesse um contingente um pouco maior de trabalhadores comuns de remuneração normal*, pois é claro que é totalmente indiferente para a formação da resultante no mercado de meios de subsistência se dois trabalhadores produzem cada um 650 florins e cada um deles precisa de 500 florins de meios de subsistência, ou se *um* trabalhador produz 1.300 florins e em compensação recebe 1.000 florins de meios de subsistência.

Além disso, até agora pressupusemos que em todos os ramos industriais o aumento do produto anual em decorrência do prolongamento do período de produção caminha *segundo a mesma escala*. Também isso não corresponde à realidade. Pelo contrário, cada ramo de produção, graças às suas condições técnicas, tem uma escala de produtividade diferente, muitas vezes até extremamente diferente. Por exemplo, é bem possível que três ramos de produção diversos – designemo-los por A, B e C – que, com período de produção de um ano, geram um produto anual igual de 500 florins, ao se prolongar o período de produção para 2 até 5 anos apresentem as seguintes cifras muito diferentes no tocante ao produto, respectivamente ao montante de produto excedente:

p. 378

<b>Duração do período de produção</b>	<b>A</b>	
	<b>Produto</b>	<b>Produto excedente</b>
1 ano	500	–
2 anos	510	10
3 anos	515	5
4 anos	518	3
5 anos	520	2

<b>Duração do período de produção</b>	<b>B</b>	
	<b>Produto</b>	<b>Produto excedente</b>
1 ano	500	–
2 anos	520	20
3 anos	530	10
4 anos	535	5
5 anos	538	3

<b>Duração do período de produção</b>	<b>C</b>	
	<b>Produto</b>	<b>Produto excedente</b>
1 ano	500	–
2 anos	600	100
3 anos	650	50
4 anos	675	25
5 anos	690	15

É natural que isso tem suas consequências práticas. Na seguinte direção. Aos produtores interessa o máximo de produto,

respectivamente o máximo de produto excedente. Por isso investirão o capital disponível primeiro onde há chance dos maiores resultados. Se então ainda sobrar capital, ou se lhes sobrevier novo capital, procurarão os empregos que depois desses oferecem mais remuneração, e assim por diante, sempre de modo tal que só procurarão um emprego menos remunerador quando já estiverem aproveitadas todas as oportunidades mais compensadoras.

Ora, se – como havíamos suposto até aqui – a evolução do produto excedente, decorrente de prolongamento igual do período de produção, fosse a mesma em todos os ramos de produção, em todos eles se obteria o mesmo produto excedente com período de produção de duração igual, e por isso também se adotaria em toda parte ao mesmo tempo um período de produção de duração igual. Ao aumentar o capital, em toda parte se avançaria numa frente única, da produção de um ano de duração para a de depois, a seguir desta para a de três anos de duração, e assim por diante. Na realidade, porém, como dissemos, devido à diversidade das condições técnicas nos diversos ramos de produção, encontra-se igual produto excedente em períodos de produção de duração *diferente*. Por isso, enquanto com o investimento de capital se acompanha a *isoípsa do produto excedente*, é preciso *desviar-se* da *isoípsa dos prolongamentos da produção*, que tem um decurso diferente, e ao mesmo tempo produzir nos diversos ramos de produção em períodos de *duração desigual* – de modo que naqueles ramos nos quais o produto excedente decresce mais rapidamente, em período mais curto.

Ilustremos isso com base no esquema supra. Inicialmente produzir-se-á em todos os três ramos de produção, uniformemente em período de um ano, com um produto de 500 florins por ano de trabalho. Se então o fundo de subsistência aumentar tanto que se torna possível ultrapassar, ao menos em parte, o período de um ano, primeiro se passará no ramo de produção C para período de dois anos, com um produto excedente de 100 florins por metade de cada salário anual;<sup>34</sup> depois, ampliar-se-á, no mesmo ramo de produção

---

34 Ver acima, p. 369 *et seqs.*

p. 379 C, o período de produção para três anos (com um produto excedente de 50) e para quatro (com um produto excedente de 25), enquanto que nos dois outros ramos de produção se continuará com uma produção de um ano, com pouco capital. Somente quando o fundo de subsistência aumentar ainda mais, passar-se-á também no ramo de produção B para a produção em período de dois anos (com um produto excedente de 20). E no ramo de produção A só se poderá avançar para o mesmo prolongamento do período de produção, que no caso acarretará um produto excedente de apenas 10, quando estiverem aproveitadas todas as oportunidades de produção até à *isoípsa* de 10 para baixo. Isso só acontecerá quando no ramo C o período de produção já estiver ampliado para cinco anos, e no ramo B para três. Portanto, ter-se-á de produzir simultaneamente, nos três diversos ramos de produção, em período de dois, três e cinco anos. Esse resultado vemos acontecer efetivamente na prática econômica, da forma seguinte: produtos de tipo reconhecidamente diferentes são produzidos com grau muito diferente de organização capitalista: gêneros alimentícios, por exemplo, são produzidos de modo muito menos capitalista do que mercadorias metálicas ou tecidos para roupas, e sobretudo do que produtos industrializados.<sup>35</sup>

De que maneira essa multiplicidade de condições reais afeta a lei que desenvolvemos sobre a taxa de juros? *Ela não a afeta de modo algum, pois permanecem de pé todas as relações essenciais sobre as quais a lei se fundamenta.* Permanece de pé que o capital disponível é empregado para prolongamentos sempre maiores da produção, até que o mesmo tenha encontrado ocupação plena; permanece de pé que, no caso, determinada camada de prolongamentos da produção, com determinado produto excedente, é a última ainda economicamente admissível, e uma camada de prolongamentos de produção, subsequente à citada, com um produto excedente um pouco menor, não é mais admissível do ponto de vista econômico; e finalmente permanece de pé que os aumentos de produto que se podem obter nesses “empregos-limite”

---

35 Quanto a isso, ver minhas afirmações, à p. 332, que se complementam reciprocamente com o que exponho aqui.

constituem também os marcos que delimitam a taxa de juros. A única diferença, aliás não essencial, é esta: a *isoípsa* da produção excedente, e conseqüentemente a linha dos últimos prolongamentos de produção admissíveis, não corre em linha reta, mas em forma ondulada ou em zigue-zague através dos diversos ramos de produção, conforme se consiga neles igual produto excedente ora com um período de produção mais longo, ora com um mais curto. Eis que essa modificação confere à nossa lei até um poder determinante maior. Pelo fato de, em decorrência da multiplicidade das formas apresentadas pela vida real, a escala da produtividade apresentar uma graduação muito mais diversificada do que em nosso exemplo típico simples, os dois marcos delimitadores, via de regra, estão muito mais próximos um do outro e por isso restringem a margem para a formação do preço, muito mais do que nosso exemplo abstrato o mostrou.<sup>36</sup>

---

36 Ver acima, p. 371 *et seqs.* Tudo o que está dito aqui acerca dos prolongamentos de produção propriamente ditos e dos aumentos de produto deles derivantes, vale também – como já observei acima, à p. 362 – *mutatis mutandis*, para a fabricação, lucrativa do ponto de vista técnico, de tipos mais duráveis de bens de consumo. Espero que não haja dificuldade em imaginar que a retirada de meios de subsistência do mercado, para alimentar o trabalho presente, no intuito de ampliar a duração da utilidade de bens de consumo a períodos futuros mais longos, influi sobre o preço dos bens presentes exatamente da mesma forma que a retirada de meios de subsistência para trabalho presente, destinado a gerar produtos prontos só depois de um período intermediário mais longo; igualmente manifesto é que, para a intensidade da procura de bens presentes, o aumento de durabilidade, respectivamente da quantidade dos serviços que se pode conseguir, no primeiro caso exerce exatamente o mesmo papel que, no segundo, o grau de aumento de produtividade técnica dos métodos de produção de duração mais longa; finalmente, é claro que também aqui há “*isoípsos* dos aumentos de resultado”, nas quais se avança gradualmente de acordo com a dimensão do fundo de subsistência disponível; naturalmente, porém, o investimento em prolongamentos da produção propriamente ditos e em tipos duráveis de longa vida devem caminhar sempre juntos até à *mesma isoípsa*. Por exemplo, se nos prolongamentos de produção propriamente ditos se parar em aumentos de produto que correspondem a uma taxa de juros de 5% ao ano, também na fabricação de tipos mais duráveis de bens de consumo se irá, *pari passu*, até o ponto em que o último acréscimo de dispêndio na produção ainda seja remunerado por um aumento de utilidade de 5% ao ano,

Prossigamos. Até agora pressupusemos que a procura de bens presentes seja composta somente dos *trabalhadores assalariados* (diretamente ou por intermédio de empresários). Também isso não corresponde à realidade. Juntamente com os trabalhadores concorrem ainda alguns outros participantes do mercado.

Antes de tudo, os interessados em *crédito ao consumidor*.  
p. 380 Sua procura gradua-se e escalona-se de acordo com o grau de urgência com a qual necessitam dos bens presentes.<sup>37</sup> Certa camada precisará deles com tanta premência que em caso extremo está decidida a aceitar um ágio de 100%, outra camada iria só até 80, uma terceira até 60, outras camadas até 50, 40, 30, 20, 10, 5, 4, 3, 2%, e assim por diante. Estes concorrentes inserem-se na procura constituída pelos trabalhadores assalariados da seguinte maneira: cada camada é satisfeita em suas necessidades paralelamente com a camada de empregos produtivos cujo produto excedente representa a mesma porcentagem. Por exemplo, se o investimento de capital chega até a *isoípsa* do produto excedente de 40 sobre 210 florins, serão atendidos ao mesmo tempo todos aqueles concorrentes a empréstimo que estão em condição de, em caso extremo, oferecer 19,048% de juros ou mais; se o investimento produtivo chegar até a *isoípsa* do aumento de produto de 25 sobre 250 florins, serão atendidos todos os concorrentes à empréstimo que estiverem inclinados a oferecer no mínimo 10%, e assim por diante.

Seria de todo errôneo interpretar isso como se a taxa de juros de empréstimo fosse simplesmente determinada pela taxa de juros da produção. A verdade é que ela tanto contribui para determinar a taxa de juros da produção quanto recebe desta certa influência determinante. Os dois ramos da procura agem perfeitamente coordenados. Pelo fato de existir determinada camada de concorrentes a empréstimo e retirar do mercado uma parte dos meios de subsistência existentes, ela faz com que se reduzam os meios disponíveis para investimento produtivo e que este, portanto, já tenha que parar numa *isoípsa* mais alta de produto

---

e vice-versa.

37 Ver supra, p. 358.



excedente, o que acarreta uma taxa de juros mais alta também para o âmbito da produção. Vice-versa, a existência da procura de subsistência para fins de produção faz com que uma parcela significativa destes seja utilizada para fins produtivos, o que por sua vez tem como consequência que a satisfação das necessidades de crédito para consumo já não pode descer a camadas tão baixas como teria acontecido em caso contrário. É verdade que hoje em dia o poder do ramo de procura para fins produtivos domina a tal ponto que facilmente se pode ter a impressão de que só ele governa a taxa de juros. Mas essa impressão – enganosa – às vezes sofre uma retificação notável, quando grandes empréstimos por parte do Estado, destinados a consumo – por exemplo, objetivos bélicos –, fazem a taxa de juros disparar para o alto. Contudo, mesmo quando a procura de crédito ao consumidor é bem insignificante, ela não deixa de exercer alguma influência sobre a taxa de juros: poder-se-á sempre afirmar que, se ela tivesse ausente, a taxa de juros estaria ainda alguma fração abaixo do que está agora.

Um outro grupo que intervém no mercado dos gêneros de subsistência são os *proprietários de terras*. Quando estes cultivam pessoalmente suas terras e se contentam, para se manter, com o que ganham com seu próprio trabalho (nesse caso colocam na poupança a renda fundiária que recebem), não oneram ulteriormente o fundo de subsistência da nação. Se, porém, viverem, total ou parcialmente, de sua renda fundiária, também sua subsistência tem de ser adiantada do fundo de subsistência da nação, e o será durante tanto mais tempo quanto mais longos forem os períodos de produção nos quais se investirem os serviços de suas terras. Se, por exemplo, o rico dono de uma plantação de algodão viver ociosamente de sua renda fundiária, e se durar cinco anos o processo completo de produção, desde a produção de algodão, passando pelos estágios da fiação, da tecelagem etc., até a fabricação dos produtos finais prontos para o consumo, confeccionados de algodão, nesse caso o sustento do dono da  
p. 381 plantação, tanto quanto o de seus trabalhadores agrícolas, tem que ser adiantado, durante cinco anos, do fundo de subsistência da nação. É verdade que o adiantamento é depois reembolsado por

aquela cota do produto que – em conformidade com a lei dos bens complementares – cabe à colaboração dos usos da terra; até lá, porém, o proprietário de terra vive à custa do fundo de subsistência.

Que efeito tem isso sobre a taxa de juros? Um efeito bem análogo ao da existência do crédito ao consumidor. A concorrência dos donos de terra tira do mercado uma cota dos meios de subsistência, fazendo com que se invista menos capital na produção, que o investimento de capital tenha de parar já numa *isoípsa* mais alta dos produtos excedentes e com isso, ao final, se mantém o juro a uma taxa mais elevada. Mas no caso também a exigência de meios de subsistência por parte dos donos de terra é por sua vez influenciada pela taxa de juros. É verdade que essa influência não atinge a *grandeza da renda anual*, pois esta é fixada por aquelas circunstâncias que influenciam o valor econômico dos usos da terra e dos quais não cabe aqui tratar. Afeta, porém, o *número das rendas anuais*, demandadas como adiantamento. Efetivamente, se a taxa de juros for alta, os períodos de produção de duração longa não são rentáveis.<sup>38</sup> Por isso também os usos da terra em períodos de produção de duração moderada, e em consequência também o dono na terra precisará ser mantido com adiantamentos do fundo de subsistência só por pouco tempo. Se, porém, a taxa de juros for baixa, não só há em alto grau de satisfação da procura de crédito ao produtor e ao consumidor, mas tal satisfação está em paralelo com a satisfação ampla da procura de adiantamentos do fundo de subsistência por parte dos donos de terras, porque os usos da terra podem ser investidos em processos de produção muito mais longos, e assim os adiantamentos abarcam um número correspondentemente mais amplo de “rendas” anuais.<sup>39</sup>

---

38 Esse cálculo pode ser feito com muita facilidade com base em nossas tabelas-exemplos; de resto, ver também as afirmações da p. 363 *et seqs.*, intimamente relacionadas.

39 Wicksell (*Kapital, Wert und Rente*, p. 124, nota 2) objeta, contra o paralelismo que afirmo existir entre a influência do crédito ao consumidor e a da renda fundiária sobre o mercado dos meios de subsistência, que “esqueço a enorme diferença, que consiste no seguinte: os que buscam crédito para consumo pagam juros sobre os adiantamentos de capital feitos a eles, ao passo que os proprietários de terra não o fazem”. Não atribuo importância a essa objeção. Para a questão da *origem* do juro em decorrência

Um último grupo do mercado é finalmente constituído pelos próprios capitalistas. Na medida em que estes vivem, totalmente ou em parte, de suas rendas, também seu sustento é custeado pelo fundo de subsistência; e na medida em que, com isso, se reduz o fundo disponível para as demais finalidades, a taxa de juros é influenciada em sentido ascendente pelas exigências de vida dos capitalistas. Contudo, há uma diferença importante entre as exigências de subsistência dos capitalistas e as dos trabalhadores assalariados, dos interessados em empréstimos e dos donos de terras. As exigências dos trabalhadores são *causa* do ágio sobre bens presentes, ao passo que as dos capitalistas são apenas *consequência*. Se as exigências de subsistência dos trabalhadores assalariados, dos interessados em empréstimos e dos proprietários p. 382 de terras não superassem sozinhas o fundo de subsistência existente, não haveria ágio sobre os bens presentes e, como consequência, os capitalistas como tais não poderiam fazer valer exigências ao fundo de subsistência da sociedade: perdendo uma renda proveniente de juros, teriam de manter-se como

---

da insuficiência do fundo de subsistência, naturalmente não se pode ainda de modo algum contar com juros como fato *consumado* (como disse, em ocasião similar, entre outras passagens nas notas às p. 323 *et seqs.*, e como reafirmo no parágrafo de texto que segue). No que concerne à *grandeza* da taxa de juros (particularmente visada pela objeção de Wicksell), salvo equívoco, a diferença afirmada por Wicksell só poderia atuar pelo fato de o afluxo de juros que vem das mãos dos que buscam crédito para o consumo trazer alguma facilitação para o mercado dos meios de subsistência, o que não ocorreria no caso dos “adiantamentos” aos donos de terra, que não levam juros. Todavia, não vejo nenhuma fonte possível para tal facilitação, já que também os devedores que consomem têm de tirar de alguma fonte os juros pagos: ou de alguma receita proveniente da produção ou de algum patrimônio que está sendo gasto aos poucos. No primeiro caso, os juros em última análise também seriam carregados pela produção, exatamente como o afirma Wicksell em relação aos adiantamentos aos donos de terra; no segundo caso, em razão da diminuição do patrimônio a *oferta* disponível de meios de subsistência seria ulteriormente diminuída, e conseqüentemente seria influenciada a situação do mercado, decisiva para a taxa de juros, do outro lado, mas a direção do efeito seria o mesmo. Aliás, talvez eu não tenha entendido perfeitamente o fio, um tanto enredado, das conclusões de Wicksell.

trabalhadores. Somente porque, por efeito dos demais setores da procura, o ágio existe de fato, os capitalistas podem obter uma cota do produto como renda e o fazem a título de adiantamento.<sup>40</sup> Sem dúvida, essa exigência de subsistência dos capitalistas influencia de modo reflexo a taxa de juros. A situação se compara ao que acontece, por exemplo, com a indução em correntes elétricas. É a corrente principal que provoca a corrente induzida, mas esta, por sua vez, passa então a influir sobre a intensidade da corrente-principal, reforçando-a. Da mesma forma, a procura dos outros grupos existentes no mercado primeiro provoca a exigência de subsistência dos capitalistas, criando o ágio; mas no momento em que este último existir como fato, desvia uma parte do fundo de subsistência para a renda dos capitalistas; com isso diminui o resto disponível e portanto faz com que o atendimento nos demais setores já tenha de cessar ao nível de uma utilidade marginal mais alta, ocasionando assim, em última análise, um aumento do ágio.

Reunamos agora os traços esparsos num quadro de conjunto.

Cada povo possui em seu estoque de bens acumulado um fundo de subsistência, maior ou menor. Dele consomem, *em caráter definitivo*, os maus administradores que acabam com seu patrimônio,<sup>41</sup> e os que procuram crédito ao consumidor; dele consomem também, mas a título de *adiantamento*, os proprietários de terras, os capitalistas e os trabalhadores assalariados durante o período de produção da sociedade.<sup>42</sup> Quanto maior for o fundo de

---

40 Será que Landry leu essa frase, ao escrever: “A lire ce que dit Böhm-Bawerk, on est porté à croire que le capitaliste est obligé, pour consommer, *d’attendre* que ses capitaux aient produit des intérêts”? (*L’Intérêt du Capital*, p. 265.) Ver também a repetida insistência com que afirmamos, nas palavras finais desta página, o caráter de *adiantamento* das rendas provenientes de capital.

41 Ver acima, p. 323.

42 Naturalmente, os membros do povo aqui não mencionados, como mulheres, crianças, pessoas que prestam serviços pessoais, artistas, funcionários públicos, criados, também eles devem ser mantidos com o fundo de subsistência, mas não há por que enumerá-los em particular, pois não oneram diretamente o fundo de subsistência da sociedade, mas apenas as cotas de manutenção das categorias econômicas já mencionadas no texto.

subsistência, tanto mais se pode prolongar o período de produção da sociedade e em tanto maior plenitude pode ser satisfeita a necessidade de crédito ao consumidor: a rentabilidade dos últimos prolongamentos de produção ainda possíveis e a avaliação – que corre em paralelo com ela – dos últimos concorrentes a empréstimo, que ainda chegam a ser atendidos, determinam a grandeza do ágio sobre bens presentes.

Isso posto, com base em nossa pesquisa agora completa, destacam-se como circunstâncias concretas mais importantes que influenciam a taxa de juros, ou como “motivos determinantes” mais importantes da mesma, os seguintes fatores:

Antes de tudo, os mesmos três fatores que já conhecemos acima como decisivos, com base na pesquisa das condições do mercado de trabalho em sua forma mais abstrata, a saber:

1. *O montante do fundo de subsistência da nação;*
2. *O número dos produtores a serem providos por ele;*

3. *A composição da escala dos montantes de produto excedente* acarretados por prolongamentos crescentes do período de produção, incluindo os retornos excedentes das prestações de serviços, que se podem obter mediante produção de bens de consumo mais duráveis.

p. 383            A esses três fatores associam-se ainda:

4. *A extensão e a intensidade do desejo de empréstimos ao consumidor;*

5. *A existência e o montante da renda fundiária.* Quanto maior for a renda fundiária, tanto mais pessoas podem viver de sua renda fundiária sem trabalhar e tanto mais elevado será o padrão de

---

Virtuosos do violino, por exemplo, recebem uma parte das cotas de subsistência dos que frequentam os concertos e os criados de um rico proprietário de terra são pagos e mantidos com a renda fundiária dele.

vida que tomarão por base para organizar sua manutenção. Naturalmente, o padrão de vida caminha em paralelo com o montante que os proprietários de renda fundiária retiram adiantadamente do fundo de subsistência da sociedade, sobrando menos para as demais finalidades, e o juro se mantém em taxa mais alta. Por conseguinte, a existência da renda fundiária exerce uma influência no sentido de *fazer subir* a taxa de juros.<sup>43</sup>

6. *A existência de uma numerosa categoria de capitalistas que vivem de sua renda* – pelos mesmos motivos válidos para proprietários de terras.

7. Finalmente, grande influência cabe ao *senso de economia da população*. Isso de maneira direta e indireta. Indiretamente, na medida em que a parcimônia popular acumula um estoque maior de bens, e diretamente, na medida em que o levar uma vida econômica faz diminuir as exigências de meios de subsistência, com o que a população faz com que o fundo de subsistência para um período mais longo, e finalmente, em consequência, o investimento de capital atinge uma *isoípsa* mais baixa de produto excedente. Se uma nação for econômica, nem os

---

43 Preciso defender-me contra um equívoco muito plausível. O que afirmo é que a existência da renda fundiária como *forma de renda*, que a absorção de uma parte do produto nacional por parte de proprietários de terra que vivem sem trabalhar, tende a fazer subir a taxa de juros. Em contrapartida, não afirmo que também as *causas* que provocam e aumentam a renda fundiária fazem subir a taxa de juros. Pelo contrário, a conhecida “lei da terra”, pela qual (se não houver novas intenções ou aperfeiçoamentos técnicos) novos acréscimos de capital e de trabalho na agricultura proporcionam aumentos *decrecentes* de produto, com toda a certeza tem efeito de fazer baixar os juros do capital (em conformidade com o ponto 3 do texto), ao passo que no tocante à renda fundiária tem um efeito de aumentá-la. O alcance de minha afirmação encontra sua melhor expressão no seguinte: se fosse abolida a propriedade privada de terras, ou se houvesse uma forte taxação confiscatória sobre a renda fundiária, os juros no país seriam mais baixos que normalmente. As *causas* da renda fundiária de *per si* fariam baixar o juro do capital, mas a renda fundiária como instituição de distribuição compensa por sua vez, mediante seus efeitos de distribuição, uma parte dessas influências.

proprietários de terras nem os capitalistas consumirão totalmente suas rendas, mas ou trabalharão ao mesmo tempo como empresários, vivendo simplesmente do que ganharem com seu trabalho, ou pelo menos guardarão uma parte da receita proveniente de sua renda. O montante poupado representa de certo modo uma cota destinada ao fundo de subsistência, mas não levantada, a qual é por isso liberada para outro emprego, especialmente para um ulterior prolongamento do período de produção.<sup>44</sup> O mesmo vale para poupanças que vierem a fazer os trabalhadores ou pessoas que eventualmente possuem uma renda “derivada”.<sup>45</sup>

p. 384 Prosseguindo um pouco mais nessa linha de pensamento, preenchemos uma lacuna que ficou aberta nas exposições já feitas. Até aqui consideramos o fundo de subsistência e as exigências de meios de subsistência como algo existente e pronto: agora precisamos analisá-los também em seu processo de formação; até aqui vimos o fundo de subsistência apenas em luta com as

---

44 Também a essas afirmações Landry não pode ter dispensado sua atenção ao escrever: “Les propriétaires fonciers (...) feront d’une partie de leurs rentes un emploi capitalistique, loin de les consommer toutes, comme Böhm-Bawerk paraît croire” (*op. cit.*, p. 266, nota 1).

45 Sentir-se-á talvez, em minha enumeração, a falta do frequentemente citado fato da “segurança jurídica” ou do “risco”, o qual, sem dúvida, sobretudo na determinação da grandeza da taxa de juros no caso de *empréstimos*, exerce um papel tão grande na vida prática. Mas esse fator não pertence ao tema que estamos aqui tratando. Com efeito, o montante a mais que o capitalista recebe em razão desse fator, mesmo que exteriormente se apresente como um aumento do “juro do capital”, na verdade não é um verdadeiro juro de capital, não é uma renda líquida decorrente da posse de capital, mas apenas um substitutivo de um prejuízo que inevitavelmente ocorre no capital originário, na grande maioria dos casos. Finalmente, todo o andamento de minha pesquisa evidencia que de modo algum era minha intenção apresentar exaustivamente *todos* os motivos determinantes secundários da taxa de juros; intencionalmente, porém, me limitei a enumerar os *mais importantes* dentre aqueles motivos determinantes *que ocorrem tipicamente quando se buscam sem restrições satisfazer os interesses econômicos de mercado*. Ao contrário, deixei deliberadamente de lado, aqui, a influência de motivos como, por exemplo, a generosidade, o ódio entre nações, a vaidade e similares (ver supra, p. 223 e também 225 *et seqs.*) Ver também abaixo.

exigências de meios de subsistência que o mercado aberto lhe impôs; agora precisamos considerar também a luta silenciosa, mas ininterrupta, que, em toda economia individual, o desejo de consumo trava contra o estoque de bens. Essas considerações constituem justamente a continuação e o final de outra série de ideias que teve por tema a formação do capital e que iniciamos em uma parte bem anterior desta obra, mas havíamos interrompido antes de terminá-la.<sup>46</sup>

Cada pessoa dispõe de uma quantidade maior ou menor de bens, que em parte lhe foi transmitida do passado como “patrimônio de origem”, em parte lhe advém como “renda” no presente, e a totalidade das duas constitui sua “fortuna”. Esta tem por natureza a destinação de satisfazer as necessidades da respectiva pessoa. Pode-se dizer que sua fortuna pertence a suas necessidades. Acontece que são muitas as necessidades que, com suas exigências, fazem concorrência entre si: por um lado, no mesmo momento concorrem entre si necessidades de *tipo* diferente e, por outro, concorrem também as necessidades de *períodos* diferentes: as necessidades do presente e as do futuro. Como ajustar essas diversas exigências?

Numa boa administração, *de acordo com o princípio da economicidade*, que manda que, com o estoque de bens disponível, se consiga o máximo de utilidade pessoal. Isso por sua vez exige – visto que mesmo no caso da pessoa mais rica, os bens não bastam para satisfazer todas as suas necessidades e desejos – que entre as necessidades se faça uma escolha sensata, se satisfaça as mais importantes conforme a disponibilidade dos meios e se deixe de satisfazer as não importantes. Aplicando-se isso à concorrência entre os diversos tipos de necessidade, chegamos ao princípio da satisfação *harmônica* das mesmas, ou seja, a satisfação deve ser feita em todos os setores de necessidades até o mesmo nível de importância, de sorte que com a unidade de bens se gere sempre a mesma utilidade marginal. Pois, caso em setores individuais de necessidades se interrompesse a satisfação num nível mais alto, para continuar a satisfação em nível mais baixo em outros setores,

---

46 Ver acima, p. 144.



isto equivaleria deliberadamente a renunciar a uma utilidade maior em função de uma utilidade menor. Isso contradiz o princípio da economicidade.<sup>47</sup>

Exatamente o mesmo princípio da satisfação harmônica deve, pelos mesmos motivos, reger também a concorrência entre as necessidades dos diversos períodos de tempo. Conseguimos a medida total máxima possível de progresso econômico se distribuirmos os meios de satisfação através dos diversos períodos, de forma tal que a última unidade de bens produza em todos os períodos a mesma utilidade marginal. Pois, enquanto isso não acontecer, evidentemente ainda teríamos condição de aumentar a medida de nossa vantagem, retirando unidades de bens daqueles períodos em que produzem uma utilidade marginal menor, para aplicá-la no atendimento daqueles período nos quais ainda podem gerar uma utilidade maior.<sup>48</sup>

p. 385

Agindo racionalmente, portanto, do estoque de bens disponível no presente deveríamos consumir, no presente, apenas tanto que a satisfação das necessidades presentes pare ao mesmo nível de importância até o qual, de acordo com a relação previsível entre a necessidade e a cobertura, poderá ir a satisfação também nos períodos econômicos futuros; tudo o que vai além disso deve ser guardado para servir ao futuro. De acordo com essa regra, se

47 A consecução de uma harmonia completa no atendimento só às vezes é obstaculizada pela eventualidade de não serem perfeitamente divisíveis, por um lado, as necessidades, e, por outro, as unidades de bens. Ver acima, p. 193, e sobretudo WIESER. *Ursprung und Hauptgesetze des wirtschaftlichen Wertes*, p. 148 *et seqs.*

48 Todavia não se pode pensar que se atingiu esse equilíbrio no suprimento pelo simples fato de a soma disponível de bens haver sido distribuída *em partes perfeitamente iguais* pelos diversos períodos de tempo, de sorte que cada período receba para consumir exatamente a mesma soma de bens. Um solteiro precisa prover menos necessidades do que um pai de família; uma pessoa sadia e forte tem de arcar com muito menos despesas com sua saúde do que um ancião doentio e alquebrado, e assim por diante. É claro que proveria de maneira bem desigual suas necessidades aquele que se propusesse consumir mecanicamente a mesma soma de bens durante toda a sua vida, como solteiro sem necessidades, como pai de família, como ancião: para garantir o suprimento harmônico, deve-se antes aumentar a cobertura, para atender a um previsível aumento das necessidades.

quisermos agir economicamente, quase sempre devemos conservar o “patrimônio de origem”. Com efeito, se ele fosse consumido no presente, junto com a renda, o presente seria atendido com relativa superabundância, descendo até camadas de necessidades tão importantes, ao passo que nos anos subseqüentes se disporia apenas da renda corrente, e também esta apenas em montante reduzido; mais adiante, necessariamente se teria de pagar o preço disso, deixando de satisfazer camadas de necessidades importantes. Ao contrário, em casos excepcionais é justamente uma administração econômica racional que aconselha a lançar mão do patrimônio de origem, isto é, quando no presente a renda for anormalmente reduzida, ou o estado de necessidades é normalmente grande, enquanto para o futuro é de se esperar um conjunto mais favorável das condições de suprimento.

No que concerne ao emprego da *renda* corrente, a regra básica dominante da satisfação harmônica do presente e do futuro levará, no caso individual, a um modo de agir bem diversificado. Pessoas cujo futuro está garantido por uma renda segura e uniforme e que ao mesmo tempo não têm a esperar um aumento substancial do conjunto de necessidades a serem satisfeitas, podem, de maneira perfeitamente racional, consumir no período corrente toda a renda corrente. São um exemplo os ricos proprietários de terras, que não possuem família muito numerosa e têm o desejo de assegurar a cada um dos filhos uma existência confortável similar. Ao contrário, pessoas cuja renda futura é incerta ou decrescente, ou cujo estado de necessidades no futuro (seja o de sua própria pessoa, seja o de sua família) há de aumentar, permanecendo previsivelmente estável sua renda, devem guardar uma parte de sua renda presente para as necessidades futuras menos bem supridas, agindo economicamente: devem “poupar” – e poupar até o ponto em que o suprimento do presente e o do futuro se equilibrem.

Falando com rigor, as ditas pessoas até teriam de poupar um pouco mais, de sorte que o suprimento seja levemente *crescente*; o motivo disso está justamente na existência no juro. Efetivamente, uma vez que o juro aí está como fato, a opção já não é se de 100 florins obtemos mais vantagem consumindo-os neste ano, ou no

próximo, ou dentro de dois anos; mas, pelo fato de 100 florins poupados neste ano, devido ao juro, aumentarem, até o ano próximo, para 105 florins, e até o ano subsequente, para 110 florins, e assim por diante, a opção que se coloca é: levamos mais vantagem consumindo 100 florins hoje ou consumindo 105 florins no ano próximo, ou 110 florins dentro de dois anos, e assim por diante. Após essa opção, retirando continuamente bens do presente, aumentaremos o total de nossa utilidade econômica, na medida em que com 105 florins no ano próximo, ou com 110 florins daqui a dois anos etc., pudermos conseguir uma utilidade ainda maior do que com 100 florins neste ano. Por conseguinte, se não houvesse juros, o limite da poupança racional estaria no ponto em que atinge o equilíbrio completo a utilidade que se pode obter com *cada 100 florins* nos diversos períodos; agora, porém, o mencionado limite está no ponto em que as condições de suprimento dos diversos períodos estão reguladas de tal modo que 100 florins *neste ano* proporcionam exatamente tanta utilidade quanto *105 florins no ano próximo*, 110 florins *dentro de dois anos*; e assim por diante. Ora, se um dispêndio *crescente* de bens do futuro só proporcionar apenas a *mesma* utilidade, isso pressupõe, por sua vez, que com ele p. 386 se satisfazem necessidades de importância sempre menor; em outras palavras, que o suprimento em períodos futuros é cada vez mais abundante.<sup>49</sup>

Assim seria se os requisitos do princípio da economicidade fossem observados com precisão matemática. Acontece que dificilmente se encontrará um ponto em que as pessoas teriam tanta dificuldade em observar as exigências desse princípio como este. Para distribuir simetricamente seu estoque de bens sobre o presente

---

49 Essa observação colocada nesse contexto (aliás já na primeira edição deste livro) foi posteriormente desenvolvida com perspicácia extraordinária por Carver; infelizmente, o autor entendeu mal o nexos causal existente como fenômeno do juro e colocou no ponto central de sua teoria sobre o juro, como suposta causa do mesmo, um fato que é de ponta a ponta apenas consequência do fenômeno do juro; ver minha *Geschichte und Kritik*, 2ª ed., p. 637 *et seqs.*; 4ª ed., p. 496 *et seqs.* Bem afim à de Carver é a teoria de Landry (*L'Intérêt du Capital*, 1904, §23 *et seqs.*) sobre o “sacrifício capitalistique”.

e sobre o futuro, as pessoas teriam de conhecer exatamente tanto o estado das necessidades dos períodos futuros quanto o estado da cobertura que estes próprios períodos conseguirão pela atividade aquisitiva neles exercida. Ora, quanto às duas grandezas, elas possuem apenas conjecturas vagas. Até mesmo quanto à questão primordial, que é saber para quantos períodos futuros têm de prover, estão plenamente no escuro, em razão da incerteza da vida humana. Essa incerteza, aliás, no caso daquelas numerosíssimas pessoas que estão resolvidas a prover não só para si, mas também, com decisão ou quase igual, para seus herdeiros, não exerce influência perturbadora sobre seu comportamento econômico. Em compensação, tanto mais perturba o fato psicológico, que já conhecemos, de que quase todas as pessoas subavaliam, em grau maior ou menor, o futuro e as necessidades que ele acarretará.

Sob a influência das circunstâncias que acabamos de descrever, o comportamento econômico das pessoas acusa um duplo desvio do “ideal da economicidade”.

*Primeiro: em média as pessoas provêm menos do futuro do que deveriam.* Distribuem seu estoque de bens entre o presente e o futuro não de modo tal que a utilidade marginal da utilidade de bens atribuída ao presente seja igual à utilidade marginal efetiva das unidades de bens atribuídas aos períodos futuros e ainda aumentada no montante correspondente aos juros do período intermediário, mas de maneira que a utilidade marginal da unidade de bens presentes é equiparada à utilidade marginal, *reduzida em razão da diferença de perspectiva*, das unidades atribuídas ao futuro. As pessoas só reservam alguma coisa para o futuro na medida em que é evidente que do contrário teriam de permanecer sem satisfação necessidades futuras cuja importância, *mesmo na subavaliação parcial* que é feita delas, ainda parece tão significativa quanto a importância das últimas necessidades presentes que chegam a ser satisfeitas e cuja importância *real*, portanto, sobrepuja a destas últimas em grau maior ou menor. Uma vez que a subavaliação do futuro varia ao extremo de acordo com os diversos indivíduos, classes e nações, é natural que ela provoque também um desvio, de grau muito desigual, do ideal da

economicidade. No caso de pessoas prudentes e econômicas, a influência dessa subavaliação quase desaparecerá; no caso de outras, ela se manifestará apenas no fato de a pessoa poupar muito pouco; e em outras ainda, no fato de não fazerem poupança alguma ou até mesmo esbanjarem levemente os bens integrantes do patrimônio herdado.

*Segundo:* a reflexão econômica sobre as exigências do presente e do futuro na maioria dos casos não é feita com base em cálculos econômicos detalhados, mas em *tendências aproximativas*, aceitas de uma vez por todas. Se quiséssemos proceder com exatidão, ao decidirmos se devemos “gastar” ou “poupar” determinada soma de bens, teríamos cada vez de formar-nos uma ideia exata da necessidade, da cobertura e da utilidade marginal, para o período corrente, e projetar o mesmo quadro sobre a p. 387 necessidade, cobertura e utilidade marginal para todos os períodos futuros. Ora, isso representa um trabalho de reflexão bem difícil, em todo caso penoso e, além disso, apesar de todo o cuidado despendido, não oferece nenhuma garantia de um resultado correto, pois no tocante aos períodos futuros sempre se é obrigado a operar com dados incertos, puramente conjecturais. Em tais circunstâncias, não só é facilmente explicável, mas até, do ponto de vista da economicidade, se deve aprovar<sup>50</sup> que a maioria das pessoas, em vez de em cada caso ou de ano para ano repetirem o cálculo penoso e ainda por cima enganador das exigências do presente e do futuro, adote uma vez por todas uma tendência econômica, grosso modo acertada para suas condições e que só será revisada, no máximo, quando ocorrerem grandes alterações em sua situação econômica, por exemplo depois de casarem, depois de receberem uma herança e em casos similares.

Muitas vezes, essa simplificação da reflexão econômica é feita da maneira seguinte: as pessoas que têm excessiva dificuldade em aplicar com exatidão a regra primordial dominante da economicidade elaboram para si uma regra *secundária*, em função de suas condições. A essa regra obedecem até outra decisão. Um, por exemplo, adota para si, como norma inviolável, não tocar em

---

50 Ver acima, p. 218 *et seqs.*

seu patrimônio de origem; outro se impõe como norma passar para os filhos, sem dívidas, seu patrimônio que no momento está onerado com dívidas; um terceiro se impõe poupar até o ponto de poder deixar para cada filho uma propriedade agrícola; um quarto se impõe como regra poupar para si um patrimônio que dê uma renda de 4.000 florins, e assim por diante. Tais regras secundárias em geral estarão em conformidade aproximada com as exigências do verdadeiro princípio da economicidade, para aqueles que se propuseram segui-las; contudo, às vezes isso não ocorre, caso este em que a consequência é a seguinte: as pessoas que seguem fielmente a regra secundária pecam contra a regra primordial da economicidade e às vezes de maneira bem gritante. Peca, por exemplo, gravemente contra a economia quem, por exemplo, atendo-se irrevogavelmente à sua decisão de viver economicamente, não tocando em seu patrimônio de origem, deixa de submeter-se a um tratamento custoso destinado a recuperar sua saúde, deixa de enfrentar sacrifícios de maior vulto para a formação de seus filhos, e similares. Com relativa frequência, finalmente, observa-se um comportamento não econômico pelo motivo seguinte: pessoas que uma vez adotaram determinada tendência à parcimônia, tendência perfeitamente racional ao tempo em que a adotaram, continuam a apegar-se obstinadamente a este costume inveterado depois de sua situação econômica mudar por completo. Quantas vezes se observa que pessoas, que enriqueceram por terem poupado muito, continuam ainda hoje a manter mecanicamente o hábito predileto de acumular poupanças, não permitindo nada, até ao túmulo, nem a si nem a outros: começaram poupando em função da pessoa e terminaram poupando por amor à riqueza e em detrimento da pessoa!

Dos dois desvios do ideal da economicidade que acabamos de apresentar, o primeiro é o mais importante e também o mais danoso. A renúncia a cálculos precisos impede de se obedecer com exatidão às exigências da economicidade, mas muito raramente impede de obedecer-lhes ao menos aproximadamente, ao passo que a subavaliação psicológica do futuro faz com que o comportamento

p. 388 das pessoas dominadas por esse defeito se desvie definitivamente e muitas vezes bem distanciadas da linha do que é economicamente acertado. Temos, portanto, que ver na subavaliação parcial do futuro um fator – de modo algum digno de elogios do ponto de vista econômico, mas na prática muito eficaz – do juro e da taxa de juros. Numa seção anterior, vimos que esse fator colabora na *origem* fenômeno do juro, na medida em que ajuda a levar as pessoas a atribuírem a bens futuros um valor indevidamente menor do que a bens presentes; agora vemos que ele é também um motivo determinante direto e altamente eficaz da *taxa* de juros. Quanto mais forte for na economia de uma nação essa tendência a subavaliar o futuro, tanto mais alta será a taxa de juros. Pois a subavaliação parcial do futuro leva a sacrificar as exigências do futuro com relação às do presente, a colocar à disposição das necessidade presentes excessivos meios de satisfação e poucos demais para a satisfação das futuras. Isso leva, por um lado, a aumentar as exigências de subsistência do presente e, por outro, a uma dissipação profusa do fundo de subsistência ou pelo menos a alimentá-lo muito pouco com poupanças; com isso temos a seguinte situação, favorável a uma alta taxa de juros: de um fundo de subsistência relativamente pequeno se exige que satisfaça exigências de subsistência relativamente grandes para cujo custeio o fundo de subsistência é suficiente apenas durante um período relativamente curto.<sup>51</sup>

---

51 Desde que fiz a exposição supra na 1ª edição da *Teoria Positiva*, o espaço por elas delimitado tem sido preenchido por toda uma literatura sobre a “teoria da poupança”. Sem pretender – nem de longe – ser completo, quero – e prescindindo dos trabalhos de Carver e Landry já anteriormente citados – chamar a atenção especialmente, entre outros, para as respectivas exposições nos *Principles* de Marshall, e a seguir a várias monografias cuidadosas de Montemartini (*II Risparmio nella Economia Pura*, 1896, e *L’Utilità Differenziale del Risparmio o la Rendita del Risparmiatore*, 1897), bem como ao interessantíssimo capítulo “Supply of Waiting” na obra de Cassel, *Nature and Necessity of Interest*, 1903. Além disso, uma teoria da distribuição dos bens disponíveis a períodos de necessidades presentes e futuros – teoria elaborada com extrema coerência – perpassa toda a obra de Irving Fisher sobre *The Rate of Interest*, 1907. Menos feliz e pouco fundamentada me parece ser a “teoria da poupança” há pouco apresentada na

A teoria por mim apresentada tem certa semelhança com a “teoria do fundo salarial” da escola inglesa mais antiga, teoria que não sei se devo chamar de famosa ou mal-afamada. Como esta, também eu afirmo a existência de certo fundo de subsistência, com o qual são custeados os salários do trabalho no país, e como o faz ela, também eu atribuo ao montante do fundo de subsistência uma influência importante sobre o recíproco montante do salário e do juro. Mas a semelhança termina aí. Todos os outros traços das duas teorias – e dentre eles justamente os mais essenciais – divergem muito. O fundo salarial da teoria inglesa, embora seja considerado por ela como uma grandeza determinada e fixa, na verdade é uma grandeza oscilante e indeterminada, que por isso mesmo não é capaz de fornecer um ponto de apoio seguro do qual se possa deduzir algo acerca da grandeza do salário. Com efeito, “a soma de capital destinada pelos capitalistas para pagamento dos salários” nem coincide com o total do capital da nação, nem com o total do “capital circulante”, nem com alguma cota bem determinada do capital da nação; pelo contrário, representa uma parte *variável* da riqueza da nação, aliás uma parte cuja dimensão varia, entre outras coisas, de acordo com a grandeza do salário, aumentando quando e porque o salário subiu e diminuindo quando e porque o salário baixou. Portanto, pelo fato de os autores ingleses que defendem a teoria do fundo salarial explicarem a grandeza do salário a partir de uma grandeza que, por sua vez, é ela mesma condicionada pela grandeza do salário, sua explicação gira em círculo vicioso, conforme, aliás, já viu acertadamente a crítica mais antiga. Eu, ao

---

obra de Schumpeter, *Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie* (1908), p. 298 *et seqs.*, tanto do ponto de vista construtivo quanto do ponto de vista crítico. Aliás, por ora a teoria é apresentada por seu autor com tantas reticências no tocante a uma fundamentação mais precisa no futuro que ainda não é tempo para emitir um juízo definitivo. Finalmente, é claro que nesse contexto cabe menção especial às conhecidas exposições de Rae. De *per si* elas deveriam ser mencionadas em primeiro lugar, até de acordo com a cronologia bibliográfica, mas, como se sabe, elas só exerceram sua influência científica como obra póstuma. Acredito que para as finalidades visadas nesta obra basta o quadro geral acima delineado em poucas páginas de texto, o qual não me pareceu necessitar de alterações em relação a edições anteriores, no tocante ao conteúdo.



p. 389 contrário, em meu “fundo de subsistência” parto de uma grandeza determinada e fixa: o estoque de bens acumulado na economia de uma nação. É verdade que a soma de bens que serve especialmente à subsistência dos *trabalhadores*, soma que eu poderia denominar “fundo salarial”, constitui, por sua vez, apenas uma parte do fundo de subsistência em sua totalidade. Mas a grandeza dessa parte não paira no ar, como na teoria inglesa; pelo contrário, pelo fato de eu identificar exatamente que parcelas fazem parte do fundo de subsistência em sua totalidade e de acordo com que leis, meu “fundo salarial” recebe sua determinação precisa, pelo menos relativa.

Entretanto, a diferença mais importante é a que segue. A teoria inglesa pretende que o montante do salário dos trabalhadores resulte simplesmente de uma divisão do fundo salarial pelo número dos trabalhadores existentes. Isso é totalmente errôneo. A verdade é esta: sem dúvida, os trabalhadores existentes recebem o fundo salarial como salário, mas com isso ainda não está dito como salário correspondente a *quanto tempo*: se a um ano, se a dois, se a três ou mais anos. O aumento do fundo de subsistência de modo algum tem por consequência – como supõe a teoria inglesa – que, permanecendo inalterado o número dos trabalhadores, o montante do salário cresça na mesma proporção em que aumentou o fundo de subsistência; o aumento do fundo de subsistência é primário e principalmente utilizado *para prolongar o período de produção*. Somente na medida em que o prolongamento do período de produção leva ao mesmo tempo a reduzir os aumentos do produto (com a diminuição da escala dos aumentos do produto, associados a prolongamentos sucessivos da produção), leva também a uma redução da parcela dos capitalistas e a um aumento relativo dos salários do trabalho – mas a um aumento em medida muito menor do que na proporção em que aumentou a grandeza do fundo de subsistência. Portanto, a teoria inglesa do fundo salarial contém um grãozinho de verdade envolto em uma massa absolutamente predominante de erro.<sup>52</sup>

---

52 De forma alguma pretendo, nas referências bastante sumárias contidas nesta seção sobre o tema do salário do trabalho, haver apresentado uma teoria

E agora abandonemos ainda uma última abstração, da qual até agora fizemos uso como que de um subsídio para facilitar nossas explicações. Até agora imaginamos a oferta total de bens presentes e sua procura global *concentradas num único mercado gigantesco*. A verdade é que o comércio de mercadorias presentes e mercadorias futuras se encontra fracionado em inúmeros mercados

---

completa sobre esse assunto. Em particular, minhas observações ocasionais tratam de forma semi-implícita apenas de *um* aspecto dos que entram em questão em se tratando de salário, a saber, da relação entre o salário e o juro. Em contrapartida, ainda não foi de modo algum estudado explicitamente outro aspecto, no mínimo de interesse igual, a saber, a questão da influência que sobre o índice salarial exerce a dificuldade, existente após a assim chamada “lei da terra”, de ainda conseguir da terra os meios de subsistência necessários para uma população maior. Mesmo assim, o leitor atento há de encontrar neste livro, em forma bastante completa, se bem que dispersa, os elementos básicos com os quais seria possível elaborar as linhas fundamentais de uma teoria do salário: tais elementos se encontram, em parte, na teoria dos bens complementares (p. 183 *et seqs.*), em parte em minha explicação, da lei dos custos (sobretudo p. 262 *et seqs.*), em parte, finalmente, na presente seção. Uma elaboração mais completa dessas ideias e outras similares encontra-se na excelente obra de Taussig sobre *Wages and Capital, An Examination of the Wages Fund Doctrine*, 1896. Ultimamente tornou-se moda chamar-me (e também à Taussig) de “renovador e ressuscitador da falecida teoria do fundo salarial” (ver, por exemplo, SALZ, B. *Geschichte und Kritik der Lohnfondestheorie*, p. 185). Confesso que teria esperado muito mais ser enumerado entre os adversários e críticos – e bem decididos – dessa teoria. A volta de termos iguais ou semelhantes representa apenas um elo comum muito extrínseco, quando tais denominações são aplicadas a coisas diferentes e, além disso, a estas se atribui uma influência completamente diferente sobre a determinação do salário. Quero crer, por exemplo, que, do ponto de vista do conteúdo, existe uma relação muito mais próxima da minha teoria e, digamos, da teoria da produtividade marginal, tão bem apresentada por Clark – teoria em que Zwiedineck (“*Neuere Literatur über die Lohnfrage*”. In: *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*, setembro de 1906, p. 638), por sua vez, enquadra uma classe de teorias salariais bem diferente da minha –, do que da minha e das antigas teorias sobre o fundo salarial. Como quer que seja, porém, em qualquer hipótese desejo ser julgado não com base em termos ou palavras-chaves, mas com base no conteúdo que apresento; e quanto a esse conteúdo, creio poder continuar a defendê-lo integralmente, a despeito da denominação um tanto

p. 390 parciais. Primeiramente, divide-se em certos grupos grandes: mercado de empréstimos, mercado de trabalho, mercado de usos da terra, mercado de bens de capital. E cada um desses mercados se divide e se subdivide, em parte quanto aos itens comercializados e em parte quanto ao local da comercialização. Há um mercado para empréstimos com hipoteca, um para o crédito comercial dos grandes empresários; há um mercado de empréstimos para o camponês e outro para o habitante de cidade; há um mercado de empréstimos para cavalheiros e um outro para atender às solicitações de empréstimo de artesãos ou operários pobres, e assim por diante. E dentro de cada uma dessas subdivisões formam-se, por sua vez, tantos mercados locais separados quantas são as divisões regionais naturais ou artificiais no país para o respectivo setor da vida econômica. Não menos que o mercado de empréstimos divide-se também o mercado de trabalho: primeiramente em tantos grupos quantos são os ramos de trabalho e, depois, cada grupo em tantos mercados parciais quantos são os distritos locais. E o mesmo acontece em todos os grupos principais acima mencionados.

Qual é a consequência dessa divisão? Uma vez que não há apenas *um mercado* para mercadorias presentes, também não há apenas *um único preço de mercado* para elas, mas há muitos preços de mercado diferentes, conforme resultarem das condições de oferta e procura vigentes em cada mercado parcial individual. Por isso, existem na economia de uma nação, ao mesmo tempo, talvez centenas de ágios diferentes sobre bens presentes, e consequentemente centenas de taxas de juros diferentes. Mas essas centenas ou esses milhares de mercados parciais não estão hermeticamente isolados entre si. Intercomunicam-se por meio de arbitragem viva e incessante. Se num mercado parcial, e em caráter temporário, o ágio sobre bens presentes for anormalmente elevado, rapidamente afluem novas quantidades de capital para o mercado favorável – e com isso justamente fazem desaparecer novamente a preferência que se lhe dava. Vice-versa, se num mercado parcial

---

desabonadora de “teórico da doutrina do fundo salarial”, que ele me impingiu.

individual o ágio for por algum tempo anormalmente baixo, isto é motivo suficiente para barrar um ulterior afluxo de capital, bem como para movimentar uma parte do capital nele existente para que afluja a outros mercados parciais mais favoráveis. Isso continuará até que a desvantajosa diferença de preço desapareça novamente.

Pode-se, pois, afirmar com razão que a resultante de preço de cada mercado parcial é *antes de tudo* determinada pela relação oferta-procura, *tal como ela existe justamente no mercado parcial específico*. Mas essa própria situação local de mercado, e conseqüentemente também a resultante de preço, é *indiretamente* determinada pela pressão incomparavelmente mais forte *exercida pela totalidade da oferta e da procura da economia inteira*. É que a poderosa massa da oferta nacional penetra em quantidades proporcionais em todos os mercados parciais, sob a influência das conhecidas tendências niveladoras. Havendo mercados parciais com abastecimento excessivamente reduzido, ela se apressa em abastecê-los melhor, e havendo mercados parciais superabastecidos, ela desvia os suprimentos para outros mercados parciais intercomunicantes; e quando não há nem fluxo nem efluxo, quando, portanto, o mercado local parece formar seu preço local puramente com sua própria força, na realidade é então que ele é menos independente, pois se no momento não precisa ceder a influências mercadológicas é só porque já cedeu a elas anteriormente, nos menores detalhes. Se neste momento está em repouso, é somente porque está abastecido exatamente na mesma proporção que a pressão da relação global oferta-procura na economia exige e impõe.

Eis porque afinal não cometemos nenhuma abstração vazia ao falarmos de um único mercado gigantesco para bens presentes e das leis de seu preço único de mercado. As condições do todo decidem sobre o abastecimento médio dos mercados parciais; as influências locais podem, durante um período breve ou longo, abastecer um lugar acima do nível médio ou, então, abastecer outro lugar abaixo do nível. Mas isso são apenas desenvolvimentos secundários, que aderem às costas do movimento principal e são

p. 391 com ele levados para cima e para baixo – exatamente como um poderoso vagalhão carrega em suas costas ondas menores, formando pequenas colinas e vales, que com ele sobem e descem.

Se a mobilidade do capital fosse irrestrita, as variações particulares da taxa normal de juros não poderiam ser muito fortes e muito menos poderiam durar muito. Na realidade, porém, aos afluxos e efluxos niveladores se opõem à guisa de barreiras numerosos obstáculos pequenos e grandes que fazem os preços subirem e baixarem, a nível local. Não é com muita facilidade que alguém muda a aplicação de seu capital. Mesmo que a fabricação de açúcar proporcione 1% a mais do que a fabricação de tecidos, não é de um momento para outro que alguém se transforma de dono de tecelagem em fabricante de açúcar; e antes que as pessoas que, pouco a pouco, canalizaram seus capitais para a fabricação de açúcar sejam tantas que nesse ramo a taxa de ganho tenha voltado ao nível normal, terá provavelmente decorrido um bom intervalo de tempo. Se houver condições particularmente favoráveis, pode até ocorrer que em ramo específico individual se mantenha um ágio anormal em *caráter duradouro*. A aversão da maioria das pessoas abastadas a emprestarem sem hipoteca seu capital em importâncias pequenas a pessoas necessitadas, pelo fato de que não conseguem reavê-lo delas sem grande esforço pessoal, supervisão, processos incômodos e execuções normalmente penosas, faz com que quase em toda parte a oferta no citado mercado de empréstimos se mantenha anormalmente baixa em caráter permanente e o ágio, anormalmente alto, mesmo prescindindo daquele acréscimo de juros que naturalmente tem de ocorrer aqui a título de prêmio de risco. E em caráter igualmente permanente pode o mercado de descontos desfrutar de uma taxa de juros anormalmente baixa, devido ao fluxo das quantidades de capital, sempre muito expressivas, que procuram um investimento provisório somente para tempo brevíssimo e, naturalmente, não conseguem encontrar tal investimento nem no mercado hipotecário nem na agricultura, nem em investimentos industriais e similares. Por sua vez, a grande segurança do investimento e a perspectiva de ganhos futuros de valorização mantêm a taxa de juros dos imóveis constantemente

baixa. Considerações semelhantes fazem com que em nossos dias<sup>53</sup> rendam juros mais baixos as obrigações, prioridades e similares do Estado quando pagáveis em ouro, do que quando pagáveis em prata ou papel.

Não tenho a intenção de acompanhar o destino da taxa de juros através de todas as sendas laterais cujos meandros podem ser forçados a trilhar em razão de centenas de condições e considerações especiais. Sem dúvida, os desvios da taxa normal de juros – aliás, os desvios temporários, ainda mais do que os permanentes – constituem em sua totalidade um fenômeno altamente importante, pois é neles que está a alma e a fonte da melhor parte dos “ganhos dos empresários”, embolsados pelos empresários especializados na manipulação da arbitragem com mercadorias presentes! Mas tal elaboração em detalhe é uma tarefa à parte. É uma tarefa importante e digna de reconhecimento, mas à qual se pode certamente atribuir menos importância do que ao desenvolvimento da grande lei primordial sobre a taxa de juros. Em todo caso é uma tarefa por demais trabalhosa e demorada para que eu, que acabo de encerrar pesquisas tão demoradas e trabalhosas, tenha condições para empreendê-la partindo da estaca zero. Expus o modo como as anormalidades particulares se inserem na lei principal. Com isso fiz, por ora, o suficiente para a compreensão teórica das mesmas.

p. 392

E com isso chego ao fim. Há muito tempo, no final da parte histórico-doutrinal de minha obra, formulei o programa de minha teoria positiva nos seguintes termos: queria tentar, no tocante ao problema dos juros, “encontrar uma solução que não gere ficções nem pressuposições, mas procure deduzir, com simplicidade e fidelidade, o fenômeno do juro através dos fenômenos da formação do valor, a partir dos fundamentos psicológicos naturais mais simples de nossa ciência”. Nada mais posso desejar do que o reconhecimento de que permaneci fiel a esse programa na execução. Pois, se de fato tivesse conseguido, por meio de uma elaboração lógica da teoria elementar do valor, explicar o juro, nisso estaria a melhor garantia, que poderia desejar, de que eu e a

---

53 Escrito no ano de 1888.

ciência estamos no caminho correto com as *duas* teorias, a teoria do valor e a teoria do capital. Minha teoria do capital só pode beneficiar-se caso puder legitimar-se como corolário natural de uma teoria do valor que já deu tantas provas exímias de ser correta e que hoje consegue convencer, em todas as nações que participam do processo da teoria da Economia Política, autores de todos os matizes de convicção econômica. Para a teoria do valor, por sua vez, o fato de ela oferecer os meios que possibilitam solucionar um problema, cujo equacionamento tem sido tentado sem sucesso por todos os sistemas teóricos vigentes até agora, representa uma nova demonstração, talvez a mais forte, de seu acerto.