

A ESCOLA AUSTRÍACA

Rafael de Almeida Padial
Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP)

RUBIN, I., “The Austrian School (1926)”, in: DAY, Richard B. & GAIDO, Daniel F., *Responses to Marx’s Capital: From Rudolf Hilferding to Isaak Illich Rubin*, Leiden/Boston: Brill, 2017, pp. 429-477.

1. HISTÓRIA

A teoria de que valores de troca¹ e preços de mercadorias são determinados em última instância por seus valores de uso – ou utilidade subjetiva – é conhecida como escola austríaca ou psicológica da Economia Política. Os rudimentos dessa teoria podem ser encontrados em alguns economistas do século XVIII, particularmente em Condillac. Mas até finais do século XIX tais pontos de vista não se espalharam. Continuava então a prevalecer na ciência a teoria objetiva do valor, conforme trabalhada pelos clássicos (Smith e Ricardo). Em meados do século XIX, a obra de Gossen – predecessor da escola austríaca – passou despercebida. Foi em 1870 que apareceram, quase simultaneamente, as obras de Carl Menger, [William Stanley] Jevons e Léon Walras, os fundadores da nova escola, entre os quais Menger desenvolveu mais profundamente a base psicológica e Walras a base matemática da teoria. Durante os anos 1880, [Friedrich von] Wieser e [Eugen von] Böhm-Bawerk, alunos de Menger (todos então vivendo na Áustria), elaboraram em detalhe a teoria psicológica, também frequentemente chamada de teoria austríaca. Ao final do século XIX, espalhou-se amplamente nas ciências universitárias burguesas de quase todos os países do mundo. Há pouco tempo apenas desenvolveu-se uma atitude crítica em

¹ Dado que a escola austríaca utiliza o conceito de utilidade subjetiva, utilizaremos, nesta apresentação, tendo em vista a clarificação, o termo *ценность* [*tsennost*, referindo-se a algo que é valioso], como distinto de *стоимость* [*stoimost*, o “valor” da mercadoria, no sentido do seu custo econômico de produção ou, mais exatamente, em termos marxistas, ao seu custo de trabalho. Salvo indicação contrária, a tradução seguirá o uso de Rubin, apresentando *ценность* no primeiro sentido]. [Nota da edição inglesa]

relação a essa teoria, e mesmo entre estudiosos burgueses há certos esforços para se retornar aos clássicos, embora sempre a meio-caminho e de forma comprometida.

A teoria matemática também foi desenvolvida no mesmo período que a psicológica, especialmente na Inglaterra, América e Itália (tornando-se assim conhecida como teoria anglo-americana). O foco de pesquisa de tais teorias é a influência das mudanças de quantidades de bens sobre os preços e valores. Mas também há diferenças metodológicas importantes entre elas. A teoria psicológica parte da motivação do indivíduo isolado, em condições de uma economia natural; encontra a causa última das mudanças de preços e valores de um bem nas avaliações subjetivas, que variam em resposta à quantidade de bens à sua disposição. A teoria matemática, por outro lado, parte do fenômeno já desenvolvido das trocas e estuda a inter-relação entre quantidade de bens e seu preço de mercado objetivo. Ignorando a questão das causas finais das mudanças de preço (*i.e.*, o problema do valor), essa teoria se restringe à investigação da dependência funcional entre o nível dos preços do mercado e a quantidade de bens (as leis da oferta e da demanda). As “fórmulas [matemáticas] de troca” que resultam são então também aplicadas a fenômenos da produção e distribuição, restringindo assim a alçada da ciência econômica ao estudo das mudanças quantitativas dos preços de mercado.

2. A TEORIA SUBJETIVA E A UTILIDADE MARGINAL

As mercadorias, numa sociedade moderna de trocas, têm um preço determinado, no qual se expressa seu valor de troca objetivo. A escola austríaca alega que somente podemos compreender a origem do valor de troca e as leis que o governam após investigação preliminar do valor subjetivo que um item possui nas condições de uma economia natural. Por *valor subjetivo* compreende-se a importância que o sujeito atribui a um determinado item, como condição necessária à satisfação de suas necessidades. Há muito tempo os economistas clássicos observaram que a itens de grande valor de uso – pão, por exemplo – é dada uma avaliação muito mais baixa do que a itens de pouco valor de uso, *e.g.* diamantes; e assim concluíram não apenas que só itens com valor de uso têm valor de troca, mas também que a grandeza do último não depende da do primeiro. Os economistas austríacos, tendo em vista superar tal discrepância entre valor de uso e valor de troca, elaboraram um

novo conceito de necessidade e de valor de uso. Em sua opinião, o sujeito econômico, em seus cálculos e atividades, é conduzido não por necessidades em geral, *e.g.* pão, mas por sua necessidade concreta por determinada quantidade de pão. Por exemplo, ele necessita de um quilograma de pão por dia, para manter sua vida. Uma vez obtido esse primeiro quilo, ele sente a necessidade de um segundo, em nome de uma dieta ampliada. Ele necessita de um terceiro quilo para alimentar suas galinhas, de um quarto para fazer vodca, de um quinto para o papagaio. Cada uma dessas necessidades concretas é mais fraca que a anterior e mais forte que a subsequente. Se a primeira necessidade é sentida com uma intensidade à qual podemos atribuir o número 10, as seguintes são representadas, digamos, pelos números 8, 6, 4 e 1. A intensidade de uma necessidade diminui à medida que é satisfeita, e cada degrau sucessivo de necessidade é menos intenso que o precedente, já satisfeito (a “lei de Gossen”, ou “lei da saciedade da necessidade”). Com a satisfação gradual de uma necessidade dada, sua intensidade diminui e, por fim, desce ao zero. Se um homem tem diariamente seus cinco quilos de pão, tendo mesmo o suficiente para alimentar o papagaio, sua necessidade de pão será mais fraca que sua necessidade de itens de adorno. Expressemos a escala de necessidade de itens de adorno com números entre 3 e 1. Isso significa que a necessidade do primeiro item de adorno será igual a 3, enquanto a necessidade de outro item de adorno será igual a 1. A escala de necessidade de pão, como vimos, é de 10, 8, 6, 4 e 1. Se dividirmos todas as necessidades humanas em vários grupos básicos (o primeiro iniciando por pão, o segundo por roupa, o terceiro por moradia, o quarto por adornos, etc.), e se dermos a cada grupo uma escala numérica decrescente de necessidades à medida que são satisfeitas, então descobriremos que apesar da necessidade genérica por pão ser tipicamente maior do que a necessidade genérica por adorno, a necessidade concreta por adornos (diamantes, por exemplo) pode até ser mais intensa que a necessidade concreta pelo pão usado, por exemplo, na alimentação do papagaio (a “escala de necessidades” de Menger).

Se a intensidade de uma dada necessidade declina à medida que é satisfeita, então a questão é: que determina o grau de satisfação? Claramente, ele depende da quantidade de bens à disposição do indivíduo. Se a oferta disponível de um bem particular excede a quantidade necessária para satisfazer todas as necessidades dele, então tal bem – mesmo que tenha valor de uso, ou capacidade de satisfazer necessidades humanas – não terá valor

subjetivo, pois a perda desse bem não terá efeito sobre o bem-estar do indivíduo. Diz-se de tais bens (ar, por exemplo) que são “livres”, à diferença dos bens “econômicos”, os quais se distinguem não apenas por sua utilidade mas também por sua relativa escassez. Ou seja, eles estão disponíveis numa quantidade de tal forma limitada que perder uma unidade do bem compeliará o indivíduo a renunciar à satisfação de alguma outra necessidade. Se a oferta de pão é de apenas um quilo, o valor subjetivo deste equivalerá a 10. Se a oferta de pão é de três quilos, a perda de um quilo de pão levará o indivíduo a renunciar à sua terceira necessidade (alimentar as galinhas), que é mensurada pelo número 6. Isso significa que se a oferta é de 1 quilo, o valor de uma unidade do bem é 10; se a oferta cresce para 3 quilos, o valor é 6; se a oferta é de 5 quilos, o valor do quilo do pão é 1. Aos olhos da pessoa que as possui, todas as unidades da oferta particular do bem têm idêntico valor subjetivo, dado que a perda de cada uma dessas unidades leva-a a renunciar à satisfação da necessidade menos urgente. Isso significa que o valor subjetivo de um dado bem é determinado pela utilidade da última unidade da oferta existente, que permite a satisfação da necessidade menos intensa (a teoria da utilidade marginal). Quanto maior a oferta, mais fraca será a última necessidade que ela satisfará, mais baixa será a utilidade marginal, portanto, menor será o valor subjetivo que o indivíduo atribui a uma unidade do bem particular. Inversamente, com a redução da oferta de um bem, o valor da unidade aumentará. O valor subjetivo de um dado bem depende da magnitude de sua oferta, e muda em proporção inversa às mudanças na magnitude da última (a “lei da oferta”, para usar a expressão de Wieser). Para diferentes pessoas, ou para o mesmo indivíduo em diferentes momentos, o valor de um bem mudará e terá diferentes caracteres individuais-psicológicos ou subjetivos.

Se, com a oferta de pão atingindo 5 quilos, o valor de cada quilo é 1, então devemos perguntar: qual o valor da oferta como um todo? Os economistas austríacos dão diferentes respostas a isso. Wieser diz que dado que o valor de cada quilo do pão é 1, o valor dos 5 quilos é $1 \times 5 = 5$; ou seja, que multiplica-se a utilidade marginal pelo número de unidades do bem particular. Mas Böhm-Bawerk diz que mesmo que o valor de cada quilo de pão seja 1, a perda do conjunto da oferta significaria recusa à satisfação das cinco necessidades, expressas em $10 + 8 + 6 + 4 + 1 = 29$. Isso significa que o valor total da oferta é 29. A visão

de Wieser contradiz os fundamentos da teoria austríaca, e a de Böhm-Bawerk contradiz a realidade.

3. O VALOR DOS MEIOS DE PRODUÇÃO

A utilidade marginal determina o valor dos “bens de consumo” ou “bens de primeira ordem”, *i.e.*, itens de consumo. O valor destes, por sua vez, determina o valor dos meios de produção necessários para os produzir, os chamados “bens de produção”, ou “bens de ordem superior”². Se pão é o bem de consumo, então a farinha e a mão de obra necessitadas para assar o pão são bens de segunda ordem, enquanto o grão, o moinho e o trabalho de moer são bens de terceira ordem, e por aí vai. “Bens de produção” faz referência a coisas materiais e a despesas com trabalho. Para simplificar, suponhamos que para a produção de um bem de consumo A baste apenas ter um bem de produção de segunda ordem, A2 (não importando se é coisa, trabalho, ou combinação dos dois); e para a produção deste necessitemos um outro terceiro bem, A3 etc. Fica claro que cada um desses bens de produção (A2, A3, A4 e assim por diante) torna possível adquirir o produto A, seguindo um ou vários processos de produção, de forma que cada qual tem um valor igual ao valor do último. Por consequência, o valor do bem de produção, com ajuda do qual o bem de consumo A é produzido – diretamente ou através de diversos estágios intermediários de produção –, é determinado pela utilidade marginal do último [bem de consumo]. O valor dos itens de consumo e o valor dos meios de produção necessários para fazê-los equivalem – não porque o primeiro é determinado pelo último, como pensa a teoria clássica, mas porque o último é determinado pelo primeiro.

Se, como sói acontecer, diferentes unidades de um bem de produção (ferro, por exemplo) são usadas para fazer vários bens de produção, com utilidades marginais diferentes (como um fogão, com utilidade marginal igual a 20, uma pá, igual a 17, e um balde, igual a 15), então é compreensível que a perda de uma unidade de ferro implica em ter de renunciar à produção do balde. Isso significa que o valor dos meios de produção depende do valor do “produto marginal”, ou seja, do produto com menos utilidade marginal

² O termo usado por Böhm-Bawerk é *Güter entfernterer Ordnung*, que melhor poderia ser traduzido por Rubin como “bens de hierarquia superior”. [Nota da edição inglesa]

entre os feitos com a ajuda do suprimento dado dos meios de produção. No presente caso, o valor de cada unidade de ferro, incluindo aquela dispendida na produção do fogão, é de apenas 15 – caso em que o próprio valor do fogão também cai a 15, dado que a perda do fogão não implica em renúncia à utilidade marginal de 20 que ele fornece, mas apenas o gasto de uma unidade de ferro na fabricação de um novo fogão (o que é avaliado em 15)³. Segue-se que os vários bens de consumo (o fogão, a pá, o balde), independentemente de suas utilidades marginais, têm valor idêntico se são produzidos com a ajuda de uma quantidade idêntica dos mesmos meios de produção (ou trabalho). O valor dos produtos em reprodução é determinado pelo valor dos meios de produção gastos em sua feitura; mas o valor dos últimos é determinado, por sua vez, pela utilidade do “produto marginal”. O balde transmite seu valor (de 15) para o ferro, e este transmite o mesmo valor para o fogão e a pá. Em última análise, o valor dos bens de produção ou de consumo é determinado pela utilidade marginal do “produto marginal” (o balde). Assim, a escola austríaca, a despeito de reconhecer a ação das “leis dos custos de produção”, considera-a meramente um momento particular da aplicação da “lei da utilidade marginal” dos bens em reprodução.

4. A TEORIA DA IMPUTAÇÃO (OU DA DISTRIBUIÇÃO)

Foi observado o caso em que é utilizado um bem de produção (ferro) na feitura de vários bens de consumo. Mas o contrário também prevalece no geral: para fazer um dado bem de consumo A (o balde) necessita-se de um combinado ou de uma série de bens de produção, por exemplo, B e C, ou, ainda, trabalho e meios materiais de produção, os quais os economistas austríacos chamam de “capital” (deixamos de lado a terra, o terceiro fator de produção). O trabalho e os meios de produção dados são bens “complementares” (eles complementam um ao outro), uma vez que só é possível fazer o balde pela junção dos dois. O valor agregado de ambos é determinado pela utilidade marginal do balde; ou seja, equivale a 15. Mas qual parte desse valor deve ser atribuída ou “imputada” ao trabalho, e

³ Esse trecho nos pareceu de difícil tradução. Por isso, reproduzimos a versão em inglês: *“In the present case the value of each unit of iron, including that expended in producing the stove, is equal only to 15, in which case the value of the stove itself also falls to 15, since loss of the stove does not entail forgoing the marginal utility of 20 that it provides, but only the expenditure of a unit of iron in making a new stove, and that is valued at 15.”*. [Nota do tradutor brasileiro]

qual deve ser ao ferro? Em suma: como o valor do produto final é distribuído entre os diferentes meios de produção necessários para fazê-lo (por exemplo, “trabalho” e “capital”)? A escola austríaca não conseguiu responder satisfatoriamente esse problema da “imputação” ou “distribuição”. Wieser sugere comparar o valor do produto dado (o balde) ao valor de outros produtos feitos com a ajuda dos mesmos bens de produção B e C, mas tomados em proporções diferentes. Em sua opinião, com a ajuda de tal método podemos encontrar o valor comparativo de B e C.

Böhm-Bawerk constrói uma teoria muito complexa de “bens complementares”. Ele sugere encontrar primeiro o valor de um dos bens de produção complementares – B, por exemplo. Isso só é possível se B for utilizado separadamente de outros meios de produção, onde, portanto, adquire um valor separado e “isolado”, ou, ainda, caso B seja substituído por outro bem com o valor de 5, por exemplo. No caso, B também adquire um valor equivalente a 5. Subtraindo-se o valor do “membro substituído” B – que é de 5 – ao valor do produto (balde) – que é de 15 –, sobra-nos 10, que representa o valor de C. A não-validade da teoria da “imputação” de Wieser e Böhm-Bawerk é constatada inclusive por certos apoiadores de sua escola.

Tais ensinamentos – segundo os quais 1) o valor do bem de consumo é determinado por sua utilidade marginal; 2) o valor dos bens de produção é determinado pela utilidade marginal dos produtos em que são usados na fabricação, especificamente pelo valor do “produto marginal”, ao passo que 3) esse valor é dividido numa proporção determinada entre todos os bens de produção envolvidos no fabrico do produto – constituem a teoria do “valor subjetivo”.

5. O VALOR (DE TROCA) OBJETIVO

Por esse termo os economistas austríacos compreendem a possibilidade de adquirir, na troca por um determinado bem, certa quantidade de outro bem, de forma que o último bem represente o preço do primeiro. O valor de troca de qualquer item se expressa em seu preço. Só é possível compreender o valor de troca objetivo com base no valor de uso subjetivo, dado que o preço de mercado de uma mercadoria é resultado do encontro entre diferentes avaliações subjetivas por parte dos participantes da troca. Primeiramente, é

óbvio que duas pessoas entrarão em troca recíproca somente se avaliarem que o valor do que receberão será maior do que o valor do que alienarão; ou seja, se a avaliação subjetiva de cada uma das duas partes contratantes seja oposta à da outra. Tomemos agora o exemplo da troca desenvolvida, onde uma massa de compradores encontra uma massa de vendedores, os quais competem entre si. Para esse propósito, Böhm-Bawerk oferece o seguinte esquema (no qual as trocas ocorrem por meio do dinheiro):

compradores	vendedores
A1 avalia um cavalo pelo preço de 300 A2 avalia um cavalo pelo preço de 280 A3 avalia um cavalo pelo preço de 260 A4 avalia um cavalo pelo preço de 240 A5 avalia um cavalo pelo preço de 220	B1 avalia um cavalo pelo preço de 100 B2 avalia um cavalo pelo preço de 110 B3 avalia um cavalo pelo preço de 150 B4 avalia um cavalo pelo preço de 170 B5 avalia um cavalo pelo preço de 200
A6 avalia um cavalo pelo preço de 210 A7 avalia um cavalo pelo preço de 200 A8 avalia um cavalo pelo preço de 180 A9 avalia um cavalo pelo preço de 170 A10 avalia um cavalo pelo preço de 150	B6 avalia um cavalo pelo preço de 215 B7 avalia um cavalo pelo preço de 250 B8 avalia um cavalo pelo preço de 260

Os compradores são arranjados numa série, começando com os de mais alta avaliação – os quais estão dispostos a pagar um preço alto, e, por isso, entram cedo na troca; são os “prontos-para-a-troca”. A série dos vendedores também começa com os “prontos-para-a-troca”, ou seja, aqueles cujas avaliações subjetivas são baixas. É óbvio que apenas cinco pares de vendedores e compradores entrarão na troca, dado que as avaliações dos compradores remanescentes são inferiores às avaliações dos vendedores remanescentes, excluindo assim a possibilidade de troca. Isso significa que todos os compradores e vendedores abaixo da linha intermediária divisória estarão excluídos da troca. O vendedor A5 e o comprador B5 serão o último par participante da troca, ao passo que A6 e B6 serão o primeiro par excluído da troca. Estes são chamados de “pares marginais” – os quais desempenham um papel decisivo na troca, uma vez que o preço de mercado objetivo estabelecido para todos os outros participantes das trocas depende das suas avaliações

subjetivas. O preço não pode ser superior à avaliação do comprador A5, ou seja, a 220 rublos, pois do contrário A5 sairá da troca e a demanda será menor do que a oferta, o que levará a uma queda no preço. No entanto, o preço também não pode ser maior do que 215, ou do que a avaliação do vendedor B6, pois do contrário B6 também querará vender seu cavalo, e a oferta novamente excederá a demanda. Contrariamente, a oferta cairá abaixo da demanda se o preço for menor que a avaliação de B5, ou seja, 200 rublos, ou abaixo da avaliação de A6, a saber, 210 rublos. Isso significa que o preço de mercado não pode exceder a avaliação subjetiva do último comprador atuante ou do primeiro vendedor excluído, e não pode ficar abaixo da avaliação subjetiva do último vendedor atuante ou do primeiro comprador excluído. No caso apresentado, o preço se estabelecerá entre 210 e 215 rublos, dado que só com tais preços o número daqueles que querem comprar será igual ao daqueles que querem vender; ou seja, será estabelecido o equilíbrio entre a oferta e a demanda. Assim, o preço da mercadoria é determinado pela avaliação subjetiva dos dois pares marginais.

À primeira vista pode parecer que a escola austríaca na verdade demonstrou que o valor de troca objetivo é determinado pelo valor de uso subjetivo. Deve, entretanto, ser lembrado que, tão logo o preço de mercado de itens diferentes seja estabelecido, as partes na troca deixam de os avaliar [os itens] de acordo com sua utilidade marginal ou seu valor de uso. Se querem determinar o valor subjetivo de um ou outro item por si mesmos, começa-se por seu preço determinado ou seu valor de troca objetivo.

Considere primeiro um comprador ou um consumidor. Estaria ele realmente inclinado a atribuir alta avaliação a seu casaco, que o protege do frio? De modo algum. Os próprios economistas austríacos reconhecem que se o preço de mercado de um casaco é de 100 rublos, então seu proprietário, caso o perca, comprará outro e o avaliará não de acordo com sua própria utilidade marginal, que é muito alta, mas de acordo com a “utilidade de substituição” daqueles itens que ele poderia comprar com 100 rublos se não tivesse de gastar esse dinheiro para comprar o casaco. Mas para determinar essa “utilidade de substituição” é primeiro necessário saber a quantidade exata de outros itens que poderiam ser comprados com 100 rublos; ou seja, pressupõe-se um determinado preço para esses outros itens.

Agora considere o vendedor ou produtor. Para ele, a utilidade marginal de suas mercadorias é nula pois ele pessoalmente não tem demanda por elas. Ele as avalia não de acordo com seu valor de uso, mas de acordo com a magnitude de seus custos de produção. Se o preço da mercadoria não cobre os custos de produção (mais o lucro médio), o produtor cessará ou reduzirá a produção. Se a maquinaria têxtil ou de algodão se tornar mais barata, o produtor de tecidos, tendo em vista expandir suas vendas, diminuirá o preço de tecidos mesmo quando sua utilidade marginal se mantiver a mesma aos olhos do comprador. Mesmo que, por alguma razão, ele queira determinar a si mesmo o valor subjetivo de um determinado lote de tecido, que pode ser vendido a 1.000 rublos, ele o avaliará não de acordo com sua utilidade marginal, mas em termos da utilidade dos itens que poderia comprar com os 1.000 rublos adquiridos na venda do casaco. Ele avaliará o casaco (como reconhece Böhm-Bawerk) de acordo com seu valor de troca subjetivo, que será tanto maior quanto maior for seu valor objetivo ou preço. Consequentemente, numa economia mercantil, não serão os preços determinados por avaliações subjetivas, mas, muito mais, o contrário: o último elemento [avaliações subjetivas] emerge com base nos preços já determinados de antemão. Mesmo que a teoria austríaca explicasse corretamente as leis que governam as avaliações subjetivas dos bens numa economia natural, bem como a formação de preços na transição de uma economia natural para uma de trocas – o que também é duvidoso graças a uma série de razões, particularmente porque a possibilidade geral de comparação e medida das utilidades não foi estabelecida – [essa teoria] ainda não se aplicaria aos fenômenos de uma economia de trocas. A situação da teoria austríaca é particularmente problemática quando tenta explicar os fenômenos da economia capitalista, e isso é bastante evidente em sua teoria do lucro.

6. A TEORIA DO LUCRO

Se um produto A, com o valor de 110, é produzido com a ajuda de bens de produção B e C (por exemplo, trabalho e os meios materiais de produção, que os economistas austríacos chamam de “capital”), então o valor de B e C, considerados conjuntamente, também é de 110. Eles consideram isso para além de qualquer disputa, mesmo que não consigam resolver o problema. Mas a realidade capitalista demonstra que B e C, tomados

conjuntamente, têm na realidade um valor não equivalente a 110, mas a algo um pouco menor – digamos, 100. O capitalista paga 100 rublos como um todo pelo trabalho dos operários (B) e pelos meios de produção (C), e após um ano recebe um produto A com preço de 110 rublos. A adição de 10 rublos representa seu lucro. Ora, perguntamos: a existência do lucro não contradiria a posição da escola austríaca, que afirma que o valor dos bens de produção equivale ao valor dos bens de consumo produzidos com seu auxílio? Para resolver tal contradição, Böhm-Bawerk constrói sua própria teoria do lucro.

É de suma importância para um sujeito econômico saber não apenas a utilidade marginal dos bens, mas também quando estes são adquiridos. Um quilo de pão adquirido hoje e um quilo de pão a ser feito dentro de um ano têm diferentes valores subjetivos para o indivíduo. O bem futuro tem valor mais baixo que o mesmo bem adquirido hoje. O valor mais alto do bem de hoje é explicado pelo fato de que: 1) o sujeito calcula que no futuro terá um fornecimento mais abundante de bens, que então terão uma menor utilidade marginal para ele, em relação aos bens de hoje; 2) como resultado da escassa consciência ou da falta de vontade, ele se importa muito pouco com a satisfação de suas necessidades futuras e erroneamente as avalia como menos importantes que suas necessidades atuais; 3) ou, por fim, a terceira e mais importante causa de uma alta apreciação de necessidades atuais envolve uma produtividade técnica superior.

Suponha que um pescador, não tendo praticamente qualquer meio de produção, adquira com certa dificuldade os 2 quilos de peixe de que necessita para se sustentar semanalmente, ou 100 quilos num ano. Se ele tivesse um estoque de 100 quilos, ele poderia voltar parte de seu ano à produção de um meio de produção, ou “capital” – por exemplo, ele poderia coletar madeira ou minério de ferro por três meses, trabalhar neles por três meses, e ainda gastar três meses de trabalho neles para fazer um barco ou ferramentas – tudo para devotar os últimos três meses do ano à pesca. Como resultado dessa produção “capitalista” ou “rotativa”, que é mais avançada tecnicamente, ele adquirirá 110 quilos de peixe ao final do ano, ao passo que se ocupar o ano todo meramente pescando, sem ter os benefícios dos meios de produção, obterá com dificuldade os 2 quilos semanais ou 100 quilos anuais. Dado que a disponibilidade de 100 unidades do referido bem torna possível adquirir, por meio da produção “rotativa”, 110 unidades do mesmo bem ao longo de um

ano, fica claro que as 100 unidades atuais têm o mesmo valor que as 110 unidades futuras esperadas no transcurso de um ano.

O trabalho de um operário (B) e meios de produção (C), comprados pelo capitalista, representam realmente “bens futuros” somente após todo o processo produtivo – que pode prosseguir às vezes por todo um ano – terminar de produzir o bem de consumo A, que tem valor de 110 rublos. B e C hoje têm o valor que não ultrapassa 100 rublos, mas após um ano eles “amadurecem” no bem de consumo A, cujo valor é de 110 rublos. O capitalista adquire o lucro de 10 rublos não porque explorou o trabalhador, mas porque “esperou” o tempo necessário ao processo de “maturação”, que transforma o bem futuro em bem atual.

A teoria do lucro de Böhm-Bawerk tem sido criticada em diversos níveis. Tem-se apontado que sob a sociedade capitalista o trabalho de extração de ferro, produção de barcos e redes de pesca, bem como o da pesca em si mesma, etc., está dividido em empresas diferentes. Cada um deles opera por todo o ano e continuamente envia seu produto ao mercado (o ferro, a rede, o peixe etc.). Dado que as fases sequenciais de produção são completadas simultaneamente por capitalistas diferentes, nenhum deles tem de “esperar” o prazo entre primeiro extrair a matéria e depois produzir o item final para consumo. A bancarrota da teoria de Böhm-Bawerk é reconhecida mesmo por alguns economistas austríacos: Wieser apresenta uma teoria da “produtividade” do capital; Schumpeter nega a possibilidade do lucro como rendimento contínuo e reconhece apenas a possibilidade de lucros recebidos temporariamente, no caso de donos de empresas que ultrapassem a média do nível de perfeição técnica (lucro-diferencial, ou super-lucro).

7. MÉTODO

Uma apreciação sumária da escola austríaca resulta nisto: ela desenvolveu uma teoria mais ou menos completa do valor subjetivo em termos lógicos (apesar de ser psicologicamente controversa e sociologicamente estéril); ela encontra numerosas contradições quando se esforça para deduzir as leis do valor de troca objetivo a partir do valor subjetivo; e ela tem sido incapaz de resolver de forma mais ou menos satisfatória os problemas da distribuição em geral ou do lucro do capital em particular. O fracasso da escola austríaca na explicação de fenômenos básicos de uma economia mercantil, e

especialmente de uma economia capitalista (valor de troca e dinheiro, capital e lucro), é a consequência inevitável do método que ela adota. A economia política não estuda o lado técnico da economia, mas sua forma social determinada, a saber, a economia mercantil-capitalista. Ela parte da existência de relações objetivo-sociais e historicamente cambiáveis entre pessoas, relações que correspondem a certo grau de desenvolvimento das forças produtivas. A escola austríaca começa não de relações objetivo-sociais entre pessoas, mas da psicologia e dos propósitos do indivíduo isolado (o método subjetivo-psicológico); ela estuda a “atividade econômica” em geral, independentemente da forma histórica da economia; ela busca a força motriz econômica não na esfera da atividade produtiva entre as pessoas, mas na esfera do consumo.

A escola austríaca parte do indivíduo singular, isolado de todo o seu meio social, confrontado sozinho com a natureza, e questiona como tal pessoa realizará suas necessidades com a ajuda de bens materiais, a depender da maior ou menor escassez deles. Na medida em que estuda a psicologia e as “apreciações” desse sujeito isolado, é incapaz de estabelecer uma ponte entre ele e uma pessoa cuja atividade econômica se dê num meio social determinado, que ocupa uma posição social determinada no processo social de produção. Mesmo em sua própria esfera especial, que lida com as motivações e psicologia dos sujeitos econômicos, a escola austríaca tem sido incapaz de fornecer resultados frutíferos, dado que estuda a psicologia do homem “natural”, que nada tem a ver com a psicologia dos membros de uma sociedade mercantil-capitalista. Nas representações da escola austríaca, vê-se o mundo como Robinson Crusoe, e todos os fenômenos socioeconômicos convertem-se em elementos técnico-materiais de um consumo ou de uma produção sujeitos à “apreciação” psicológica; o valor é a importância do item para o consumo, o capital são os meios de produção etc. Privando o processo de produção de sua forma social – a saber, capitalista –, os economistas austríacos afastam o problema do caráter transitório de tal forma. Eles estão dispostos a introduzir modestas melhorias na sociedade capitalista, para aliviar a luta de classes, mas respondem negativamente a toda argumentação sobre a possibilidade de eliminar o capitalismo e os capitalistas, em cujas iniciativa e energia eles veem o único ímpeto para o desenvolvimento potencial das forças produtivas (Schumpeter).

Algumas doutrinas dos austríacos têm a característica não tanto de explicação teórica, mas mais de justificação da sociedade capitalista (a teoria da imputação e, especialmente, a do lucro). Tais simpatias sociais explícitas por parte dos economistas austríacos, conjuntamente com os traços fundamentais de suas posições teóricas – a substituição da forma da economia capitalista pela “pura atividade econômica” em geral; a transformação de uma sociedade dividida em classes específicas numa sociedade de indivíduos como Robinson Crusoe; a ideia de que a força motriz da sociedade são as experiências psicológicas e as motivações dos indivíduos separados, tomados como consumidores; a transferência do foco da pesquisa da esfera da produção para a esfera do consumo; a ignorância da dinâmica da economia e de suas tendências de desenvolvimento – todos esses atributos caracterizam sua doutrina como uma tendência teórica que corresponde à ideologia da burguesia na época de decadência do capitalismo, uma época em que todo estudo das tendências do desenvolvimento social conduzem à conclusão da inevitável destruição da economia capitalista.

Nessa época, o método objetivo, social, histórico (cujo núcleo foi estabelecido pelos clássicos, enquanto destacados representantes de uma burguesia jovem e progressista), torna-se propriedade exclusiva da teoria econômica marxista, ao passo que burguesia apela ao método subjetivo, psicológico e anti-histórico. A alegada “natureza” imutável do homem é apresentada como ponto de partida da pesquisa teórica e como argumento para a impossibilidade de uma economia socialista. Não surpreende que a escola austríaca trave uma batalha zelosa contra o marxismo, e goze de grande sucesso entre os escolares burgueses, que encontram nela – depois do longo período em que prevaleceu a escola histórica, com seu empirismo estreito e seu abandono da teoria – uma arma teórica aguda para a luta contra o marxismo e o socialismo.

LITERATURA:

As obras mais importantes dos economistas austríacos são: Menger: *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre (Princípios de Economia Política)*; Böhm-Bawerk, *Grundzüge der Theorie des Wirtschaftlichen Güterwerts (Fundamentos da Teoria do Valor Econômico)*; Böhm-Bawerk, *Capital und Capitalzins (Capital e juros)*, 2 volumes; Böhm-Bawerk, *Karl Marx and the close of his system (Karl Marx e o Fechamento de seu Sistema)*; Wieser, *Der*

natürliche Wert (O Valor Natural); Wieser, *Theorie der gesellschaftlichen wirtschaft (Teoria da Economia Social)*.

Crítica à escola austríaca: N. Bukharin, *Politicheskaya ekonomiya rant'e (A Economia Política do Rentista)*; Sh. Dvolaitzky & Isaac Rubin, *Osnovnye Problemy Politichiskoi Ekonomii (Principais Problemas de Economia Política, 1924)*; Hilferding, *Böhm-Bawerk kak kritika Marksa (A Crítica de Böhm-Bawerk a Marx, 1923)*.