

Uma Introdução ao Raciocínio Econômico

David Gordon

**Ludwig Von Mises Institute
518 West Magnolia Avenue
Auburn, Alabama 36832-4528**

Traduzido por Sofia C. Hernandorena
Traduzido e publicado com permissão do Instituto Mises.

Originalmente publicado como:
An Introduction to Economic Reasoning

Copyright © 2000 Ludwig von Mises Institute. Todos os direitos reservados.
Publicado pelo Ludwig von Mises Institute, 518 West Magnolia Avenue, Auburn,
Alabama 36832-4528 (www.mises.org)

ISBN: 0-945466-28-5

*D*edicado a

Quintin E. e Marian L. Ward,
com profunda gratidão.

Agradecimentos

Devo, antes de tudo, ao senhor e senhora Quintin E. Ward, cujo apoio generoso tornou este livro possível. A carreira e as conquistas do Sr. Ward são um exemplo do livre mercado em ação.

Pelos comentários de grande ajuda no manuscrito, agradeço a Hans Hoppe, Jeffrey Herbener, Joseph Salerno, e Mark Thornton. Eles não carregam nenhuma responsabilidade por qualquer erro que tenha permanecido.

No Mises Institute, Judy Thommesen e Kathy White lidaram com o trabalho editorial do manuscrito com grande habilidade. Agradeço ao membro do Mises Institute Richard Perry por preparar o índice remissivo. Pat Barnett, como sempre, foi uma fonte constante de encorajamento. Ela também providenciou comentários e correções de grande ajuda. O presidente do Mises Institute, Lew Rockwell, não só comissionou o projeto: ele o impulsionou através de gentil estímulo. A todos estes, muito obrigado.

Índice

INTRODUÇÃO.....	vii
1 O MÉTODO DA ECONOMIA	01
2 AÇÃO E PREFERÊNCIA, PARTE 1.....	13
3 AÇÃO E PREFERÊNCIA, PARTE 2	27
4 OFERTA E DEMANDA	40
5 A TEORIA DO VALOR-TRABALHO	59
6 CONTROLE DE PREÇOS	73
7 SALÁRIOS MÍNIMOS E CONTROLE SALARIAL	83
8 DINHEIRO, PARTE 1	91
9 DINHEIRO, PARTE 2	102
10 O PADRÃO OURO	111
CONCLUSÃO	120
GLOSSÁRIO	121
LEITURAS RECOMENDADAS	126

Introdução

POR QUE ESTUDAR ECONOMIA?

Por que mesmo? Uma resposta boa e breve é: porque você não pode fugir dela. Quase tudo o que você faz envolve a economia. Por que as pessoas têm que ganhar a vida? Por que algumas pessoas – lutadores de boxe peso-pesado, astros do rock e produtores de cinema, por exemplo - ganham muito mais do que motoristas de ônibus ou policiais? O que determina o preço de um Big Mac ou de um caminhão Mack? Sempre que você tem que lidar com dinheiro ou preços, está falando de economia. Parafraseando Monsieur Jourdain, personagem de uma peça do escritor francês do século XVII Molière, você vem falando de economia durante toda a sua vida.

Mas, uma vez reconhecida a onipresença das questões econômicas, por que estudá-las sistematicamente? Afinal, todos somos governados pela lei da gravidade – caso não acredite, experimente pular de um penhasco– mas isso significa que precisamos estudar física?

Quando as pessoas não entendem as leis básicas da economia, caminhamos em direção ao desastre. Você não precisa entender muito de física para saber por que não é uma boa ideia pular de um penhasco; mas para que uma economia funcione bem, é necessário um número suficiente de pessoas que compreendam algumas verdades simples sobre como opera o sistema de preços.

Como veremos ao longo deste livro, uma economia sólida depende de que se permita que as pessoas ajam livremente. Quando os políticos interferem no livre mercado, ou tentam substituí-lo totalmente pelo socialismo, entramos em apuros.

E há sempre pessoas tentadas a fazer isso. Elas pensam que, por meio de algum plano insano, podem promover seu próprio bem-estar. A menos que você entenda os elementos-chave da economia, você poderá se deixar enganar por algumas dessas ideias. Se as pessoas fizerem isso, a economia sofrerá ou entrará em colapso total; e também poderemos perder nossa liberdade. Passar um tempo aprendendo economia ajudará você a evitar muitos problemas mais tarde.

POR QUE VOCÊ VAI GOSTAR DE ECONOMIA

Thomas Carlyle, um famoso escritor britânico do século XIX, uma vez chamou a economia de “a ciência sombria”. Mas, se a economia for estudada da maneira correta, ela é muito divertida. Isso pode surpreendê-lo, caso alguma vez tenha dado uma olhada em algum livro de economia. A maioria dos livros tem tantas equações que mais se parecem com um horário de trem.

Nós não faremos isso aqui. Este livro não contém matemática complicada. Mas, a esta altura, você provavelmente já terá pensado em alguma objeção. Mesmo que este livro não tenha matemática complicada, isso não é suficiente para tornar seu estudo divertido. Afinal, a gramática também não usa matemática, mas a maioria dos estudantes não a classificam entre as disciplinas mais agradáveis de suas carreiras escolares.

Na verdade, o principal motivo pelo qual a economia é divertida é este: você não precisa aceitar nada como sendo verdadeiro apenas porque o livro, ou o seu professor, diz que é. Tudo na economia é (ou deveria ser) uma questão de razão e comprovação.

Como você sabe, isso não acontece com muitos dos assuntos que você estuda. Suponha, por exemplo, que você leia em seu livro de história: “Franklin Roosevelt salvou os Estados Unidos da revolução reformando o capitalismo.” (Assumimos que você não é aluno de uma escola tão “progressista” assim a ponto de não estudar história).

Como você poderá saber se a declaração sobre Roosevelt é verdadeira? Terá que



Franklin D. Roosevelt

aceitar o que o texto (ou seu professor) diz. Somente nos cursos universitários (e às vezes nem mesmo ali) você irá descobrir por que os historiadores dizem o que dizem.

Às vezes, isso pode causar problemas. E se o livro estiver errado? Por exemplo, a afirmação sobre Roosevelt que acabamos de mencionar está completamente equivocada. As medidas do New Deal de Roosevelt foram desastrosas. Você poderá acabar “sabendo” coisas que simplesmente não são verdadeiras.

A solução, portanto, seria não acreditar no que seus professores dizem? Não, (pelo menos nem sempre) – já que se fosse assim, você não conseguiria aprender nada de história. Há tanto para aprender que você tem que começar em algum lugar. Somente

depois de aprender muito, estará em posição de entender por que os historiadores fazem as afirmações que fazem.

Você irá se deparar com o mesmo quando for estudar ciências. Por que afirmar que “o sol está a milhões de quilômetros da terra” é verdadeiro, mas dizer que “a lua é feita de queijo verde” é falso? Você não poderá descobrir a menos que aceite (ao menos temporariamente) muitos outros enunciados apenas com base na fé. Essa situação pode às vezes ser frustrante. Você deve aprender as coisas sem entender por que elas são verdadeiras. Não seria ótimo estudar um assunto no qual não precisa fazer isso?

Mas já não entramos em apuros? Por que você deveria acreditar na afirmação sobre Roosevelt feita neste livro? (Ou seja, a alegação de que é falso dizer que FDR salvou o capitalismo.) Está sendo pedido a você que aceite isso baseado na fé? De maneira alguma. No final do livro, você entenderá por que as políticas econômicas que Roosevelt seguiu não tinham como funcionar.

O QUE É ECONOMIA?

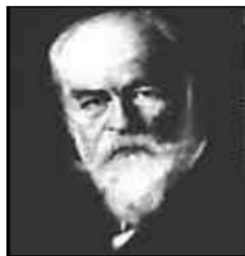
Até agora, há uma grande lacuna em nosso capítulo. Previmos que você gostará da economia, porque você não precisa basear-se na autoridade.

Mas não dissemos o que é economia. Será que o assunto manifesto deste livro foi esquecido?

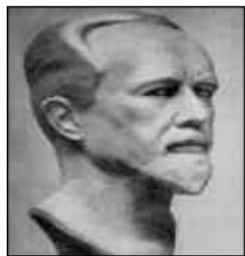
Como você pode imaginar, a resposta é não. Uma explicação de método é essencial para entender a economia, tal como propomos a fazê-lo aqui. De certa forma, é óbvio o que é economia; temas como preços, salários, produção, sistema bancário, inflação, ciclo de negócios, etc., vêm logo à mente. Uma maneira de proceder seria fazer uma lista desses e de outros temas semelhantes e depois contar algo sobre cada um deles.

Esse “método”, se é que pode ser chamado assim, realmente foi usado por alguns economistas nos séculos XIX e XX. Na Europa, esses economistas eram chamados historicistas; nos Estados Unidos, o nome era institucionalistas. Como você pode imaginar, a economia feita dessa maneira é assistemática: não se trata de aplicar o raciocínio dedutivo. Na economia historicista, você *tem que* aceitar praticamente tudo da maneira como está no livro. “Economistas” como Gustav Schmoller, Werner Sombart e Thorstein Veblen, que pertenciam a essas escolas, muito raramente utilizavam o raciocínio dedutivo. A atitude deles era: “Anote o que eu disser ou saia!”

A economia que este livro segue é a da Escola Austríaca, fundada por Carl Menger no século XIX e avançada no século XX preeminentemente por Ludwig Von Mises e Murray Rothbard. Em vez de considerar a economia como uma lista de tópicos vagamente conectados, ela se caracteriza por ter uma abordagem estritamente dedutiva.



Gustav Schmoller
1838–1917



Werner Sombart
1863–1941



Thorstein Veblen
1857–1929



Carl Menger
1840–1921



Ludwig von Mises
1881–1973



Murray N. Rothbard
1926–1995

Os economistas austríacos partem de um único princípio, o “axioma da ação” – todos os homens agem. A partir desse axioma e de alguns outros pressupostos, tentaremos deduzir verdades significativas sobre todos os tópicos mencionados nos parágrafos anteriores, exceto um. Você será o juiz do nosso sucesso. Mas antes de que possamos ver como a economia austríaca funciona, precisamos primeiro explicar dedução.

1. Quando é razoável aceitar julgamentos, “só porque o livro diz?”

2. Veja se você consegue descobrir por que Carlyle chamou a economia de “a ciência sombria”.

Capítulo 1

O Método da Economia

MÉTODO DEDUTIVO

Em economia, operamos com a lógica dedutiva. (Bertrand Russell, filósofo inglês do século XX, disse certa vez que existem dois tipos de lógica, a dedutiva e a ruim.)

A lógica dedutiva é uma ferramenta de um poder incrível. Dada uma afirmação verdadeira, podemos, por meio da dedução, obter dela outras afirmações verdadeiras. Essas novas afirmações não somente são verdadeiras - sua verdade é garantida! Se as afirmações com as que começamos forem verdadeiras, nossas conclusões também serão verdadeiras.

Vejam alguns exemplos:

- **TODOS OS COMUNISTAS SÃO MONSTROS DE DUAS CABEÇAS**
- **KARL MARX ERA UM COMUNISTA**
- **PORTANTO, KARL MARX ERA UM MONSTRO DE DUAS CABEÇAS**

A conclusão “Karl Marx era um monstro de duas cabeças” decorre das premissas (ou seja, das afirmações a partir das quais foi deduzida)? Sim, decorre. Então, se as premissas são verdadeiras, a conclusão também é.

Provamos que Karl Marx era um monstro de duas cabeças? Vamos mais devagar. Tudo o que sabemos é que, se as premissas são verdadeiras, a conclusão também é. A menos que ambas as premissas sejam de fato verdadeiras, não podemos afirmar que elas mostram que a conclusão é verdadeira.

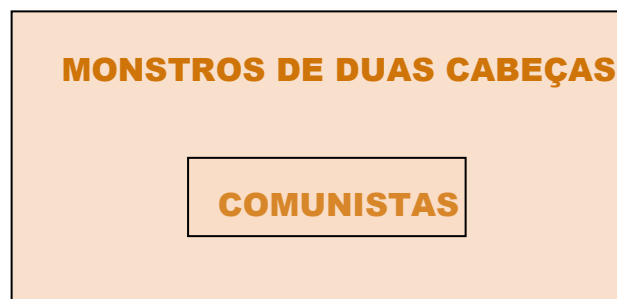
Então, para que serve a lógica? Bem, vamos rever o ponto básico novamente. Sabemos que sempre que as premissas são verdadeiras, a conclusão é verdadeira. Um argumento no qual a conclusão é deduzida corretamente a partir das premissas é chamado de argumento válido. Se (de alguma forma) pudermos chegar às premissas verdadeiras,

teremos então a garantia de conclusões verdadeiras. E, como você descobrirá neste livro, às vezes verdades óbvias podem ter consequências muito surpreendentes.

Mas isso levanta uma questão adicional. Quais são as regras para uma inferência correta, e como sabemos se essas regras são verdadeiras? Estamos de novo aceitando coisas só porque o livro diz? Mais uma vez, de jeito nenhum.

A disciplina que estuda as regras do raciocínio válido é a lógica. Neste livro, não estudaremos essas leis de maneira sistemática. Mas as regras de inferência que estaremos utilizando são muito simples, de senso comum. Você conseguirá ver de imediato que elas estão certas.

Vamos ver o exemplo que acabamos de apresentar. A primeira, ou principal, premissa pode ser diagramada da seguinte maneira:



Da mesma forma, podemos esquematizar a segunda premissa:



E então a conclusão:



A regra de inferência que estamos usando é: Se a classe *a* está incluída na classe *b*, e a classe *b* está incluída na classe *c*, então a classe *a* está incluída na classe *c*. Como você pode ver, apenas pensando a respeito, esta regra está correta.

1. Como você argumentaria com alguém que se recusou a aceitar a regra de inferência apresentada nesta seção?

2. As regras básicas da lógica foram discutidas em detalhes pela primeira vez pelo filósofo grego Aristóteles (384–322 a.C.). Tente descobrir algo sobre a vida dele. Quem foi seu professor? Quem foi seu aluno mais famoso?

AS LEIS DA LÓGICA

Agora, vamos cavar um pouco mais fundo. Aristóteles fez uma pergunta importante. Por que as regras de inferência da lógica são verdadeiras? Ele pensava que há três princípios que fornecem um fundamento para toda verdade lógica.

Esses princípios são às vezes chamados de leis do pensamento, mas esse é um termo errôneo. Segundo Aristóteles, esses princípios governam a realidade. Os três princípios são os seguintes:

1. $A = A$: O Princípio da Identidade
2. Não (A e não A): O Princípio da Não Contradição
3. A ou não A : O Princípio do Terceiro Excluído

Somente poderemos fazer uma breve descrição aqui. O Princípio da Identidade significa, nas palavras do Bispo Joseph Butler, que “uma coisa é o que é”. É difícil afirmar isso de uma forma que não repita o princípio. Se você ainda não conseguiu entender, alguns exemplos podem ajudar: se este livro é chato, então este livro é chato. Se as rosas são vermelhas, então as rosas são vermelhas. Se as rosas são amarelas, então as rosas são amarelas. O que poderia ser mais simples?

O Princípio da Não-Contradição é igualmente fácil de entender. Vamos usar o mesmo conjunto de exemplos que tomamos anteriormente, adequadamente modificado. Se este livro é chato, então não é o caso que este livro não é chato. Se as rosas são vermelhas, então não é o caso que as rosas não são vermelhas. Se as rosas são amarelas... (você completa o resto).

O mais difícil dos três princípios para os alunos é o terceira. Suponha que consideremos duas propriedades contraditórias quaisquer, por exemplo, vermelho e não vermelho (para obter o contraditório de uma propriedade negando-a). Qualquer coisa deve ser vermelha ou não vermelha. Assim, o número cinco não é vermelho. O nariz de Rudolph, a rena do nariz vermelho, é vermelho. O Produto Interno Bruto não é vermelho. Qualquer coisa é uma ou outra de qualquer conjunto de qualidades contraditórias.

1. Pode algo ser tanto vermelho quanto não vermelho?

2. Alguns filósofos negam que essas leis sejam sempre verdadeiras. Os marxistas, por exemplo, dizem que tudo está mudando constantemente; portanto, o Princípio da Identidade não é verdadeiro. Por que essa objeção se baseia em um mal-entendido do Princípio da Identidade?

VALIDADE (CONTINUAÇÃO)

Agora sabemos que, se você começar com premissas verdadeiras, chegará a uma conclusão verdadeira. Um argumento válido transmite a verdade das premissas para a conclusão. O que acontece se uma das premissas for falsa? Isso torna a conclusão falsa? Não necessariamente. Tudo o que nossa regra diz é que premissas verdadeiras transmitem verdade: não diz nada sobre como premissas e conclusões estão relacionadas a uma premissa falsa.

No exemplo já usado, a principal premissa é falsa. Não é o caso que todos os comunistas são monstros de duas cabeças. A conclusão também é falsa: Marx não era um monstro de duas cabeças. Mas esse padrão de maneira alguma guarda sempre uma verdade. Vejamos outro exemplo:

- **TODOS OS ESCORPIÕES SÃO DEMOCRATAS**
- **HILLARY CLINTON É UM ESCORPIÃO**
- **PORTANTO, HILLARY CLINTON É DEMOCRATA**

Ambas as premissas são falsas. (Talvez a falsidade da segunda premissa seja discutível!) Mas a conclusão é verdadeira: Hillary Clinton é Democrata! Como isso pode acontecer?

Neste momento, você já deve saber a resposta. A conclusão é verdadeira, mas as premissas não a tornam verdadeira. Essas premissas não transmitem a verdade, pois são

falsas. Apenas para que fique absolutamente claro, todas as premissas devem ser verdadeiras para que a verdade seja transmitida. Uma premissa falsa impede a aplicação da regra.

Observe que a regra requer tanto premissas verdadeiras quanto um argumento válido. Este exemplo não atende os nossos requisitos:

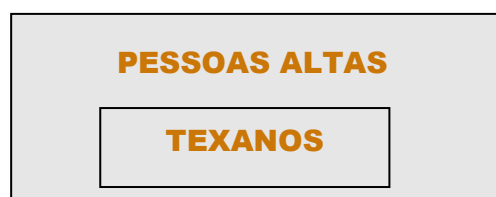
- **ALGUNS TEXANOS SÃO ALTOS**
- **ALGUMAS PESSOAS ALTAS SÃO DEMOCRATAS**
- **ALGUNS TEXANOS SÃO DEMOCRATAS**

Este argumento é inválido: a conclusão não decorre das premissas. Você pode ver por que? Vamos recorrer novamente aos diagramas:

A primeira premissa:



A primeira premissa diz que as classes de pessoas altas e texanas se cruzam ou têm alguns membros em comum. Não diz que a classe dos texanos está incluída na classe das pessoas altas. (Você pode dar a premissa para a qual este é o diagrama correto?).

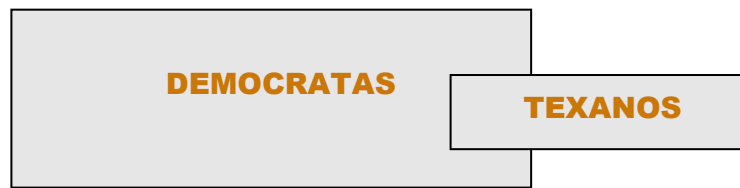


Da mesma forma, a segunda premissa se apresenta assim:



Ela afirma que essas duas classes, pessoas altas e democratas, se cruzam.

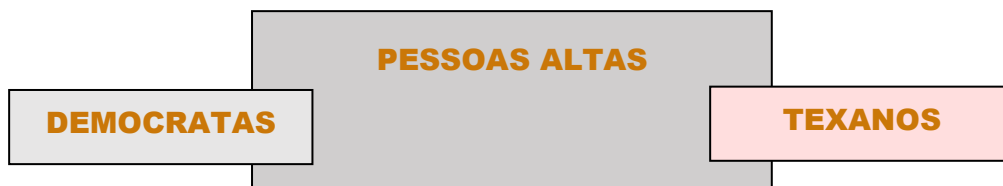
Agora você pode ver por que a conclusão não segue. A conclusão, alguns texanos são democratas, se apresenta assim:



Nossas premissas permitem que isso seja verdade, mas não o exigem. Isso também é consistente com nossas premissas:



Ambas premissas serão verdadeiras e a conclusão resultará falsa. Você consegue ver como isso é possível? Mais uma vez, o uso de um diagrama ajudará. Suponha que a situação seja esta:



Aqui, ambas as nossas premissas estão representadas. O diagrama mostra que alguns texanos são altos e também que algumas pessoas altas são democratas. Mas, nesta situação, nenhum texano é democrata. As pessoas altas que são texanas são pessoas altas diferentes daquelas que são democratas.

De fato, é claro, ambas as premissas são verdadeiras; e assim, também é a conclusão. Lyndon Baines Johnson, de quem a maioria não se lembra, era ambos. (Se você se lembra de LBJ, o que você ainda está fazendo na escola?) Embora tanto as premissas quanto as conclusões sejam verdadeiras, as premissas não transmitem sua verdade à conclusão, já que o argumento é inválido.

Premissas verdadeiras em um argumento inválido podem levar a uma conclusão falsa? Certamente.

- **TODOS OS ECONOMISTAS AUSTRIÁCOS APOIAM A TEORIA SUBJETIVA DO VALOR**
- **NENHUM ECONOMISTA AUSTRIÁCO VIVEU ANTES DO SÉCULO XIX**
- **PORTANTO, NENHUM APOIADOR DA TEORIA SUBJETIVA DO VALOR VIVEU ANTES DO SÉCULO XIX**

Como veremos adiante, ambas as premissas são verdadeiras, mas a conclusão é falsa.

1. **Faça um diagrama do argumento que acabamos de apresentar. Mostre por que a conclusão não decorre das premissas.**
2. **Dê exemplos de (a) argumentos válidos com premissas verdadeiras; (b) argumentos válidos com pelo menos uma premissa falsa; (c) argumentos inválidos com pelo menos uma premissa falsa; (d) argumentos inválidos com premissas verdadeiras. Algum desses tipos deve sempre levar a uma conclusão falsa?**

ALGO MAIS SOBRE VALIDADE

Felizmente, temos apenas mais uma regra para cobrir sobre a transmissão da verdade. Em um argumento válido, se a conclusão for falsa, então ao menos uma das premissas deve ser falsa. Um argumento válido transmite a falsidade da conclusão para pelo menos uma das premissas. Mais uma vez, um exemplo:

- **O SALÁRIO MÍNIMO LEVA AO DESEMPREGO**
- **LUDWIG VON MISES DEFENDIA O SALÁRIO MÍNIMO**
- **PORTANTO, MISES DEFENDIA UMA POLÍTICA GOVERNAMENTAL QUE CONDUZ AO DESEMPREGO**

Aqui, a conclusão é falsa: *quão* falsa ela é, você descobrirá mais adiante neste livro. Mas o argumento é válido. Então, nossa regra nos diz que ao menos uma das premissas é falsa. Neste caso, é a segunda premissa. Mises, que é um dos heróis deste livro, era contrário às leis de salário mínimo. Mas a primeira premissa é verdadeira; e até o final do livro, você conseguirá explicar por quê. Assim, nossa regra *não* diz que em um argumento válido com uma conclusão falsa, *ambas* premissas são falsas. Diz que *ao menos uma* é falsa. E se, de fato, apenas uma premissa é falsa, a regra não nos diz qual é.

- 1. Mostre, usando diagramas, que o argumento sobre Mises é válido.**
- 2. Dê exemplos de um argumento válido com uma conclusão falsa que tenha (a) uma premissa falsa e uma premissa verdadeira; (b) duas premissas falsas.**
- 3. Suponha que você tem um argumento inválido com uma conclusão falsa. O que você pode dizer sobre a verdade das premissas?**

MAIS SOBRE DEDUÇÃO

O tipo de argumento que discutimos até agora se chama *silogismo categórico*. Possui duas premissas, ambas afirmações de um fato (alegado) e uma conclusão. Mas nem todos os argumentos válidos assumem esta forma: foi discutido aqui porque você poderá entender facilmente o que significa validade se pegar exemplos desse tipo. Mas as premissas também podem ser hipotéticas. Por exemplo, a afirmação: “Se desejos fossem dólares, a Previdência Social seria financeiramente sólida” não afirma nem que os desejos são dólares nem que a Previdência Social é financeiramente sólida. Tudo o que a afirmação diz é que, *se* desejos fossem dólares, *então* a Previdência Social seria sólida. Um silogismo pode ter ou uma ou duas premissas hipotéticas.

- 1. Dê exemplos de silogismos com (a) uma e (b) duas premissas hipotéticas.**
- 2. Você pode mostrar como converter uma premissa hipotética em uma categórica? Ou seja, mostre como uma afirmação “se isso-então isso” pode ser transformada em outra afirmação sobre um fato. Se você puder responder, não terá dificuldade em obter um “10” no curso. Na verdade, você provavelmente está na aula errada.**

AINDA MAIS UM POUCO SOBRE DEDUÇÃO

Temos apenas um pouco mais de maquinaria técnica para desvendar. Infelizmente, esta é a seção mais difícil do capítulo. Felizmente, não é muito longa. Algumas premissas são *mais fortes* do que meras afirmações factuais. Voltemos à variante de um velho amigo: “Alguns comunistas são monstros de duas cabeças.” Essa (falsa) premissa *não* diz que alguns comunistas *devem* ser monstros de duas cabeças, ou seja, que eles não poderiam ser outra coisa. Apenas diz que eles *são de fato* monstros de duas cabeças.

Compare essa afirmação com a seguinte: “Ninguém pode ser seu próprio pai.” Isso não diz apenas que *ninguém é de fato* seu próprio pai: faz a afirmação mais forte de que

ninguém poderia ser seu próprio pai. Não importa como mudemos as características do mundo real, esta afirmação é sempre verdadeira. Faz parte da *natureza* de ser pai que você não pode ser seu próprio pai.

Proposições necessariamente verdadeiras (mas não a que se refere a pais) desempenham um papel importante na economia, e você deveria reler o parágrafo anterior com cuidado. (Os instrutores devem fiscalizar os alunos neste momento para garantir que eles entendam o que é uma proposição necessária. Se necessário, pode-se aplicar choques elétricos suaves.)

Agora, a parte difícil: em um silogismo categórico, um que não contenha premissas necessariamente verdadeiras, a conclusão não precisa ser necessariamente verdadeira, mesmo que decorra da necessidade das premissas. Entendeu? Vamos dar outra olhada. Considere este caso:

- **ALGUNS ECONOMISTAS SÃO TOLOS**
- **NENHUM ECONOMISTA AUSTRIACO É TOLO**
- **PORTANTO, ALGUNS ECONOMISTAS NÃO SÃO AUSTRIACOS**

A premissa inicial é (lamentavelmente!) verdadeira. A veracidade da segunda premissa é motivo de discussão. Mas nenhuma das premissas é necessária: poderia ter-se revelado, por mais improvável que seja, que todos os economistas são inteligentes. E, embora seja difícil de imaginar, poderia ter sido o caso de que existem economistas austríacos tolos. E a conclusão também não é necessariamente verdadeira. Todos os economistas poderiam acabar sendo economistas austríacos. (A economia austríaca é a base deste livro. Veja a página 14 para uma explicação.)

No entanto, a conclusão necessariamente decorre das premissas. Se as premissas são verdadeiras, *deve* ser o caso de que a conclusão é verdadeira. Dadas as nossas duas premissas, deve ser o caso de que alguns economistas não são austríacos.

Então, por que é errado dizer que a conclusão é necessária? Se *deve* ser o caso de que alguns economistas não são austríacos, não é exatamente isso o que significa dizer que, necessariamente, alguns economistas não são austríacos? Sim; mas lembre-se de que *não* estamos afirmando que alguns economistas não são austríacos. Estamos dizendo que, se as premissas são verdadeiras, então alguns economistas não são austríacos.

Mais uma complicação e já estaremos livres de dificuldades (pelo menos por enquanto). Um silogismo com duas premissas que não são necessariamente verdadeiras

pode ter uma conclusão que é necessariamente verdadeira. Tudo o que estamos tentando mostrar é que não é necessário que ocorra dessa maneira. Aqui está um exemplo de um silogismo válido com duas premissas não necessárias. (O termo técnico para “não necessário” é “contingente”).

- **ALGUNS PAIS SÃO JOGADORES PROFISSIONAIS DE FUTEBOL**
- **TODOS OS JOGADORES PROFISSIONAIS DE FUTEBOL SÃO HOMENS**
- **ALGUNS PAIS SÃO HOMENS**

Embora a conclusão decorra de duas premissas contingentes, ela mesma é necessariamente verdadeira. (Por quê? Porque decorre diretamente do necessariamente verdadeiro “Todos os pais são homens”. Há uma complicação aqui [relacionada à “importação existencial”] que podemos ignorar. Alguns lógicos não pensam que “Todos os pais são homens” implica que “alguns pais são homens”. Por que não? Na opinião deles, “todos os pais são homens” significa “se x é um pai, x é um homem.” Isso não implica que não haja *algum* pai. Mas “alguns pais...” *implica sim* que há pais. Viu? Eu lhe disse que deveríamos ignorar isso.)

Agora já terminamos a parte difícil. Era importante examinar as proposições necessárias, pois elas desempenham um papel fundamental na economia.

E há mais uma extensão que precisamos examinar. Nem todos os argumentos dedutivos válidos são silogísticos. Falando em português claro, um argumento válido não precisa ter duas premissas. Suponha que comecemos com esta premissa: “Todos os socialistas são subversivos”. A partir disso, podemos deduzir de uma vez: “Todos os socialistas cabeça oca são subversivos cabeça oca”. Não são necessárias premissas intermediárias.

Esse tipo de inferência imediata é muito importante na economia, especialmente a da variedade austríaca. Geralmente, recebemos um conceito e, em seguida, somos obrigados a deduzir várias características dele que sucedem imediatamente. Como veremos, o conceito de “ação” é o mais importante que usaremos na economia. Grande parte da economia consiste em deduzir o que decorre do conceito de ação, e boa parte dessa inferência é imediata, não silogística.

- 1. Como você pode descobrir se uma afirmação é necessariamente verdadeira?**
- 2. Se uma afirmação é necessariamente verdadeira, você precisa testá-la para descobrir se é verdadeira?**

ECONOMIA VS. MATEMÁTICA

Mas se a economia segue estritamente a lógica, para que você não precise aceitar afirmações baseadas em autoridade, não significa afinal que a economia é realmente matemática? Na matemática, você opera através de provas. Suponha que $x = 5$. Então, $2x = 10$. (Não se preocupe, essa é a matemática mais difícil do livro.) $2x = 10$ é verdadeiro porque decorre da aplicação da regra pela qual se você multiplica um lado de uma equação por dois, você deve multiplicar o outro lado por dois também. Você chega à conclusão $2x = 10$, porque é isso o que a regra diz que você tem que fazer.

A economia também usa provas, mas a maneira como ela ocorre frequentemente difere das provas matemáticas. Em matemática, repetindo, você opera por regras fixas com base em determinados símbolos. Depois de conhecer a regra, você pode preencher o espaço em branco quase sem pensar: $x = 5$, $2x = \underline{\quad}$. É um processo quase mecânico. Mas esse nem sempre é o caso na economia.

Vamos voltar à inferência imediata. Na última seção, demos um exemplo de uma inferência imediata válida. Vejamos uma inferência que, na superfície, parece ser semelhante:

- TODOS OS SOCIALISTAS SÃO A FAVOR DA SUBVERSÃO**
- PORTANTO, TODOS OS SOCIALISTAS RUSSOS SÃO A FAVOR DA SUBVERSÃO RUSSA**

Aqui, a conclusão é falsa. A verdade da premissa é consistente com a falsidade da conclusão. Suponha que alguns socialistas russos desejem derrubar o governo búlgaro, ao invés do próprio. Nesse caso, a premissa poderia ser verdadeira, mas a conclusão seria falsa.

Mas como sabemos isso? Nenhuma regra mecânica nos dirá quais inferências imediatas funcionam e quais não. Simplesmente temos que usar nosso próprio critério; e isso geralmente também é verdade para inferências não imediatas.

- 1. Como sabemos que as regras da matemática são corretas?**
- 2. Seria uma boa ideia usar a lógica simbólica na economia, se a economia se baseia em inferências imediatas?**
- 3. É sempre melhor começar “definindo seus termos”? Por que ou por que não?**
- 4. A dedução apenas nos diz o que já “sabemos”. Como poderia responder um defensor da abordagem dedutiva?**

Capítulo 2

Ação e Preferência

Parte I

Ao terminar o Capítulo 1, você deve ter se perguntado: o que tudo isso tem a ver com a economia? Descobriremos neste capítulo. O que vamos tentar fazer é aplicar o método dedutivo para construir uma ciência da economia. Lembre-se que, se executarmos essa tarefa corretamente, teremos alcançado algo notável. Dado um ponto de partida verdadeiro, nossas conclusões deverão ser verdadeiras.

Isso levanta uma questão fundamental. O que deveria ser escolhido como ponto de partida? Optar pela premissa inicial errada é uma ameaça de desastre. Suponha, por exemplo, que partimos desta premissa: “O valor econômico de um bem consiste no trabalho necessário para produzi-lo”. Essa afirmação, como descobriremos em breve, é falsa. Portanto, não se pode garantir que o que deduzirmos dessa afirmação é verdadeiro. Nossas conclusões podem ser verdadeiras, mas não serão verdadeiras porque decorrem de nosso ponto de partida.

É fácil pensar em proposições verdadeiras com as quais podemos começar –esse não é o problema. “ $2 + 2 = 4$ ” é, indiscutivelmente, verdadeiro; o mesmo acontece com “alguns presidentes dos EUA têm sido perdulários”. O mais difícil é chegar a uma proposição verdadeira que conduza a resultados significantes. Felizmente, pela genialidade do economista austríaco Ludwig von Mises, esse problema foi resolvido.

O AXIOMA DA AÇÃO

O princípio fundamental da economia pode ser enunciado em duas palavras: o homem age. A maior parte do restante deste livro procurará esclarecer o que esse axioma significa e extrair suas implicações. Nossa primeira pergunta é óbvia: o que é um ato? Aliás, “homem” no axioma, é claro, se refere a homens e mulheres. “Homem” é um termo geral que significa “seres humanos”. Esse é um uso perfeitamente aceitável em português, apesar da absurda postura do “politicamente correto”. Sinta-se à vontade para substituir

“seres humanos” por “homem” no axioma, se você preferir; não posso fazer nada se você cede a uma moda política boba.

Mas estou divagando. O que é uma ação? É mais fácil dar exemplos do que oferecer uma definição acabada. Ler um livro, votar no presidente da turma, fazer sua lição de casa e jogar futebol são ações. (Se você tiver a infelicidade de frequentar uma escola progressista, procure “lição de casa” no dicionário.) Qualquer comportamento consciente conta como ação – uma ação é qualquer coisa que você faz de propósito.

- 1. “O axioma da ação é trivial. Todo o mundo sabe que é verdade. É como ‘um semáforo vermelho significa pare’; nada de interessante decorre disso.” O que há de errado com esse argumento?**
- 2. Liste outros termos básicos além de “ação” que são difíceis de definir de maneira precisa, mesmo que todos saibam o que eles significam.**
- 3. “A menos que definamos nossos termos, não podemos pensar com exatidão. Não basta, portanto, ter uma ideia aproximada do que ‘ação’ significa. Precisamos de uma definição exata.” Essa linha de pensamento está correta? Por que ou por que não? Use sua resposta à pergunta anterior para ajudá-lo com esta.**

AÇÃO

É importante destacar aqui uma distinção básica. Nem tudo o que acontece com uma pessoa conta como uma ação: uma ação deve ser feita deliberadamente. Enquanto você está lendo isto, seu pulso está batendo (espero). Mas isso não é algo que você decidiu fazer: é um processo que acontece automaticamente em seu corpo. Ler, é claro, é uma ação. Você não lê apenas porque tem uma página de jornal na sua frente; você tem que decidir fazer isso; e, enquanto você está lendo, o processo está sob seu controle consciente.

Algumas ações não exigem muito controle consciente. Para a maioria das pessoas, caminhar ocorre sem ter que pensar expressamente sobre cada etapa. Você não diz para si mesmo: “Pé esquerdo, pé direito; agora esquerdo de novo, etc.”, você simplesmente caminha. No entanto, o processo está sob seu controle consciente. Imagine como seria se as coisas fossem diferentes. Suponha que você de repente encontrasse suas pernas se movendo sozinhas e que seus esforços para que elas parem falhassem. Então você não estaria agindo, embora seu corpo estivesse se movendo.

- 1. Tiques nervosos contam como ações? E o sonambulismo? Ou ataques epiléticos?**
- 2. "Caminhar não é realmente uma ação. Andar consiste apenas em outras ações, tais como movimentar as pernas." O que há de errado com esse argumento?**

Normalmente, uma ação inclui alguns movimentos físicos do corpo. Quando você anda, suas pernas se movimentam; quando você lê, seus olhos estão constantemente alternando o foco. Algumas “ações” não parecem envolver movimento físico, por exemplo, pensar. (Há várias coisas que acontecem no seu cérebro quando você pensa, mas será que elas são o pensamento em si? Poderia o pensamento ocorrer completamente à parte de qualquer entidade física? Felizmente, não precisamos resolver esses problemas aqui.)

Mas as ações com as quais iremos lidar na economia, na maior parte, envolvem movimentos físicos; exemplos incluem comprar, vender, investir e trabalhar. Vamos considerar o pensar, para os nossos propósitos, como parte da ação, e não um ato separado. (Note, no entanto, que o uso comum inclui “atos de pensamento”.)

Nem todas as ações externas, contudo, envolvem movimento físico. Suponha que você esteja pensando em dar um passeio. Você decide que não; você acha tentador o comentário de R.M. Hutchins: “Sempre que sinto vontade de me exercitar, deito até que a sensação passe.” Você ainda age; nesse contexto, ficar parado é uma ação.

Existem inclusive alguns casos em que você pode fazer algo além de esperar ou ficar parado sem que ocorra qualquer movimento físico. Imagine que você é um parlamentar. Foi proposta uma resolução para aumentar os impostos em 50%. O presidente da Câmara ou Senado anuncia: “Todos os que estão a favor, fiquem de pé; aqueles que se opõem, permaneçam sentados.” Uma vez que, quando for eleito, já terá terminado de estudar este livro, você entende por que a tributação é roubo. Então decide votar “não” e, seguindo as instruções do presidente, permanece sentado. Você não se mexeu, mas você votou do mesmo jeito que aquele que, desconhecedor de economia bem fundamentada, se levantou. Reiterando, porém, a maioria das ações que estaremos estudando envolve movimento físico.

O AXIOMA É VERDADEIRO?

Bem, temos nosso axioma inicial; e o próximo passo parece óbvio. Conforme o prometido, devemos deduzir conclusões sobre economia a partir dele. Mas algo foi deixado de lado. Lembre-se, precisamos ter uma premissa inicial verdadeira para ter certeza de que as conclusões que extraímos dela são verdadeiras. Até agora, tudo o que fiz foi declarar o axioma e dizer algumas coisas sobre ele. Mas isso é verdade? A menos que seja, estamos com problemas, pelo motivo já indicado.

Felizmente, o problema é fácil de resolver. Não é óbvio que o axioma é verdadeiro? Quando expliquei o axioma, escolhi deliberadamente exemplos como caminhar e ler, algo que todos nós fazemos. Você não estaria lendo estas palavras agora se não estivesse agindo. Uma vez que você pensar sobre “o homem age”, verá que é bobagem duvidar disso. (Se você pensa no axioma, mas não vê que é obviamente verdadeiro, seria provavelmente melhor abandonar a economia e começar a estudar sociologia.)

O axioma da ação, então, é uma verdade de senso comum. E isso é suficiente para avançar a ciência da economia. Nesse aspecto, a economia difere da química, biologia e (a maior parte) da física. Nessas ciências, geralmente precisamos fazer experimentos para descobrir coisas. Não é uma verdade óbvia e de senso comum que uma molécula de água é composta de dois átomos de hidrogênio e um átomo de oxigênio. Isso foi algo que os cientistas descobriram apenas por meio de experimentos cuidadosos.

Nem tudo nas ciências físicas se baseia em experimentos. Os gregos antigos identificaram um corpo celeste que chamaram de “Héspéro”, a Estrela d’Alva. Eles distinguiram outro corpo, “Eósforo”, a Estrela Vespertina. Uma observação cuidadosa mostrou que os dois corpos são idênticos. “A Estrela d’Alva é a estrela Vespertina”, é parte da astronomia, mas não exigiu um experimento para estabelecer-se. No entanto, tampouco é uma verdade do senso comum: foi necessária uma observação cuidadosa para descobri-la.

Nas ciências físicas, às vezes você pode obter resultados errados se confiar no senso comum. O que poderia ser mais óbvio, por exemplo, do que o fato de que o sol se move em torno da terra. “Claro que a Terra é estacionária. Use os olhos!”, comenta um personagem de uma das peças de George Bernard Shaw. Mas, de fato (ou pelo menos nos dizem os astrônomos modernos), a Terra está se movendo a uma velocidade enorme. O senso comum não nos informa isso, e as observações baseadas no senso comum não o refutam.

“Se a Terra estivesse se movendo, todos cairíamos” não é um bom motivo para duvidar que a Terra se move.

Isso sugere um problema. Se, nas ciências físicas, as observações do senso comum podem se tornar falsas, por que não também na economia? Talvez o axioma da ação, por mais aparente que seja a sua verdade, um dia se mostre falso. Será que começamos por um caminho falso?

Você ficará contente ao saber que não. Por que os juízos baseados no senso comum sobre o mundo físico às vezes acabam estando errados? Isso envolve questões difíceis na filosofia da ciência; mas, basicamente, a resposta é direta. No mundo físico, há um nível subjacente de coisas que não estão diretamente abertas à observação. O senso comum pode lhe dizer como o mundo é na superfície: ele não revela a estrutura interna do mundo.

Mas a ação humana não é assim. Não existe um nível subjacente para a ação humana, da mesma maneira que existe para o mundo físico: o que você vê é o que você tem. Como nós mesmos agimos, compreendemos diretamente a natureza da ação. Não precisamos adivinhar a estrutura interna do pensamento. Objetos físicos consistem em átomos, mas não existem “átomos do pensamento”.

1. “Sim, existem também ‘átomos de pensamento’! O cérebro tem uma estrutura interna, como qualquer outro objeto físico. E a mente é o cérebro. Portanto, existem átomos de pensamento.” Avalie essa objeção. (Se você puder mostrar o que há de errado com isso, é incrível.)

2. Pesquise a Primeira Lei de Newton. De que maneira ela contradiz o senso comum?

Você pode pensar que os economistas ficariam felizes em ter uma base de senso comum para sua disciplina. Mas alguns deles não estão. Em contraste com a Escola Austríaca, que aceita plenamente a abordagem dedutiva, muitos economistas acham que é “não científico” confiar apenas na dedução. A dedução desempenha um papel importante na economia, sem dúvida; mas premissas não devem ser aceitas tão somente porque são consideradas “óbvias”. O que de fato importa são as conclusões que implicam essas premissas. Estas devem estar sujeitas a testes. Se as premissas são evidentes ou até mesmo verdadeiras pouco importa; somente previsões contam. Como veremos, os austríacos rejeitam essa visão.

Um princípio básico da economia, que estudaremos em breve, é a lei da demanda. Em vez de mostrar como essa lei decorre dedutivamente dos princípios do senso comum, alguns economistas têm realizado pesquisas para descobrir se a lei é válida. Eles ignoram o fato de que, quando a lei é deduzida corretamente, ela repousa sobre uma base muito mais firme do que quando as conjecturas são derivadas das pesquisas.

MAIS SOBRE AÇÃO

Agora que sabemos que o axioma da ação é verdadeiro, podemos retornar à atividade principal de deduzir teoremas a partir dele. Não há nada difícil ou incomum em fazer isso: usando um ponto de vista baseado no senso comum, examinaremos o conceito de ação e veremos o que obtemos.

Para começar, toda ação tem uma meta ou um propósito. Por que, por exemplo, você está lendo esta página agora? Porque você deseja descobrir o que estamos tentando comunicar. (Por que você quer fazer isso, é claro, é outra pergunta.) Novamente, quando você atravessa a sala de aula, faz isso para chegar ao seu destino: você quer ir do Ponto A ao Ponto B. (Na Idade das Trevas, quando eu estava na escola, eu teria usado o exemplo de caminhar até a escola: mas é claro que ninguém faria algo tão estranho hoje em dia.)

E o que, por sua vez, resulta de você ter uma meta? Obviamente, você ainda não a alcançou: caso contrário, não haveria necessidade de agir. Se você já estava no Ponto B, não seria necessário ir para lá. (Na verdade, você não poderia deslocar-se até lá. Você pode ficar lá, mas isso seria uma ação diferente.)

Mas uma meta por si só não é suficiente para uma ação. Voltemos ao caso de deslocar-se do Ponto A para o Ponto B. É um exemplo tão emocionante que dificilmente se pode fazer algo diferente. Suponha que você esteja agora no Ponto A. Você gostaria de estar no Ponto B, mas não tem ideia de como chegar lá. (“Está do outro lado da sala! O que devo fazer?”) Você até agora não fez nada. Para agir, você deve fazer algo para conseguir o que deseja. Você deve, em outras palavras, usar meios para atingir seu objetivo. Nesse caso, é claro, atravessar a sala é o meio para obter seu objetivo de estar no ponto B.

1. Dê alguns exemplos de atos que você fez. Identifique os fins e meios de cada um.

2. Aqui está um problema difícil que não poderemos abordar neste livro e que pode ser que você queira tentar resolver: para cumprir um objetivo, você deve usar os meios. Mas usar meios para alcançar um fim é em si uma ação. Ao atravessar a sala, por exemplo, movimento minhas pernas de uma certa maneira. Mas, se usar os meios é uma ação, essa ação não exigiria o uso de outros meios? Em caso afirmativo, não teremos como resultado uma regressão infinita? Como, então, pode ocorrer a ação? (Se você acha que essa pergunta é ininteligível, sintase à vontade para ignorá-la. Melhor ainda, pergunte ao seu professor se ele pode respondê-la.)

Agora entendemos a estrutura básica de uma ação: o uso de meios para obter um fim. Por sua vez, surge a pergunta, o que podemos deduzir disso? (Você pode começar a ver como a economia se desenvolve: pelo que já sabemos, tentamos deduzir cada vez mais.) O que deve ser verdade se houver fins e meios?

Suponha que você pense que, independentemente de qualquer coisa que você tivesse feito ou não agora, você terminasse no ponto B. Então, seria inútil começar a andar. Por que andar se você vai chegar lá de qualquer maneira? (Suponha que caminhar não o leve mais rápido do que não fazer nada.) Ou, suponha que você pense que suas pernas começarão a movimentar-se automaticamente. Novamente não haveria sentido em decidir movimentá-las deliberadamente. Para agir, então, você deve acreditar que obter a meta depende, ao menos parcialmente, de você.

Às vezes, esse ponto é colocado da seguinte maneira: é uma condição da ação que o futuro é incerto. Mas isso pode ser enganoso. Pode apenas significar exatamente o que foi dito antes; para agir, você não pode acreditar que seu objetivo será realizado independentemente do que você faça. Se sim, é claro, tudo bem.

Mas “o futuro é incerto” pode sugerir outra coisa. Talvez o que se pretende seja que, para agir, você não deva saber o que vai acontecer. (Penso, de fato, que esta é a leitura mais natural de “o futuro é incerto”.)

Mas essa é uma afirmação muito mais forte, e ainda não provamos que ela é uma condição necessária da ação. Você consegue ver por que é uma afirmação mais forte? Bem, a primeira afirmação, pela qual argumentamos a favor, é que, para agir, você não deve saber que o objetivo será alcançado independentemente do que você faça. A nova alegação é que, para agir, você não deve saber que o objetivo será alcançado. A cláusula

“independentemente do que você fizer” foi eliminada. E até agora, de qualquer forma, nenhuma justificativa foi oferecida para tal.

De fato, a afirmação mais forte é falsa. Às vezes (embora nem sempre) sabemos que nosso objetivo se realizará; e nosso conhecimento disso é consistente com nossa atuação para obter a meta. Como isso é possível? Suponha que você saiba que, se atravessar a sala, chegará ao ponto B. Você também sabe que vai atravessar a sala. Então, por que não pode ser verdadeiro que você sabe agora que estará no ponto B? Se você souber isso, então sob esse aspecto, o futuro não é incerto. Não responda que deve haver algo de errado com o argumento porque o futuro é incerto. Essa é justamente a questão em disputa.

Essa deve parecer uma preocupação muito grande para uma questão muito pequena. (Talvez dê essa impressão porque é muita preocupação com uma questão pequena.) Mas enfatizamos isso porque a própria ideia de futuro faz com que muitos economistas entrem em pânico. Eles acham que porque a ação humana é orientada em direção ao futuro, ela é o que denominam “radicalmente incerta”. Para eles, os atores não sabem quase nada sobre quais serão os resultados de suas ações. Como você pode imaginar, os economistas com essa visão são bastante limitados naquilo que podem dizer: não há muito espaço para uma ciência da economia se sua única mensagem é que os agentes são ignorantes. É importante, portanto, não seguir a linha da “incerteza radical”.

1. Liste algo que você sabe sobre o futuro.

2. “Nós realmente não conhecemos o futuro. Suponha que eu ache que sei que vou tomar sorvete no café da manhã amanhã. Eu sempre tomo sorvete no café da manhã e sou uma criatura de hábitos, então minha afirmação de conhecimento parece bem fundamentada. Mas isso é falso. Afinal, eu posso mudar de idéia; ou posso morrer durante a noite ou inúmeras outras coisas podem acontecer. Portanto, eu realmente não sei se vou tomar sorvete amanhã; e o futuro é de fato radicalmente incerto.” Avalie.

Mas chega de “incerteza radical”. Vamos voltar à estrutura da ação. Acabamos de aprender que, para agir, você não deve acreditar que seu objetivo será alcançado independentemente do que você faça. Você consegue pensar em uma crença intimamente relacionada que, se você a tivesse, o impediria de agir? Você não deve acreditar que seu objetivo não será alcançado independentemente do que você faz. Suponha que gostaríamos de ser o próximo Rei da Inglaterra. O trabalho paga bem e é divertido ter pessoas curvando-se para você. Acredito, no entanto, que nada que eu possa fazer conseguirá, de

maneira alguma, garantir meu objetivo: simplesmente não sou elegível para ser rei, com exceção de uma mudança inimaginável na Lei de Sucessão à Coroa. Meu objetivo, portanto, não levará a nenhuma ação.

PREFERÊNCIA E UTILIDADE

Uma ação, então, usa meios para alcançar um fim. O que decorre do fato de que você está buscando um certo fim? Obviamente, você quer esse fim: você prefere tê-lo a ter outra coisa. Voltamos mais uma vez à nossa fonte inesgotável de empolgação –o deslocamento na sala de aula do Ponto A para o Ponto B. Se você se deslocar de A para B, prefere ficar em A ou em B? Até mesmo alguém que frequentou uma escola primária progressista deveria ser capaz de lidar com esta questão. Você prefere estar localizado em B; caso contrário, você não teria ido até lá. Outra maneira de expressar o argumento é que, quando você age, pensa que ficará melhor depois de obter seu objetivo do que ficaria sem ele.

Economistas gostam de termos técnicos; então, em vez de dizer que quando você age, você pensa que estará melhor, eles costumam dizer que você acha que sua utilidade ou bem-estar aumentará por meio da ação. É crucial para a sua compreensão da economia perceber que isso é apenas uma reafirmação do ponto anterior; não acrescentamos nada de novo afirmando que, ao agir, você acha que seu nível de utilidade aumentará. Tudo o que você disse (para repassar o assunto mais uma vez) é que prefere atingir seu objetivo a não alcançá-lo.

Por que estamos martelando sua cabeça com isso? Porque há um erro que é muito fácil de cometer aqui. Algumas pessoas pensam que sempre que você age, você está tentando maximizar o prazer e minimizar a dor. O que isto significa? Existem alguns sentimentos ou sensações que as pessoas tendem a gostar; imagine como você se sentiria, por exemplo, se estivesse tomando um sorvete ao invés de estar estudando o conceito de utilidade. Ou imagine como você se sentiria se visse a pessoa que mais detesta no mundo sendo levada para longe em um disco voador.

Há outros sentimentos, é claro, que a maioria das pessoas tenta evitar. Pouquíssimas pessoas procuram tocar ferro em brasa; e poucos imitariam o rei Henrique “o Impotente” de Castela, antecessor da rainha Isabel, ao buscar cheiro de couro queimado.

De acordo com os hedonistas ou egoístas psicológicos, que sustentam a visão sobre a ação descrita acima, maximizar o prazer e minimizar a dor são nossos únicos objetivos reais. Todas as ações, segundo nessa visão, são meios para (por fim) aumentar sensações

agradáveis ou diminuir sensações dolorosas. Se vamos do Ponto A ao Ponto B (surpresa!), fazemos isso porque achamos que estar no Ponto B servirá melhor à nossa felicidade.

Existem outras formas de hedonismo que veem o objetivo da ação de maneiras um pouco diferentes, mas essa forma (hedonismo psicológico “bruto” ou “linha-dura”) é suficiente para nossos propósitos.

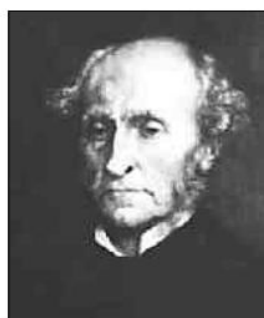
UTILIDADE E BEM-ESTAR

Tendo explicado o que é o hedonismo psicológico, agora estamos prontos para lidar com o erro sobre utilidade e bem-estar a que me referi anteriormente. Quando dizemos na economia que um agente pensa que obter seu objetivo aumentará sua utilidade, não estamos –repetindo, não estamos– nos comprometendo com o hedonismo psicológico. A esta altura, você deveria ser capaz de explicar o que significa um aumento na utilidade na economia. Tudo o que estamos dizendo, como economistas, é que um agente prefere conquistar seu objetivo a não alcançá-lo. “Utilidade” e “bem-estar” não designam fins particulares, tais como sensações de vários tipos, para os quais nossos objetivos comuns são meios.

É uma falácia considerar bem-estar e utilidade como se eles designassem sensações particulares. Os economistas que o fazem pensam na utilidade como uma substância que estamos constantemente tentando aumentar. Nós estamos, de acordo com essa visão, dizendo sempre a nós mesmos: “Mais utilidade!”



Jeremy Bentham
1748–1832



John Stuart Mill
1806–1873

Mas por que essa posição é uma falácia? Acredito que o hedonismo psicológico está errado, mas certamente não demonstrei que é. O problema com a teoria, para nossos propósitos, não se encontra em sua (suposta) falsidade. Mas sim, encontra-se em que não decorre do conceito de ação. É uma hipótese psicológica sobre como as pessoas agem. Não tem lugar na ciência dedutiva da economia que estamos tentando construir.

- 1. O hedonismo psicológico lhe parece uma teoria plausível? Como você explicaria ações que visam ajudar outras pessoas usando essa teoria?**
- 2. Maximizar o prazer sempre leva às mesmas ações que minimizam a dor?**
- 3. Alguns filósofos, como Jeremy Bentham e John Stuart Mill, adotaram o utilitarismo como uma teoria ética. Eles sustentavam que é preciso tentar maximizar a felicidade do maior número possível de pessoas (“A maior felicidade para o maior número”). Você acha que o utilitarismo é uma verdadeira teoria da ética?**

Mais uma vez, voltamos ao conceito de ação. Cada um de nós, ao agir, visa alcançar uma meta através do uso de meios. Devemos decidir quais meios garantirão melhor nossos fins. Como posso chegar ao ponto B? Devo andar? Correr? Dirigir? Perguntas sobre a escolha de meios nos confrontam constantemente.

E a escolha não se limita a questões de meios. O filósofo dinamarquês Søren Kierkegaard disse que pureza de coração é querer (somente) uma coisa. Talvez ele esteja certo; mas, de fato, as pessoas visam muitos objetivos diferentes. Devemos escolher não apenas entre vários meios para alcançar uma meta, mas também entre metas. Você passará a próxima hora estudando economia? Tomando sorvete? (Se eu fosse você, escolheria a segunda).

Mais uma complicação. Não escolhemos apenas entre objetivos; também escolhemos o que usar para alcançar um determinado objetivo. Muitos meios podem ser usados para ajudar a atingir mais de um fim; devemos decidir a que fim cada meio versátil servirá. Este livro de economia pode ser usado como um peso de porta: é esse um bom uso dele para você, dados seus fins? Suponha que o livro daria um peso de porta melhor do que o busto de sua tia-avó, o qual agora repousa sem uso em seu sótão. Você pode optar por usar a cabeça de sua tia-avó na porta, mesmo que seja inferior ao livro didático como um peso de porta, se desejar usar o livro para algum outro propósito.

A ação, portanto, envolve escolhas complexas entre objetivos e meios. Espero que você tenha notado algo sobre essa proposição que difere dos pontos sobre ação que fizemos anteriormente. Ela não decorre do axioma da ação. Você percebe por que não? Ela é perfeitamente consistente com o axioma de que cada pessoa se envolve em apenas uma ação, com um conjunto fixo de meios. (Lembra da lenda de Sísifo, que passou a vida empurrando uma pedra para cima de uma montanha?)

Pare! Algo não deu errado? Deveríamos estar desenvolvendo uma ciência dedutiva da economia, mas introduzimos proposições que não decorrem do axioma. O que deve ser feito? Devemos desistir da economia como uma disciplina dedutiva?

De maneira nenhuma. A economia ainda é dedutiva; mas devemos introduzir alguns princípios adicionais além do axioma da ação. Uma vez admitidos, podemos proceder da mesma maneira dedutiva que fizemos até agora. Só que agora temos mais premissas com as quais trabalhar.

Os princípios adicionais de que precisamos agora são os seguintes: (1) as pessoas têm uma variedade de objetivos; e (2) há uma variedade de recursos ou meios pelos quais as pessoas podem ir atrás desses objetivos. Mas como sabemos que esses princípios são verdadeiros? Você se lembrará (e se não, seu professor irá lembrá-lo) do grande problema que discutimos no início deste capítulo. Se não começarmos com princípios verdadeiros, não teremos garantia da verdade daquilo que é deduzido deles. Como, então, saberemos que nossos princípios adicionais são verdadeiros?

Alguns economistas austríacos diriam que eu tomei um rumo errado nos últimos parágrafos. Poderíamos entender o axioma da ação em um sentido mais amplo. “Ação”, nesse sentido estendido, envolve necessariamente uma variedade de objetivos. Poderia argumentar-se que “ação” repetitiva e simples, não é realmente ação. Para agir, você deve decidir como alocar um meio entre fins concorrentes.

Se essa visão estiver correta, os “princípios adicionais” são realmente parte do axioma da ação. Mas não tenho certeza se essa visão está correta. O que você acha?

Exatamente da mesma maneira que sabemos que o axioma da ação é verdadeiro, sabemos que os princípios adicionais são verdadeiros. São proposições baseadas no senso-comum, obviamente verdadeiras. Que há uma variedade de recursos não é uma conjectura a ser confirmada por experimentação cautelosa. É algo de que temos certeza.

1. O axioma da ação é uma verdade necessária. São os princípios adicionais verdades necessárias? (Você pode achar útil ler novamente o Capítulo Um.)

Temos objetivos diferentes. Como escolhemos entre eles? Devo deslocar-me do Ponto A ao Ponto B, tomar um pote de sorvete ou jogar este livro pela janela, assumindo que gostaria de fazer os três? O tempo disponível, presumimos, me permite fazer apenas um.

Receio que a resposta pareça trivialmente óbvia. Você classifica os objetivos: qual dos três você mais gostaria de alcançar? (Adivinhe qual deles eu escolheria!) Feito isso, você age para alcançar seu objetivo mais valioso.

Como sempre, temos que evitar dar um passo em falso. Não estamos dizendo o seguinte: você mede as metas em uma escala numérica de satisfação e depois escolhe a que tiver a maior pontuação. Tomar sorvete dá dez unidades de satisfação, enquanto arremessar o livro pela janela dá apenas três (deslocar-se para o Ponto B fica apenas um pouco acima do ponto de convergência.) Essa abordagem, que mede os objetivos em uma escala de satisfação e escolhe o melhor-pontuado, é nosso velho amigo, o hedonismo psicológico. Esta é uma teoria especulativa cuja verdade não assumimos na economia austríaca.

Mas se excluirmos a medição em escala, como podemos classificar nossos objetivos? Fácil: fazemos o seguinte: primeiro objetivo, segundo objetivo etc. Usamos uma classificação ordinal, ao invés de cardinal. Compare o seguinte: O Monte Everest é mais alto que o Mont Blanc, que por sua vez é mais alto que Hollywood Hills (classificação ordinal). O Monte Everest tem x metros de altura. O Mont Blanc tem y metros de altura (classificação cardinal). Isso deve deixar clara a distinção.

Nesse contexto, o economista britânico Lorde Lionel Robbins comparou a utilidade ao amor. Normalmente, você sabe dizer se ama uma pessoa mais do que a outra, mas não pode medir “quanto” em unidades definíveis.



Lionel Robbins
1898–1984

Agora, sabemos que tipo de classificação estamos procurando. Mas o que determina como os objetivos são classificados? Qual é o primeiro objetivo? A resposta pode ser decepcionante para quem busca uma teoria complicada: o próprio agente decide que

objetivo ele classifica mais alto. É ele quem age, afinal; o que conta na explicação do que ele faz é sua ordem pessoal de objetivos. Em economia, as preferências são subjetivas.

- 1. Algumas pessoas acreditam que existem valores objetivos na ética. O que isto significa? Essa visão é consistente com nossa afirmação de que na economia, as preferências são subjetivas?**
- 2. “Você não refutou a teoria de que as metas são classificadas cardinalmente em uma escala de satisfação. Pelo que você mostrou, as metas são classificadas dessa maneira.” Avalie. (A esse respeito, releia a discussão sobre o hedonismo psicológico.)**

Receio que agora devemos enfrentar outro problema. Dissemos que um agente sempre escolhe o objetivo que mais valoriza. Mas como sabemos que isso é verdade? Suponha que alguém diga: “Meu segundo objetivo mais alto é bom o suficiente para mim; farei isso primeiro.” Isso é incoerente? Será nossa afirmação de que um agente sempre age para garantir seu objetivo mais valioso outro princípio adicional, adotado por ser conveniente e defendido como óbvio? Ou isso pode ser deduzido dos princípios que já reconhecemos? Essa questão será tratada no próximo capítulo, onde a discussão sobre ação e preferência continua.

Capítulo 3

Ação e Preferência

Parte 2

O OBJETIVO MAIS VALORIZADO

Como você deve lembrar, o último capítulo terminou com uma pergunta. Como sabemos que um ator sempre age para alcançar seu objetivo mais valorizado? Lembre-se que em economia, nossa meta (nosso objetivo mais valorizado) é deduzir resultados importantes a partir do axioma da ação. (O que é o axioma da ação? É claro que você sabe, mas volte ao capítulo anterior e leia a seção sobre o axioma novamente.) Decorre do axioma da ação que um agente sempre atua de modo a garantir o objetivo mais valorizado?

É bem fácil ver que a resposta é sim. Suponha que você possa escolher entre assistir a uma luta entre Hulk Hogan e The Undertaker, por um lado, e ouvir Hillary Clinton explicar o que é bom para nós, por outro. Você prefere assistir a luta. O que você deveria fazer?

Obviamente, você deve assistir à luta. Não faria sentido você escolher ouvir a Hillary, considerando que você prefere ter a alternativa. (Lembre-se, em economia não estamos preocupados com o que você deveria escolher. Nosso problema é: dada a sua escala de preferências, como você vai agir?).

1. O princípio de que você sempre age para garantir seu objetivo mais valorizado não é obviamente verdadeiro. Na verdade, é falso. Prefiro me manter saudável pelos próximos dez anos do que ir ao cinema. Mas posso optar por ir ao cinema em vez de fazer flexões ou outras coisas que, acredito, me deixarão mais saudável. Por que essa é uma má objeção ao princípio?

2. Não é verdade que, frequentemente, as pessoas optam por não perseguir os seus objetivos mais valorizados? Suponha que você possa tirar facilmente um 10 na sua próxima prova de matemática, se colar da prova de Norman Nerd, o aluno sentado ao seu lado. (Norman sempre acerta 100% nas provas de matemática.) Você não será pego porque seu professor é míope. Você naturalmente resiste à tentação, mesmo que queira um 10 (se você conseguir, ganhará US\$ 1.000 de seus pais.) Você não estaria nesse caso se recusando a ir atrás de seu objetivo mais valorizado?

A OBJEÇÃO TAUTOLÓGICA

Esperamos que você tenha percebido o que havia de errado com a última objeção. Se você acha que é errado colar nas provas de matemática (é claro que as provas de economia são outra questão), você prefere não colar a colar. Se essa preferência supera seu desejo de obter um 10 no teste, então, ao não colar do trabalho de Norman, você está obtendo a sua maior preferência. É verdade que você poderá não tirar 10 se não colar; mas isso não é relevante. Claro que você quer um 10, mas muito mais, você quer ser alguém que não cola em provas. Portanto, você não cola.

Alguns escritores que se opõem à economia austríaca usam essa resposta para lançar outra objeção. “Se você diz que deve preferir não colar, já que optou por não colar”, eles afirmam, “então tudo o que você está fazendo é definir a sua maior preferência como algo que você de fato escolhe. Você não está dizendo nada novo. ”

Podemos colocar essa objeção um pouco mais formalmente da seguinte maneira:

Se (1) maior preferência = o que você escolhe
então (2) você sempre escolhe sua maior preferência, já que (3) você sempre escolhe o que você escolhe.

Para provar (2), tudo o que você precisa fazer é substituir “o que você escolher” por “sua maior preferência”, tal como (1) diz que você pode fazer. Você então chega à identidade (3). Mas isso é trivial: não nos diz nada.

Essa objeção diz que uma importante postulação austríaca é trivial. E a objeção pode ser estendida. Argumentos paralelos podem ser usados para afirmar que outros princípios austríacos importantes não nos dizem nada de novo. Está longe de ser trivial que refutemos essa objeção.

- 1. Construa um argumento paralelo ao argumento acima, que afirma que o axioma da ação é trivial. (Se você precisar de ajuda, consulte a discussão sobre o axioma da ação no capítulo anterior.)**
- 2. Construa um argumento paralelo para a trivialidade de qualquer outro dos princípios que discutimos até agora.**
- 3. Existe algum resultado ao qual tenhamos chegado até agora que não seja vulnerável a essa objeção?**

RESPOSTA À OBJEÇÃO TAUTOLÓGICA

Essencialmente, qualquer argumento pode ser refutado de duas maneiras: podemos encontrar algo errado com o argumento ou afirmar que a conclusão do argumento não importa. O filósofo Morris Cohen resumiu isso de uma maneira memorável. Em resposta a um aluno, ele disse: “Em primeiro lugar, você está errado; e, em segundo lugar, mesmo se você estivesse certo, e daí?”

Ambos tipos de resposta podem ser usados contra a objeção tautológica. Primeiro, a objeção não está certa. Não definimos “sua preferência mais alta” como “a que você de fato escolhe”. Em vez disso, postulamos uma verdade importante sobre o que você escolhe - a saber, você selecionará sua preferência de classificação mais alta.

Mas se não definimos a maior preferência dessa maneira, como sabemos que o princípio é verdadeiro? Bem, a resposta é tão simples que é difícil explicá-la em outros termos: apenas estudamos o princípio e vemos que deve ser verdade. Por que você escolheria outra coisa senão a sua maior preferência?

1. Muitos filósofos e economistas não gostam de apelar para argumentos “evidentes”. Por que você acha que eles adotam essa atitude?

MAIS CONSIDERAÇÕES SOBRE A OBJEÇÃO TAUTOLÓGICA

Mas suponha que a objeção esteja certa. Então, nosso princípio, “você sempre age para obter seu objetivo mais valorizado” é trivial, uma tautologia. E daí? Por que isso é uma consideração contra ela? (Lembre-se de que uma tautologia é uma afirmação, por exemplo, uma definição que é verdadeira apenas pelo significado das palavras nela.)

“O que você quer dizer com isso? Uma tautologia apenas brinca com as palavras! Se nosso princípio é trivial, este não é um ponto extremamente prejudicial contra ele?” Essa resposta confunde dois sentidos do termo “trivial”. No primeiro, o termo designa o que não é importante. Se nosso princípio, ou qualquer outro princípio da economia austríaca, é trivial dessa maneira, essa realmente é uma crítica prejudicial. Mas, assim considerada, a objeção fracassa. Como veremos no restante do livro, o princípio não é inútil: é crucial para o desenvolvimento da economia.

No outro sentido de “trivial”, a palavra é apenas sinônimo de “tautologia”. Argumentamos que o princípio não é uma tautologia; mas suponhamos que seja. Então, seria “trivial” nesse segundo sentido. Mas não decorre que seja trivial no primeiro sentido.

Algumas tautologias são importantes; outras não são. Muitos filósofos pensam que a matemática consiste em tautologias. Dificilmente decorre, se estiverem certos, que a matemática consiste em trivialidades. O assunto seria muito mais fácil se assim fosse.

1. Dê exemplos de tautologias que são triviais no primeiro sentido.

2. O que determina se uma tautologia é trivial nesse sentido?

UTILIDADE MARGINAL

Agora veremos exatamente quão não trivial é o nosso princípio. Suponha que você tenha cinco objetivos diferentes, classificados nesta ordem: (1) beber um copo de suco de laranja; (2) comer a laranja inteira; (3) pisotear uma laranja; (4) comer uma casca de laranja; (5) coletar todas as sementes de uma laranja para juntá-las à sua coleção de sementes de laranja. (Lembre-se de classificar esses objetivos de maneira ordinal; você não os está medindo usando uma unidade comum. Além disso, assumimos que é necessária uma laranja inteira para satisfazer cada uma dessas metas.)

Além disso, suponha que você tenha apenas uma laranja. O que você vai fazer com ela? A resposta será aparente para qualquer pessoa, exceto para um hermenêutico. Você usará a laranja para o suco de laranja, pois esse é o seu uso mais valorizado.

Agora, e se você tiver duas laranjas? Com a mesma obviedade, você usará as laranjas para os seus dois primeiros usos mais valorizados. Quanto mais laranjas você tiver, menor será a sua escala de preferências.

Vamos olhar para o mesmo fenômeno de outro ângulo. Suponha que você tem cinco laranjas, que pretende usar para os cinco objetivos especificados acima. As laranjas são iguais em qualidade e operacionalidade. Agora, um desastre acontece. Johnny Semente-de-Laranja rouba uma de suas laranjas, deixando você com apenas quatro. O que você faz, no que diz respeito ao uso das laranjas?

A resposta é mais uma vez aparente. Sua coleção de sementes terá que ficar sem a nova unidade com a qual você esperava contribuir. Uma vez que adicionar à coleção é o seu uso menos valorizado, você o abandonará primeiro. Observe que isso é verdade,

independentemente de qual laranja Johnny roubar. Suponha, por exemplo, que ele pegue a laranja que você planejava esmagar no chão. Você então trocará a laranja destinada à coleção de sementes para pisoteá-la. Independentemente de qual laranja for retirada, você desistirá do uso menos valorizado. A unidade de bem (neste caso, laranjas) que é dedicada ao uso que você menos valoriza é chamada de unidade marginal. Como veremos no próximo capítulo, esse conceito desempenha um papel crucial na explicação dos preços.

- 1. Mostre que a explicação que acabamos de dar sobre o que você faria se perdesse uma laranja decorre do princípio de que você sempre seleciona sua preferência mais valorizada.**
- 2. A análise apresentada não funciona. Ela assume incorretamente que você tem uma lista de preferências em sua cabeça antes de escolher. Mas, de fato, suas preferências existem apenas no momento da escolha. Essa objeção está certa?**

A OBJEÇÃO DA INDIFERENÇA

Você pode se opor à nossa análise desta maneira. Assumimos que você pudesse classificar todos os cinco usos de uma laranja, na ordem do primeiro ao quinto. Mas e se você não puder? Suponha, por exemplo, que você não consiga decidir entre comer uma laranja e pisoteá-la no chão. Você está indiferente entre essas duas alternativas. Então, o que você fará com a sua segunda laranja se tiver duas? Sua escala de preferências não determina uma escolha.

Vamos examinar a situação mais de perto. Você tem uma laranja com a qual você fez suco de laranja. (Esse é o seu uso mais valorizado.) Agora você adquire uma segunda laranja, mas não consegue decidir entre a segunda e a terceira escolha.

Você deveria simplesmente continuar para a escolha quatro ou, vencido pela indecisão, jogar fora a nova laranja? Certamente não. Você prefere comer a laranja ou pisá-la a comer a casca da laranja (alternativa quatro). Caso você jogasse fora a laranja, não estaria realizando nenhuma de suas preferências. Isso seria uma coisa particularmente tola de se fazer.

Os comentários que acabamos de fazer vêm de uma análise brilhante do problema do asno de Buridan, feita por Murray Rothbard. Buridan, um grande lógico escolástico, imaginou um asno perfeitamente racional. O asno nunca age a menos que haja motivos

suficientes para fazê-lo. Ele tem a opção de comer um de dois fardos de feno, idênticos em todas as propriedades relevantes. Buridan imaginou que o asno, incapaz de encontrar uma razão para escolher entre os dois fardos, não faria nada e, portanto, morreria de fome.

Rothbard apontou que o relato da situação feito por Buridan estava incompleto. As alternativas que o asno enfrenta não são apenas (1) comer fardo de feno A e (2) comer fardo de feno B. Elas incluem também (3) não comer fardo e passar fome. Como, presumivelmente, o asno valoriza (3) menos que (1) ou (2), ele não escolherá, como pensava Buridan, (3). Fazer isso envolveria uma violação de nosso princípio fundamental: um agente sempre prefere uma meta mais valorizada a uma meta menos valorizada.

- 1. Procure a seção sobre Buridan no livro de Rothbard, “Economic Thought Before Adam Smith” [O Pensamento Econômico antes de Adam Smith] (Cheltenham, Reino Unido: Edward Elgar, 1995) e faça um breve relatório sobre seu trabalho.**
- 2. De que maneira um defensor do argumento de Buridan poderia responder a Rothbard?**

MAIS SOBRE INDIFERENÇA

Alguém que tenha que fazer uma escolha e que seja confrontado com duas alternativas que lhe pareçam “iguais”, deve de alguma forma, decidir-se entre elas. Por exemplo, jogar uma moeda para determinar se deve comer a laranja ou esmagá-la. E uma vez feita, sua escolha conta tanto como preferência quanto um ato baseado no desejo mais ardente que se possa conceber. Você não pode demonstrar indiferença na ação: dadas duas alternativas, você deve escolher uma ou outra.

E, é claro, é ação o que estamos preocupados em analisar em economia. A indiferença, portanto, não desempenha nenhum papel na nossa disciplina. Mas você irá objetar: e se, como em nosso exemplo, você não tiver uma preferência acentuada por nenhuma das alternativas? (Antes de continuar, verifique se consegue responder a essa objeção.)

A chave para o problema, mais uma vez, traz um ponto do capítulo anterior. Lembre-se, a escala de preferência é uma escala ordinal: classificamos as alternativas apenas como primeira, segunda, terceira...etc. Não consideramos as alternativas como contendo mais ou menos de alguma unidade comum. De maneira mais geral, tudo que nos preocupa é o fato

da preferência: a intensidade da preferência não importa para nossos propósitos. Assim, uma preferência estabelecida pelo lançamento de uma moeda ainda é uma preferência. O estado psicológico no qual você toma a decisão é irrelevante para nós, como economistas.

Como não usamos o conceito de indiferença na economia austríaca, obtemos um bônus. A economia neoclássica dominante se baseia fortemente em curvas de indiferença, caixas de Edgeworth e outras construções matemáticas complicadas com as quais não precisamos nos preocupar. Nesse sentido, a economia austríaca é muito mais fácil de aprender do que esse sistema rival.

1. “Você também pode demonstrar indiferença na ação! Lançar uma moeda para decidir entre duas alternativas é simplesmente uma demonstração de indiferença na ação.” Avalie esta objeção.

CRÉDITO EXTRA - MAIS SOBRE O ASNO DE BURIDAN

Mostramos que o asno de Buridan não é racional: se ele fosse, ele escolheria não morrer de fome (já que prefere comer a passar fome). Mas, Buridan pode objetar, o que seu asno infeliz deve fazer? Ele deve ter uma razão suficiente para escolher esse fardo em vez daquele: e, como os dois são por hipótese idênticos em todas as qualidades relevantes, ele não pode fazê-lo. Talvez então não exista uma alternativa racional disponível e o paradoxo prova que, na situação descrita, não pode haver um agente perfeitamente racional.

Sugerimos que o exemplo não mostra uma consequência tão drástica. Em vez disso, o que ele coloca em questão é a suposição de que um agente perfeitamente racional deve ter uma razão suficiente para decidir entre duas alternativas, sob qualquer descrição dessas alternativas. O asno não precisa ser capaz de aparecer com uma razão para escolher um fardo em detrimento do outro para ser considerado racional. Nesse caso, de fato, ele seria irracional por perder tempo em uma tentativa inútil de fazê-lo. (Não se preocupe se você achar esta seção difícil: ela não é essencial e está incluída aqui apenas porque o tópico é interessante.)

DEMONSTRAÇÃO DE PREFERÊNCIA MAIS UMA VEZ

Como a preferência demonstrada é tão importante na economia austríaca, voltemos a ela mais uma vez. Do ponto de vista de alguém que está assistindo alguém agir, cada ação

mostra uma preferência. Se eu vir você descartar este livro com nojo, sei que fazê-lo é a sua alternativa mais preferível.

Do ponto de vista “externo” de outro agente, o conceito de indiferença não surge. Tudo o que se vê são ações particulares, nunca um estado de indiferença.

A BASE DA UTILIDADE MARGINAL

Se adquiríssemos mais e mais unidades de um bem, daríamos a elas usos cada vez menos valiosos. Outra maneira de dizer isso é que o uso, ou utilidade da última unidade de um bem diminui quanto mais unidades tivermos de um bem, em determinado momento. Este princípio é a famosa lei da utilidade marginal decrescente. (A unidade marginal, repetindo, é a última unidade.)

Infelizmente, alguns economistas entendem mal o raciocínio que estabelece o princípio da utilidade marginal decrescente. Aham que este se baseia em uma lei psicológica, chamada saciedade de desejos. Imagine que você sente um desejo repentino de sorvete. Você vai até sua sorveteria favorita e começa a engolir um sorvete atrás do outro. Depois de um tempo, você vai perceber que a alegria de tomar mais sorvete desaparece. Se você continuar tomando sorvete, mais cedo ou mais tarde chegará a um ponto em que não vai querer mais (as pessoas que trabalham em sorveterias, que podem tomar todo o sorvete que quiserem, geralmente ficam completamente enjoadas de tomar sorvete).

Segundo alguns economistas, a diminuição das vontades explica a utilidade marginal decrescente. À medida que você obtém mais de um bem, obtém dele menos prazer ou utilidade. O economista do século XIX Heinrich Gossen, a quem Werner Sombart chamava de “idiota brilhante”, foi um dos primeiros a desenvolver essa linha de pensamento.

Neste ponto, você deverá ser capaz de dar a resposta austríaca. Em praxeologia, estamos tentando deduzir o que decorre do conceito de ação. A “saciedade de vontades”, se for verdadeira, é uma generalização psicológica sobre as pessoas. Não decorre do conceito de ação que seu desejo por sorvete, depois de um tempo, diminuirá e desaparecerá.

Se essa “lei” procede é uma questão empírica: para descobrir isso, teríamos que investigar as preferências de várias pessoas por meio da análise psicológica. Se o fizéssemos, descobriríamos que a lei da utilidade marginal decrescente frequentemente se mostra falsa. Você pode perceber que tira maior proveito do segundo ou terceiro sorvete do

que o primeiro. (No meu caso, a satisfação decrescente se estabeleceria apenas com uma quantidade muito maior, se é que ela vai de fato ocorrer.).

De qualquer forma, considerações psicológicas desse tipo não nos interessam em economia. A utilidade marginal decrescente decorre do princípio praxeológico de que as pessoas satisfazem seus fins mais valiosos primeiro. Ela não depende dos resultados de nenhuma investigação empírica.



Joseph Schumpeter
1883–1950

- 1. Procure o tratamento de Gossen no livro *History of Economic Analysis [História da Análise Econômica]*, de Joseph Schumpeter (Oxford: Oxford University Press, 1996) e faça um breve relatório sobre ele.**
- 2. O que os economistas da “Escola de Chicago” diriam sobre a base dessa lei da utilidade marginal decrescente?**

UMA OBJEÇÃO RESPONDIDA

Esperamos que você tenha notado que um dos comentários acima sobre a saciedade de vontades levanta um problema. Dissemos que pode ser que você desfrute mais um segundo sorvete do que sua indulgência inicial. Isso não contradiz a utilidade marginal decrescente, que nos diz que a utilidade da última unidade de um bem sempre diminui?

Não, não contradiz. Receio que devemos ser repetitivos mais uma vez. O que temos considerado são os usos que, em um determinado momento, um agente propõe fazer de diferentes unidades de um bem. Esses usos são classificados ordinalmente. (Você não está cansado de que eu diga isso? Você ficaria surpreso com o número de pessoas que não o entendem.) Estimativas psicológicas de prazer - quanto de “alegria” você obtém de determinados atos de consumo - não nos preocupam em nada.

Vamos aplicar esse ponto ao exemplo do sorvete. Cada vez que você decide tomar outro sorvete, obviamente tem duas alternativas à sua frente. (Assumimos que você não tem outros usos para o sorvete além de tomá-lo.) A cada vez, você age para satisfazer sua preferência mais valorizada. O quão “saciado” ou cheio você se sinta poderá afetar a escolha que você fizer: mas a saciedade não faz parte diretamente da análise da utilidade marginal. Na verdade, como por hipótese existe apenas um uso para cada unidade de sorvete, o exemplo provavelmente não é muito bom para ilustrar a utilidade marginal.

Um exemplo melhor seria aquele em que você tivesse vários usos diferentes para o sorvete em sua escala de preferências, além de tomar o sorvete agora: por exemplo, armazená-lo, dá-lo a um amigo etc. Com cada unidade adicional, você satisfará uma preferência menos valorizada. Claro, há uma complicação. Sua escala de preferências pode ser semelhante a isto:

- **TOMAR DOIS SORVETES**
- **TOMAR UM SORVETE E GUARDAR UM**
- **TOMAR UM SORVETE**
- **GUARDAR UM SORVETE**

Os usos alternativos do bem não precisam descrever usos qualitativamente diferentes. Tudo o que você precisa para uma escala de preferências é uma especificação dos usos de um bem. Nessa escala, duas unidades de sorvete são tratadas, para as duas primeiras preferências, como uso único.

A UNIDADE RELEVANTE

O que é crucial, então, são os usos que você propõe dar a um bem. Esses usos são subjetivos: eles dependem de suas preferências. Se você não tivesse uma escala de preferências como a que foi apresentada e apenas considerasse cada nova decisão de tomar mais um sorvete como uma escolha separada, você sempre se preocuparia com uma unidade de sorvete. (Ao sugerir que o caso do sorvete não era bom para ilustrar a utilidade marginal decrescente, estamos supondo que o ator considerou apenas unidades únicas de sorvete, com um único uso. É esse fato que “corta” a balança de preferência.)

É importante não cair aqui em uma falácia. Uma vez que os usos de um bem dependem de preferências subjetivas, e porque esses usos determinam o que você vai

considerar como sendo quantidades relevantes do bem, não decorre que o bem seja em si mesmo subjetivo.

Você tem certos usos para sorvete. Mas o sorvete é um bem físico real “lá fora”, no mundo. Você não o cria por seu ato de preferência. Da mesma forma, duas unidades de sorvete são, para parte das escalas de preferência que dei, a alternativa relevante a ser escolhida. Mas essa escala de preferências não determina o que constitui uma quantidade física de sorvete. Isso, mais uma vez, é uma realidade.

Alguns supostos austríacos, os chamados “subjetivistas radicais”, entendem esse ponto de forma errada. Eles acham que, uma vez que as preferências são subjetivas, o próprio bem – o objeto da preferência – também é subjetivo. Isso, obviamente, não procede. Alguns bens são estados de espírito – por exemplo, sentimentos particulares que pretendemos induzir; mas a maioria dos bens econômicos são “itens físicos” – “coisas”, se você preferir. (As complicações que surgem com dinheiro e crédito aqui são ignoradas.)

1. Examine o relato de aquisição de propriedades de Israel Kirzner, em seu livro “Opportunity, Perception, and Profit” [Oportunidade, Percepção e Lucro] (Chicago: University of Chicago Press, 1979), usando o argumento exposto na seção acima. A descoberta de um novo uso para um bem cria o bem?

MAIS SOBRE UTILIDADE MARGINAL

A seção recém apresentada foi bastante complicada. Vamos voltar a algo simples: laranjas. No exemplo dos diferentes usos das laranjas, estávamos preocupados, é claro, com um único bem. Até agora, todos os nossos exemplos até agora têm sido desse tipo.

Mas um agente geralmente não precisa decidir sobre os usos alternativos de um bem. Ele normalmente tem diversas mercadorias à sua disposição que podem ser destinadas a usos variados. Digamos que ele possa escolher entre adquirir uma laranja, uma maçã e um soco inglês, o que ele fará?

A resposta é direta. Ele colocará os usos alternativos de todos os bens diferentes em uma única escala de preferência. Diante de uma decisão de adquirir várias unidades de bens diferentes, ele agirá em cada caso de modo a satisfazer as preferências que estiverem melhor classificadas.

Para cada bem, será aplicada a lei da utilidade marginal decrescente. À medida que mais unidades de uma mercadoria forem adquiridas em um determinado momento, irá atribuir-se a elas usos menos valiosos.

DOIS TIPOS DE TROCA

O exemplo com o qual nos preocupamos até agora envolve apenas uma pessoa. Falamos, por exemplo, da escala de preferências de um indivíduo. Essa parte da economia é chamada “Economia de Crusoé”, em homenagem ao personagem Robinson Crusoé no romance de Daniel Defoe.

A maior parte da economia, no entanto, consiste em estudar ações que envolvem relações entre duas ou mais pessoas. Aqui, uma distinção é crucial. Uma maneira de lidar com alguém é pela força ou por ameaça. Você quer meu urso de pelúcia gigante, então, vem pegar. Ou você ameaça me espancar se eu não o entregar. De maneira semelhante, você pode usar fraude para conseguir o que quer. Você pode me dizer que me dará um urso de verdade se eu entregar o urso de pelúcia, quando na verdade você não tem intenção de fazê-lo.

Como veremos adiante, algumas partes da economia lidam com força e fraude (o capítulo sobre o sistema monetário deixará isso claro). Mas o corpo principal da economia lida com ações voluntárias e não coagidas - ações que não envolvem força, ameaça de força, ou fraude.

1. Para ver a complexidade da coerção, dê uma olhada no artigo “Coercion”, de Robert Nozick. Ele está disponível em seu *Socratic Puzzles* [Quebra-cabeças Socráticos] (Princeton, NJ: Harvard University Press, 1997).

BENEFÍCIO MÚTUO DO COMÉRCIO

Se uma ação entre duas ou mais pessoas é voluntária, um fato crucial a respeito decorre imediatamente. Já que um agente sempre escolhe sua alternativa mais valiosa, ele não se envolverá voluntariamente em uma ação, a menos que ele prefira fazê-lo, em vez de se abster.

O parágrafo anterior ficou muito parecido ao de um livro didático. Vamos tentar de novo. Suponha que eu tenho uma laranja e você tem uma maçã. Proponho que troquemos nossas posses: darei minha laranja se você me der sua maçã.

Ao propor fazer isso, é porque prefiro trocar minha laranja por sua maçã do que ficar com a laranja. Se você aceitar, é porque você prefere trocar sua maçã pela minha laranja do que ficar com a maçã.

Para a maioria dos propósitos, podemos assumir que nem você nem eu atribuímos valor especial ao ato de troca como tal. O que cada um de nós quer da nossa troca são os bens que receberá. Assim sendo, podemos simplificar as preferências em nosso caso. Eu preferiria ter uma maçã do que ter uma laranja e você preferiria ter uma laranja do que ter uma maçã. Em qualquer troca voluntária, as partes classificam as mercadorias trocadas em uma ordem diferente em suas escalas de preferências. Suponha que ambas as nossas escalas de preferências fossem assim:

1 LARANJA
1 MAÇÃ

Obviamente, nenhuma troca aconteceria. Suponha que minha escala de preferências seja assim:

1 MAÇÃ
1 LARANJA

Então, se você tem a preferência inversa, eu tenho laranjas e você tem maçãs, pode haver uma troca mutuamente vantajosa. Nenhuma troca voluntária ocorrerá a menos que todos os participantes esperem beneficiar-se. E para se beneficiar com uma troca, as partes devem ordenar suas preferências de maneiras diferentes. Como veremos no próximo capítulo, esses fatos desempenham um papel crucial na explicação dos preços.

Capítulo 4

Oferta e Demanda

Você deve ter pensado, já há algum tempo, que este é um livro de economia muito estranho. Todo mundo sabe que a economia pode ser reduzida a duas palavras: “oferta” e “demanda”. No entanto, até agora, nada dissemos sobre elas. Será que este livro é uma fraude?

Na verdade, não esquecemos a demanda e a oferta. (Você provavelmente adivinhou isso ao ler o título do capítulo.) Esses dois conceitos são realmente vitais para a economia, mas você será capaz de entendê-los muito melhor agora que sabe algo sobre utilidade.

Vamos voltar ao nosso exemplo favorito: suponha que eu ofereço a você uma maçã em troca de uma laranja. Sabemos que eu preferiria uma laranja a uma maçã: caso contrário, seria tolice da minha parte sugerir uma troca. Da mesma forma, você prefere uma maçã a uma laranja.

Mas até agora deixamos uma questão crucial sem resposta. Por que uma maçã pode ser trocada por uma laranja? Por que não uma maçã por duas laranjas? Ou três maçãs por duas laranjas? (Obviamente, a pergunta que queremos fazer é: por que as trocas que ocorrem no mundo real são feitas nas proporções que são? A troca uma maçã/uma laranja é apenas um exemplo que inventamos.)

1. Reiterando, o problema é o seguinte: eu tenho maçãs e você tem laranjas. Eu prefiro uma laranja a uma maçã, e você tem a preferência inversa. Cada um de nós pode beneficiar-se de uma troca. Mas o que determina a proporção na qual uma troca ocorrerá?

A resposta para a nossa pergunta poderá decepcioná-lo. No exemplo, não temos informações suficientes para determinar em que proporção os bens serão trocados. É verdade que nós dois nos beneficiaremos se trocarmos uma maçã por uma laranja. Mas suponha que você peça duas maçãs em troca de uma laranja? Contanto que você valorize maçãs, estará melhor com duas maçãs do que com uma. Eu, é claro, preferiria ceder apenas

uma maçã, desde que eu valorize as maçãs. (Lembre-se, eu não disse que não valorizo maçãs, mas sim que prefiro uma laranja a uma maçã.)

Sua demanda por duas maçãs representa um problema para mim. Prefiro ter uma laranja do que duas maçãs? Em caso afirmativo, poderei aceitar sua oferta: se não, vou rejeitá-la. Mas, posso pensar, por que os termos de troca devem ser adaptados em seu benefício dessa maneira? Por que não trocar uma maçã por duas laranjas? Ou três?

Surge uma assimetria crucial. Considere qualquer relação de troca sugerida. Se você preferir manter o que tem a negociar sob esses termos, não haverá troca. Mas, se você preferir ter o bem que lhe é oferecido, não decorre disso que uma troca ocorrerá nessa proporção.

Confuso? Vamos tentar novamente. Alguém propõe uma troca:

1 maçã por 1 laranja

(você tem laranjas)

Se você preferir ter uma laranja a uma maçã, não ocorrerá uma troca. Se você preferir ter uma maçã a que uma laranja, haverá uma troca. Mas a troca pode não ser nessa proporção.

1 maçã por 1 laranja

2 maçãs por 1 laranja

1 maçã por 2 laranjas

2 maçãs por 10 laranjas

Todas essas proporções são consistentes com a sua preferência de uma maçã a uma laranja. Não podemos dizer somente a partir dessa preferência quantas maçãs serão necessárias para obter uma laranja.

- 1. Na última frase, por que não precisamos adicionar “ou quantas laranjas serão necessárias para obter uma maçã” para concluí-la?**
- 2. Dê exemplos de suas próprias experiências em que você trocou uma coisa por outra. Se você trocasse um ovo por uma caixa de munição para pistolas de ar, esperaria que as trocas desses itens por seus colegas de classe aconteçam nos mesmos termos?**

Até agora, a teoria econômica não nos disse muito. Sabemos que uma troca ocorrerá se, e somente se, ambas as partes esperam se beneficiar. Isso é tudo? Felizmente, muitas vezes podemos ir além. Vamos voltar para maçãs e laranjas. Pode acontecer que você tenha uma escala de preferências mais detalhada:

2 maçãs
1 maçã
2 laranjas
1 laranja

Vamos supor que você tem quatro laranjas e zero maçãs. Vamos supor ainda que sempre que tiver uma escolha entre adquirir uma maçã ou uma laranja, você prefira a maçã. Eu tenho quatro maçãs e zero laranjas. Agora estou oferecendo trocar com você as maçãs por laranjas na relação de uma maçã por uma laranja. Obviamente, você estará melhor se trocar todas as suas laranjas por maçãs a esse preço. (Por preço queremos dizer a quantidade de um bem que você deve ceder para obter uma unidade de outro bem que deseja. É vital perceber que o preço não significa apenas o que você, como comprador, tem que ceder para conseguir o que quer. As mercadorias que o vendedor recebe estão no preço dele. Todos os envolvidos em uma troca são simultaneamente “comprador” e “vendedor”.) Podemos dizer agora que você e eu vamos trocar maçãs por laranjas em um esquema de um por um?

Se você respondeu que isso procede, você não está prestando atenção.

- 1. Veja se você pode antecipar-se ao porquê não podemos tirar essa conclusão sobre a relação de troca.**
- 2. Se lhe for dado o preço das laranjas em maçãs, mostre como você pode obter imediatamente o preço das maçãs em laranjas.**

Como você sem dúvida antecipou, o caso apresentado segue o mesmo padrão da nossa discussão anterior. Sabemos que, na relação de uma maçã por uma laranja, você se sairá melhor (dada a sua escala de preferência) se trocar todas as suas laranjas por maçãs.

É crucial observar a expressão entre parênteses “(dada a sua escala de preferência).” Lembre-se que, quando você troca, se preocupa com a unidade marginal: você preferiria ter uma maçã ou uma laranja? (Supomos que você esteja trocando apenas laranjas únicas e maçãs únicas.)

À medida que você adiciona mais maçãs, o valor de cada maçã adicionada tende a cair. (Lembre-se da lei da utilidade marginal decrescente.) Da mesma maneira, ao ceder laranjas, você terá que desistir de usos cada vez mais valiosos para suas laranjas. O valor da unidade marginal tenderá a aumentar à medida que seu estoque de laranjas diminuir.

Assim, a lei da utilidade marginal decrescente desempenha um papel fundamental na fixação dos limites da troca. Eu assumi que você sempre valoriza uma maçã mais do que uma laranja apenas para simplificar. Mas, voltando ao nosso exemplo, por que você deveria aceitar os termos de troca oferecidos? Por que não exigir duas maçãs para cada laranja? Lembre-se de que você valoriza as laranjas: tudo permanecendo igual, você vai preferir ficar com o maior número possível de laranjas.

1. “Claro, você pode tentar um preço melhor. Mas nada impede o vendedor de tentar obter um preço mais favorável para ele. Dada a sua escala de preferências, a negociação tenderá a um preço de um por um.” O que há de errado com esta resposta?

Bem, e daí? Fizemos muito rebuliço ao descrever suas preferências com mais detalhes, mas parece que não fizemos nenhum progresso. Ainda não sabemos qual é o preço. Ajudará se minha escala de preferências for cumprida? Não neste exemplo:

2 laranjas

1 laranja

2 maçãs

1 maçã

Aqui minhas preferências são exatamente o contrário das suas. Vou me dar melhor se trocar todas as minhas maçãs por suas laranjas; e você se sairá melhor se trocar suas laranjas pelas minhas maçãs; mas não sabemos a que preço a troca ocorrerá.

Neste exemplo, a relação de troca é indeterminada: qualquer preço que resulte em você obtendo todas as maçãs e eu obtendo todas as laranjas nos deixará melhor do que antes.

- 1. A teoria econômica não consegue dizer qual será o preço em casos como este. Como você acha que o preço é realmente determinado?**
- 2. O que significa chamar alguém de bom negociador? Em casos de preço indeterminado, como você pode obter a relação de troca mais vantajosa para você?**

Novamente, você pode perguntar: qual é o propósito? Ainda não encontramos uma maneira de determinar preços. Mas a apresentação de sua escala de preferências nos disse algo. Sabemos quantas maçãs você trocará por laranjas a um preço determinado.

E, às vezes, podemos ir além. Suponha que as escalas de preferência sejam as seguintes (como antes, você começa com quatro laranjas e eu com quatro maçãs):

VOCÊ	2 MAÇÃS
	1 MAÇÃ
	2 LARANJAS
	1 LARANJA

2 LARANJAS	EU
2 MAÇÃS	
1 LARANJA	
1 MAÇÃ	

Como anteriormente, vou me dar melhor trocando todas as minhas maçãs por suas laranjas na relação de uma maçã por uma laranja, e você também. (Lembre-se, estamos supondo isto: você sempre prefere uma maçã a uma laranja e eu sempre prefiro uma laranja a uma maçã.) Mas suponha que você não esteja satisfeito. Você exige duas maçãs por cada laranja. Como prefiro duas maçãs a uma laranja, recusarei vender as maçãs a esse preço. Podemos assim obter um limite para a relação de troca. O preço das laranjas em maçãs será inferior a dois. Nossas escalas dão algum espaço para a negociação, mas menos do que no exemplo anterior.

- 1. No exemplo, podemos derivar um limite para o preço das maçãs em laranjas? Isto é, se eu pedir duas laranjas para cada maçã, irei “me precificar para fora do mercado”? E com três laranjas para cada maçã?**

Agora as questões se tornam mais interessantes. (Sei que essa não é uma afirmação forte.) Suponha que, enquanto você e eu estivemos imersos em maçãs e laranjas, outros pares entre seus colegas de classe também o tenham feito. (Eles não têm nada melhor para fazer? Deveriam estar estudando economia!) Cada relação de troca de maçãs e laranjas

dependerá das escalas de preferência das duas partes envolvidas. Lembre-se de que a relação de troca pode não ser totalmente determinada por essas escalas de preferência.

Se nos limitarmos a separar trocas entre duas pessoas, é provável que os preços sejam diferentes. Suponha que eu desprezo maçãs e estaria, se necessário, disposto a dá-las. Seu colega de classe Billy Carter, que também começa com quatro maçãs, mal está disposto a entregar uma maçã para obter uma laranja. É provável que eu esteja disposto a lhe dar mais maçãs para obter uma laranja do que Billy dará ao seu parceiro comercial, Coronel Kadafi, para o mesmo objetivo.

Agora para a parte boa. O que acontece quando todos esses preços se tornam conhecidos? Eu estava disposto a ceder quatro maçãs para obter uma laranja; mas descobro que seu amigável colega de classe, o Coronel, pede apenas uma maçã em troca de uma laranja. Vou levar meus negócios para ele. Por razões semelhantes, porém, ele deixará de fazer negócios com Billy para fazer negócios comigo (sem dúvida, levando Billy a beber). Cada pessoa mudará de parceiro comercial até que não consiga mais garantir um preço melhor. Em cada mercado (uma área em que compradores e vendedores têm acesso fácil um ao outro e as várias proporções de troca são conhecidas por todos), um processo de concorrência entre pessoas ansiosas por garantir a troca tenderá a gerar um preço único para cada bem. Isso se chama Lei do Preço Único e é um princípio básico da economia.



1

¹ NT: Na imagem, o homem com um pequeno cartaz sobre o terno no qual se lê “Governo Federal” diz a seu interlocutor: “Você está em apuros por forçar sua vontade sobre pessoas e empresas, ferindo a concorrência e usando seu poder para controlar o mercado.”; a resposta: “Você está apontando para mim ou para o espelho?”

Nos mercados do mundo real, há algo mais que normalmente acelera esse processo de ajuste. Algumas pessoas são boas em detectar diferenças nas proporções de troca. Ao tirar proveito dessas discrepâncias, elas podem garantir ganhos para si mesmas. Suponha que alguém, que chamaremos de Arthur Arbitrador, veja a diferença nas razões de proporção no exemplo que acabamos de dar.

Arthur, presumimos, começa com maçãs e não tem interesse em trocá-las por laranjas. (Laranjas, simplesmente, não são o suficiente para ele). Ele vê, no entanto, que se puder de alguma forma pôr as mãos nas laranjas ao preço do coronel, está com sorte. Uma vez que ele fizer isso, pode vir a mim e trocar suas laranjas por maçãs. Suponha que ele comece com uma maçã. Ele a troca com o Coronel por uma laranja. Ele então me aborda e consegue quatro maçãs pela laranja que não queria para si mesmo. Ele efetivamente tem uma máquina que transforma uma maçã em quatro.

Infelizmente para ele, não poderá usar a máquina indefinidamente. Outras pessoas farão parte do ato; e, de uma maneira que examinaremos mais detalhadamente abaixo, será estabelecido um preço no qual esses ganhos não poderão ser obtidos. Esses ganhos são chamados de lucros de arbitragem, e as pessoas que se envolvem neles são chamadas de arbitrades.

1. Suponha que eu antecipe o esquema de Arthur e reduza o número de maçãs que estou preparado para oferecer por uma laranja. Como será afetada a Lei do Preço Único?

2. Suponha que um mercado não tenha arbitrades. A Lei do Preço Único ainda vai funcionar?

Esboçamos, de maneira geral, como um preço é determinado, considerando vários negociantes, cada um com escala de preferência para várias quantidades de dois produtos. Vamos analisar o processo com mais detalhes. Antes de fazer isso, devo emitir um aviso: aqui, os monstros pavorosos das curvas de oferta e demanda entram em cena. (Como eu sou não-geométrico em grau agudo, eles não vão nos deter por muito tempo.)

Antes de fazê-lo, porém, precisamos lembrar de dois princípios: (1) você prefere mais de um bem do que menos; e (2) à medida que você adquire mais unidades de um bem, irá destiná-las a usos menos valiosos. (O segundo princípio é a lei da utilidade marginal.)

Agora, para o negócio principal: dada a sua escala de preferências, podemos listar quanto de um bem você deseja a um determinado preço. Aqui está um exemplo:

Ao preço de cinco maçãs por laranja, você quer zero laranjas

Ao preço de quatro maçãs por laranja, você quer uma laranja

Ao preço de três maçãs por laranja, você quer duas laranjas

Ao preço de duas maçãs por laranja, você quer três laranjas

Ao preço de uma maçã por laranja, você quer quatro laranjas

1. Construa uma escala de preferências que seja consistente com esta lista.

2. Para qualquer bem que você queira adquirir (por exemplo, uma pistola de ar comprimido, um pôster de Michael Jordan), construa uma tabela de preços como a que foi descrita acima.

Como essa lista informa quantas laranjas você deseja a cada preço (em maçãs), ela é chamada de tabela de demanda por laranjas. O exemplo foi apenas inventado; mas não éramos livres para usar simplesmente quaisquer números. Todas as tabelas de demanda devem exibir certas propriedades gerais.

Por quê? Obviamente, porque a tabela de demanda deriva de uma escala de preferências; e a escala de preferências deve obedecer a certas leis. (Quais são elas?) Se a escala de preferências tem que apresentar certas características, isso faz com que a tabela de demanda tenha certas outras características.

Dito de outra maneira; se uma determinada tabela de demanda for possível, então deverá haver uma tabela de preferências possível a partir da qual ela pode ser derivada. Algumas tabelas de demanda não atendem a esse requisito. Portanto, não são possíveis.

1. Esboce o tipo de argumento seguido pelo raciocínio do último parágrafo. Esta forma de argumento é válida? (Veja o Capítulo Um para obter uma explicação do que “válido” significa.)

Vamos ver um exemplo. Suponha que esta seja sua tabela de demanda:

Ao preço de cinco maçãs por laranja, você quer cinco laranjas

Ao preço de quatro maçãs por laranja, você quer quatro laranjas

Ao preço de três maçãs por laranja, você quer três laranjas

Essa a tabela de demanda é possível? Bem, qual a tabela de preferências subjacente a ela?

Seria aquele em que quanto mais maçãs você tivesse que ceder para obter uma laranja, mais laranjas você desejaria. Ou seja, na sua escala, à medida que você cede mais maçãs na troca, o valor das maçãs para você diminui. Se você precisar ceder cinco maçãs para obter uma laranja, cederá vinte e cinco maçãs para obter cinco laranjas, já que na sua escala de preferência, a este preço:

5 laranjas

25 maçãs

1. Explique por que essa classificação deve fazer parte da sua escala de preferências, nas circunstâncias indicadas.

Mas se você precisar ceder apenas três maçãs para obter uma laranja, você vai querer somente três laranjas. Na sua escala, a este preço:

6 maçãs

5 laranjas

Essa classificação é válida porque, ao preço indicado, você não fará a troca. Você prefere três laranjas a quinze maçãs, a um preço de três maçãs por uma laranja, mas não mais.

Assim, à medida que você for cedendo mais maçãs, o valor das maçãs diminui. Mas isso contradiz a lei da utilidade marginal decrescente. À medida que você obtém mais unidades de um bem, o valor da última unidade diminui, pois você irá destiná-la a usos menos valiosos. Assim, à medida que você perde unidades de um bem, o valor das unidades que sobram aumenta. Então, contrariamente à nossa hipótese, à medida que o preço das laranjas aumenta, você deveria estar disposto a ceder menos maçãs, e não mais.

Existe uma maneira mais fácil de demonstrar que essa tabela de demanda contradiz a lei da utilidade marginal decrescente. À medida que você obtém mais laranjas, elas serão rebaixadas a usos menos valiosos. Então, à medida que você for obtendo mais laranjas, deverá estar disposto a ceder menos por elas. Mas, na tabela de demanda enganosa, você

quer mais laranjas ao preço mais alto. Ou seja, você está disposto a ceder mais por uma laranja quando tiver mais laranjas. E isso não pode ser verdade.

Existe uma maneira muito mais fácil de demonstrar que a tabela de demanda suposta é impossível. Primeiro temos a preferência:

**5 laranjas
25 maçãs**

Mas também temos a preferência:

**16 maçãs
5 laranjas**

Obtemos assim:

**16 maçãs
25 maçãs**

Mas isso é impossível, contanto que as laranjas sejam de fato um bem.

Você sempre prefere mais de um bem do que menos. O que há de errado com esse argumento? (Dica: como você deriva a última preferência?)

SEÇÃO DE CRÉDITO EXTRA

Mesmo que o argumento apresentado tenha mostrado uma inconsistência na escala de preferências, isso não seria suficiente para mostrar uma contradição lógica. Uma preferência não é uma afirmação; e não é contraditório manter preferências inconsistentes. (Porém, geralmente não é uma boa ideia fazê-lo.) Se você prefere 5 laranjas a 25 maçãs, mas 16 maçãs a 5 laranjas, ao mesmo preço, não está cometendo nenhuma falácia lógica.

1. Procure no livro *Ação Humana* a discussão de preferências intransitivas.

LEI DA DEMANDA

Temos enfrentado muitos problemas, mas o resultado de nossa investigação pode ser resumido de maneira muito simples. A um preço mais baixo, a quantidade demandada será maior. Esta é a lei da demanda.

Agora, passemos para aquela pílula amarga, a geometria. Em um diagrama com preço e quantidade demandada de um bem como coordenadas, podemos mostrar qual quantidade será demandada a um determinado preço e vice-versa.

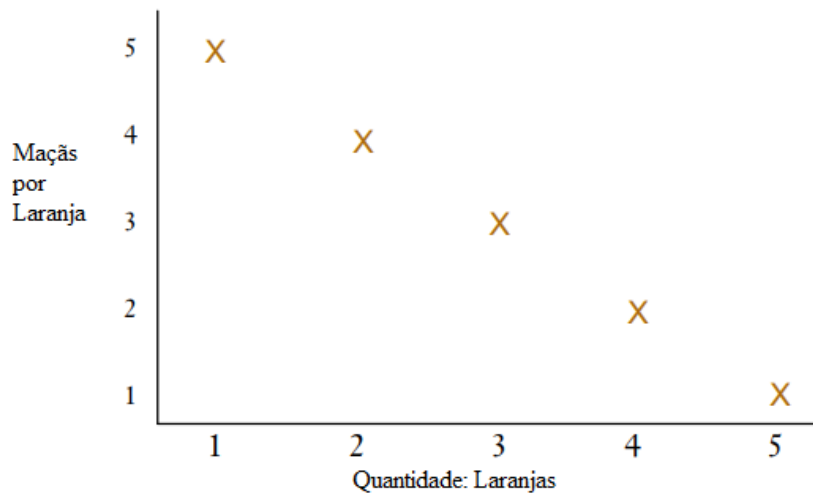


Figura 1. Preço e Quantidade

Aqui está um exemplo:

Neste diagrama, ao preço de cinco maçãs, será demandada uma laranja; ao preço de quatro maçãs, duas laranjas, etc. Se conectarmos os pontos, obteremos a famosa curva de demanda:

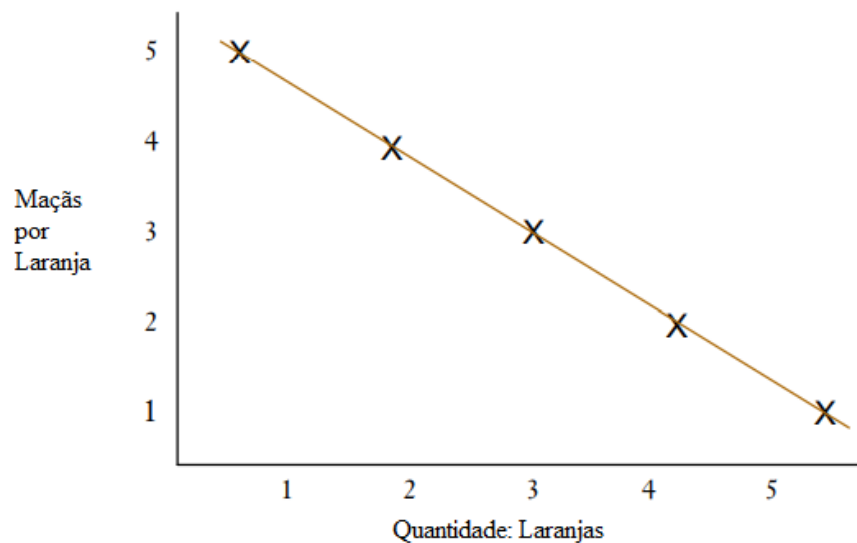


Figura 2. Curva de Demanda

Você verá diagramas como este em praticamente todos os livros de teoria econômica. Mas é necessária uma nota de cautela. Os pontos foram conectados apenas porque isso é conveniente para fins ilustrativos. As pessoas tomam decisões preço-quantidade somente em resposta a unidades discretas de um bem; assim, muitos dos pontos na curva não representam preferências reais do solicitante. A pergunta, por exemplo, quantas maçãs alguém cederá por uma laranja mais uma pequeníssima parte de outra laranja pode não ter resposta.

Temos olhado as coisas do ponto de vista do proprietário de maçãs que demanda laranjas. Mas e a pessoa que possui laranjas e responde a essa demanda? Ela fornece laranjas para os que as demandam.

Assim como fizemos para aquele que demanda, podemos elaborar uma a tabela de oferta, por exemplo;

Ao preço de cinco maçãs por laranja, vou fornecer cinco laranjas

Ao preço de quatro maçãs por laranja, vou fornecer quatro laranjas

Ao preço de três maçãs por laranja, vou fornecer três laranjas

Quanto mais alto o preço, mais laranjas colocarei à disposição: essa é uma instância da lei da oferta.

1. Por que a Lei da Oferta é verdadeira?

Espero que você tenha encontrado a maneira mais fácil de responder a essa pergunta. Você poderia passar pela mesma cantilena complicada que fiz anteriormente em relação à Lei da Utilidade Marginal. Mas você não precisa. Já que sabemos que a lei da demanda é verdadeira, segue-se que a lei da oferta também é verdadeira. Minha tabela de oferta para laranjas fixa minha a tabela de demanda por maçãs e vice-versa. Se eu ofertar cinco laranjas ao preço de cinco maçãs por laranja, exigirei cinco maçãs ao preço de 1 laranja para 5 maçãs. Essas são apenas duas maneiras de indicar a mesma relação de troca.

1. Elabore a tabela de oferta para todos os valores da tabela de demanda fornecida no exemplo.

2. Dê um exemplo de uma tabela de oferta impossível.

Pode desenhar-se uma curva de oferta:

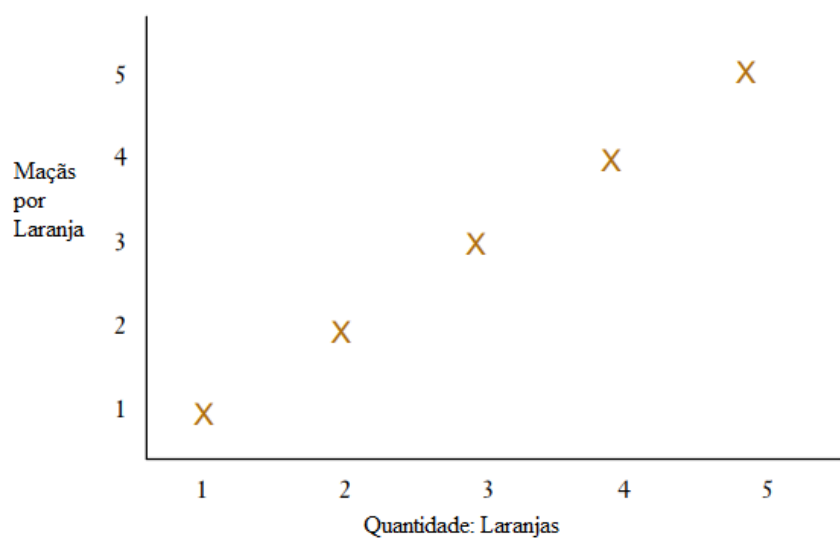


Figura 3: Curva de Oferta

Quanto maior o preço, maior a quantidade ofertada. (As mesmas observações sobre a natureza artificial da curva que mencionamos anteriormente também se aplicam aqui).

As curvas de demanda e oferta não precisam se curvar exatamente como as que desenhamos aqui. Às vezes, a demanda não muda muito quando o preço cai:

Isso é chamado de curva de demanda inelástica.

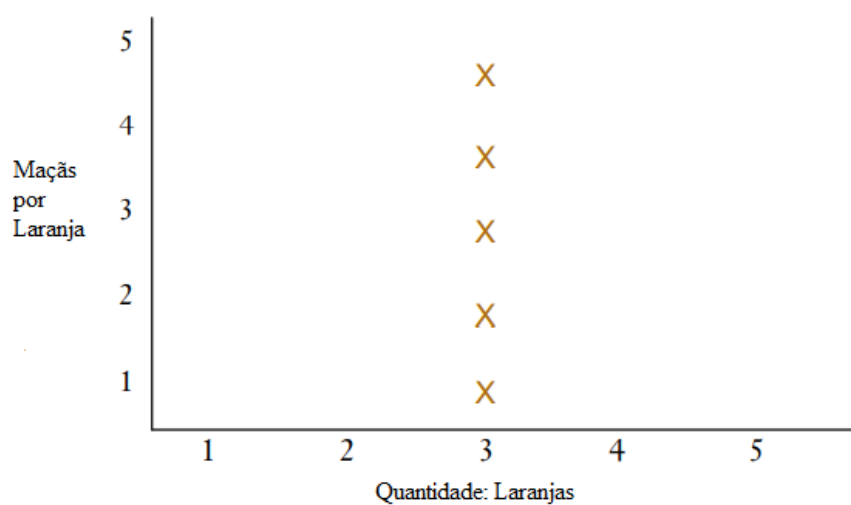


Figura 4. Curva de Demanda Inelástica

Da mesma forma, a oferta pode também não responder muito a mudanças de preço. E a circunstância oposta também pode acontecer. A quantidade demandada (e ofertada) pode ser muito sensível a mudanças de preço.

Aqui, um leve declínio no preço aumenta acentuadamente a quantidade demandada; e um ligeiro declínio no preço diminui radicalmente a quantidade ofertada. Estas são chamadas de curvas elásticas.

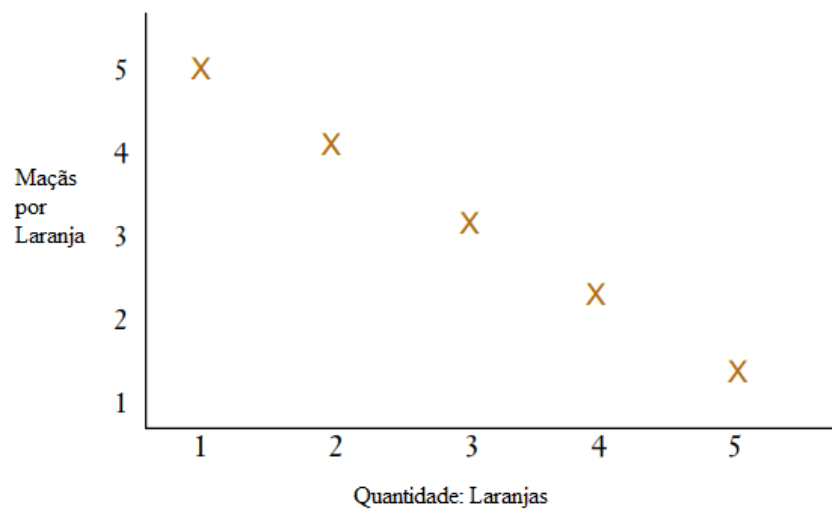


Figura 5. Curva de Demanda Elástica

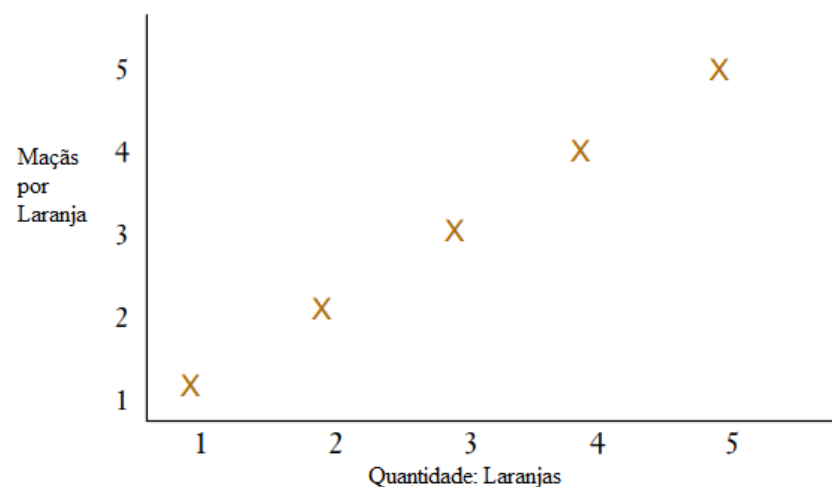


Figura 6. Curva de Oferta Elástica

1. Dê exemplos de bens para os quais é provável que a curva de demanda seja inelástica (ou seja, você não vai querer muito mais se o preço cair) e elástica (ou seja, você vai querer muito mais se o preço cair).

2. Dê exemplos de bens com curvas de oferta elásticas e inelásticas.

3. Crédito extra: uma curva de demanda pode ser perfeitamente elástica?

Não entraremos em muitos detalhes sobre a curvatura das curvas de demanda e oferta. Mas se você esquecer todo o resto, precisa ter em mente duas regras fundamentais: a curva de demanda não pode se inclinar para a esquerda, e a curva de oferta não pode se inclinar para a direita.

Esta só pode ser uma curva de demanda, e

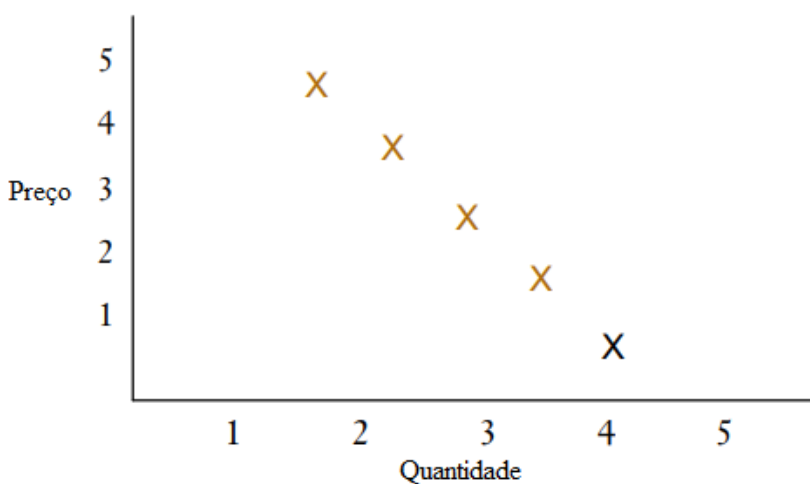


Figura 7. Curva de Demanda

esta só pode ser uma curva de oferta.

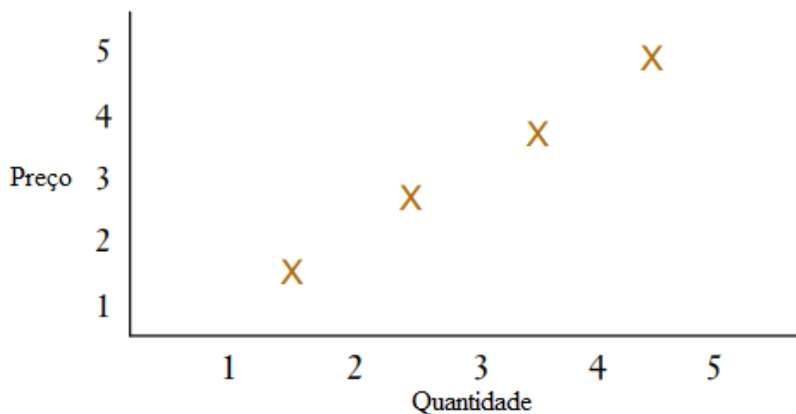


Figura 8. Curva de Oferta

Agora podemos complicar as coisas de uma maneira interessante. Suponha que coloquemos a curva de demanda e oferta de laranjas, precificada em maçãs, em um único diagrama. Então, podemos obter algo parecido com isto:

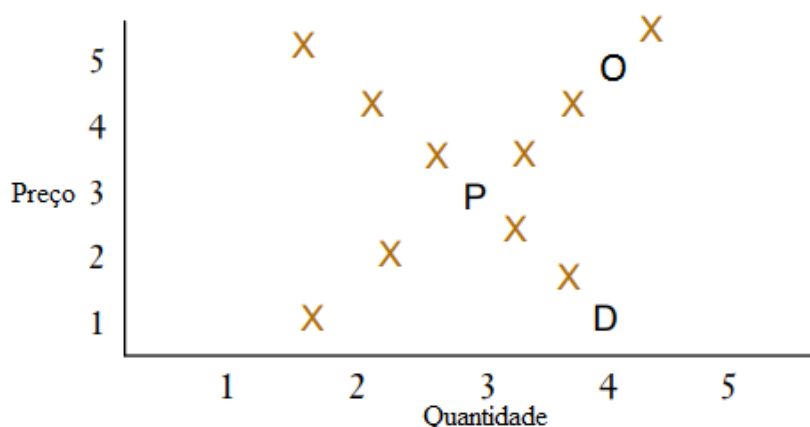


Figure 9. Curva de Demanda e Oferta

Aqui, as curvas de demanda e oferta se cruzam no ponto P.

E daí? Aqui a quantidade demandada é igual à quantidade ofertada. A preços mais altos, mais será ofertado do que demandado. Como quem oferta gostaria de vender seu excesso de estoque, ele terá um incentivo para reduzir seu preço.

Da mesma forma, a um preço menor que o ponto de intersecção, mais será demandado do que o que será ofertado. Os que demandam gostariam de obter mais do que conseguem e vão tender a lançar um maior preço.

Somente no ponto de intersecção não haverá tendência a dar lances para cima ou para baixo. Esse ponto é chamado preço de equilíbrio, ou preço de compensação de mercado.

1. Em que circunstâncias os fornecedores gostariam de vender seu excesso de estoque, dado que, para isso, devem reduzir o preço pedido? Eles venderão mais unidades ao preço mais baixo; mas eles ganharão menos por unidade. Quando isso será vantajoso para eles?

Até agora, demos curvas de oferta e demanda para indivíduos –minha curva de demanda para maçãs, sua curva de demanda por laranjas etc. Mas agora podemos aplicar um resultado que alcançamos no início deste capítulo. Lembra do nosso velho amigo Artur Arbitrador? (Na verdade, com ele só tenho uma familiaridade passageira.) Mostramos que em um mercado, um preço único tende a ser estabelecido: essa é a lei do preço único.

Não se confunda com a frase “lei do preço único”. A “lei” não atua como uma entidade misteriosa que estabelece um preço único. Pelo contrário, a lei é uma consequência da concorrência. Como os que demandam concorrem fazendo lances pelo mesmo bem, podemos adicionar que sua concorrência de demandas produz a lei do preço único.

Um fato que geralmente acelera a obtenção do preço único é a expectativa. Os compradores querem evitar o excesso de demanda e os vendedores têm uma aversão paralela ao excesso de oferta. Ambos terão um incentivo para ofertar o que esperam ser o preço de compensação do mercado. Nenhuma lei garante que suas expectativas serão precisas; mas, em um livre mercado, negociantes experientes tendem a ser bons no que fazem.

Devido a essa lei, podemos construir curvas de oferta e demanda que diferem daquelas que aprendemos. Para cada ofertante e demandante no mercado, temos uma tabela de oferta e demanda. Essas tabelas nos informam o quanto alguém irá ofertar ou demandar a um determinado preço.

Podemos somar as tabelas de oferta e demanda para obter a tabela total de oferta e demanda para o mercado. A partir delas, podemos derivar curvas de oferta e demanda, assim como fizemos nas curvas de oferta e demanda de indivíduos. Por que podemos fazer isso? Como sabemos que todos os negociantes chegarão ao mesmo preço, podemos tratar os compradores e vendedores como se todos fizessem parte de uma única compra e venda gigante.

Essas curvas de oferta e demanda diferem em um aspecto crucial das curvas de oferta e demanda que estudamos anteriormente. As tabelas de oferta e demanda dos indivíduos, as bases para desenhar as curvas, são determinadas por escalas de preferência. Mas não há escala de preferência que corresponda à somatória das curvas de oferta e demanda. O preço está de fato próximo das preferências do comprador e vendedor marginal; mas eles são indivíduos particulares. Uma escala de preferência corresponde apenas à demanda e oferta de pessoas.

- 1. Construa alguns modelos de tabela de oferta e demanda. Some-as e construa novas curvas de oferta e demanda que se ajustem às tabelas amalgamadas.**
- 2. Crédito extra: veja se é possível definir explicitamente as etapas na justificativa para somar as tabelas de oferta e demanda. Observe que, para que o argumento proceda, você deve assumir que as preferências das pessoas não mudam durante transações de arbitragem.**

Agora que explicamos demanda e oferta, você pode ficar tentado a fechar este livro. Afinal, a economia é “oferta e demanda” - não é? - o que resta agora? Não ceda à tentação; você precisa entender uma falácia crucial. É uma falácia na qual é fácil cair; mas, felizmente, você pode evitá-la com facilidade.

A curva da demanda se inclina para a direita: se o preço estiver mais baixo, a demanda é maior. Perfeitamente verdadeiro: mas aqui mora o perigo. O que é maior é a quantidade do bem demandado. Mas um aumento na demanda também pode designar um deslocamento de toda a curva de demanda. Um diagrama mostrará o seguinte:

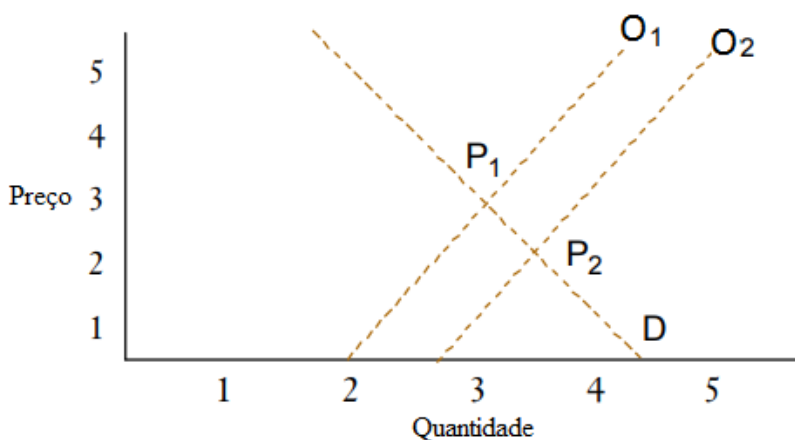


Figura 10. Deslocamento da Curva de Oferta

No primeiro diagrama, o preço foi reduzido de p_1 para p_2 . Em p_2 , a quantidade demandada é maior que em p_1 . Mas a curva de demanda, como um todo, permaneceu constante; é a curva de oferta que se deslocou. No segundo diagrama, em compensação, toda a curva de demanda se deslocou para a direita e a curva de oferta permaneceu inalterada. Observe que esse aumento na demanda resulta em um preço mais alto, não

menor. Para evitar ambiguidade, um aumento na demanda deve ser usado apenas para designar um movimento da curva inteira; a outra mudança está na quantidade demandada.

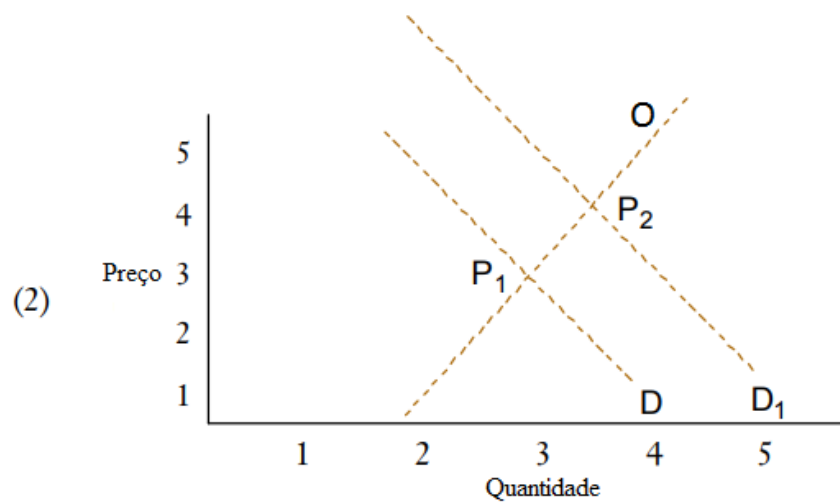


Figura 11. Deslocamento na Curva de Demanda

Para resumir em uma frase de efeito, fácil de lembrar: não confunda movimento ao longo da curva de demanda (ou oferta) com um deslocamento da curva inteira.

1. Faça um diagrama das distinções entre (1) uma queda na quantidade demandada e uma diminuição de toda a curva de demanda; (2) um aumento ou queda na quantidade ofertada e a mudança apropriada na curva de oferta. (Você sabia que isso estava chegando, não sabia?)

RESUMO

Receio que este capítulo tenha sido bastante longo e entediante. Se você se lembrar apenas de uma coisa, que seja esta: o valor é subjetivo. As avaliações dos bens feitas por indivíduos determinam os preços.

No próximo capítulo, veremos o que acontece com a economia quando esse ponto é ignorado.

Capítulo 5

A teoria do valor-trabalho

A discussão do capítulo anterior gera um grande problema. Na primeira parte do capítulo, foi apresentada uma negociação sobre preço sujeita a poucas restrições. Se você preferir uma maçã minha a uma laranja sua e minha preferência for contrária, uma troca beneficiará a ambos. Mas, como descobrimos, pouco pudemos dizer sobre a relação de troca. Pode ser uma maçã por uma laranja, duas maçãs por uma laranja, três laranjas por uma maçã, etc. Quase tudo ficou na escuridão.

Mas posteriormente no capítulo, as coisas pareciam diferentes. Aqui, determinar o preço parecia fácil: basta desenhar a curva de demanda, desenhar a curva de oferta e ver onde elas se cruzam. O que poderia ser mais fácil?

Temos uma contradição? Vamos dar uma olhada:

1. Fora dos resultados das negociações entre os que efetivamente participaram de uma troca, não podemos determinar a proporção na qual os itens são trocados.
2. Dadas as curvas de oferta e demanda dos negociantes, podemos determinar facilmente a relação de troca: é o ponto no qual as curvas se cruzam.

1. Que tal isso? Existe uma contradição? Releia a discussão da lei da não-contradição no Capítulo Um.

POR QUE NÃO HÁ CONTRADIÇÃO

Felizmente para mim, as duas afirmações não se contradizem. A primeira afirmação é categórica: diz que a relação de troca não pode ser determinada à parte da negociação dos que efetuam a troca. A segunda afirmação, por outro lado, é hipotética: diz que, se as curvas de demanda e oferta forem dadas, o preço poderá ser então determinado.

Isso nos permite escapar da contradição. Contanto que a oração condicional (se) do hipotético não se realize, ambas as afirmações podem ser verdadeiras consistentemente.

Vamos rever isso. (Se você não precisar, fique à vontade para omitir este parágrafo.) O hipotético diz o que acontecerá se as curvas de demanda e oferta forem dadas. Não diz que as curvas são dadas. Desde que as curvas não sejam dadas, a afirmação não declara quão fácil é determinar a relação de troca. Assim, não contradiz a alegação de que a proporção é indeterminada.

- 1. “Mas se a oração condicional nunca é realizada, a proposição é sempre falsa. Portanto, você escapou da contradição apenas retirando uma das afirmações que fez na primeira vez.” O que há de errado com esse argumento?**
- 2. O que você teria que adicionar às duas declarações para gerar uma contradição?**
- 3. Dê outros exemplos de duas afirmações que (1) parecem ser contraditórias; (2) mas de fato não o são, porque uma delas é um hipotético cuja condicional “se” não é concretizada.**

REVISITANDO AS CURVAS DE OFERTA E DEMANDA

A solução para o nosso paradoxo, é claro, levanta uma nova questão. Por que as curvas de oferta e demanda não são fornecidas no mundo real? É fácil responder isso, uma vez que lembramos como as curvas de demanda e oferta são construídas. Como você deve se lembrar, para obter uma curva de oferta ou demanda, você deve primeiro ter uma tabela de oferta ou demanda. Portanto, se a tabela de oferta ou demanda não for fixa, a curva de oferta ou demanda tampouco será.

Mas agora contemplamos uma nova pergunta. Por que as tabelas de oferta e demanda não são dadas antes da negociação? Para responder a isso, devemos voltar mais uma vez à praxeologia. Lembre qual é nosso objetivo como estudantes de economia. Estamos tentando derivar proposições do axioma da ação que iluminem nosso assunto.

Não decorre do axioma da ação que as tabelas de oferta e demanda devam ser previamente fixados. Talvez você saiba, antes de começar a trocar maçãs e laranjas, a quantidade de cada bem que deseja a cada preço; mas nada exige isso.

Você pode ver como essa última observação requer uma modificação do que aconteceu antes? Não é totalmente correto dizer que a relação de troca é indeterminada ou que nunca ocorre que as tabelas de oferta e demanda não possam ser fixadas com antecedência. Ao contrário, o que devemos dizer é que nada exige que essas tabelas sejam fixas, do ponto de vista da praxeologia. Podemos então manter, mais uma vez, do ponto de vista da praxeologia, ambas as afirmações sobre as quais insistimos: (1) a relação de troca é indeterminada (de acordo com a praxeologia); e (2) se as curvas de oferta e demanda são fornecidas, o preço é determinado.

Outro ponto reforça nossa conclusão. Suponha que você possua amendoins, que deseja trocar pelas minhas fotos de estrelas da luta. (Estou cansado de maçãs e laranjas, você não?) Você pode (ou não) ter em mente uma tabela de quantos amendoins vai oferecer pelas fotos de várias estrelas da luta. Ambas são consistentes com o axioma da ação. Da mesma forma, posso ou não ter uma tabela de negociações propostas em minha mente. Mas você não pode determinar, pela praxeologia, se eu tenho essa tabela. Se você tem uma, não se deduz que eu tenho; e se você não tiver, pode ser que eu, no entanto, tenha uma.

Na economia austríaca, as preferências com as quais estamos preocupados são as que são demonstradas em ação. Se eu oferecer uma foto de Hulk Hogan por dez amendoins, prefiro dez amendoins a uma foto do Hulkster; minha oferta demonstra isso. As classificações relativas de outras combinações são, do ponto de vista da praxeologia, irrelevantes. O que conta são as preferências realmente expressas no mercado: as outras, “como as flores que florescem na primavera, tra-la-la/Não têm nada a ver com o caso”.

Claro, você sabe se possui uma escala de preferências fixa, assim como eu sei se tenho uma. Mas nenhuma escala é dada apenas pelo raciocínio que parte do axioma da ação. Desse ponto de vista, pode-se supor que nem você nem eu temos uma escala fixa de preferências.

Assim, toda a nossa conversa sobre curvas de oferta e demanda é hipotética. Tudo o que realmente nos é dado, estritamente falando, é o ponto no qual as curvas se cruzam: ou seja, o preço real na transação de compra e venda. (Um famoso economista britânico, Sir Dennis Robertson, enfatizava isso.)

Se as curvas são hipotéticas, por que usá-las? Você já deve saber a resposta agora. O raciocínio hipotético é frequentemente extremamente útil na ciência; em economia é indispensável.

Até agora enfatizamos que as curvas não estão realmente “por aí”: as escalas fixas de preferências, aprendemos, não precisam existir. Mas não devemos levar o assunto longe demais. Alguns economistas pensam que as preferências não existem, exceto no momento da ação. (James Buchanan, Prêmio Nobel de Economia, sustenta essa visão.) Não estamos comprometidos com ela.

SEÇÃO DE CRÉDITO EXTRA

Há um mal-entendido no qual é fácil cair aqui. De fato, eu mesmo caí nele. Felizmente, um eminente economista austríaco chamou minha atenção. Volte à aparente contradição na primeira página deste capítulo. Observe que se trata de saber se podemos determinar a relação de troca entre duas mercadorias.

Se, como foi discutido acima, um observador externo não consegue determinar essa proporção, não decorre que a taxa seja indeterminada. Em vez disso, pode ser que a taxa seja fixa; mas observadores externos não conseguem saber disso.

O eminente economista que me indicou isso afirma que, no momento em que ocorre uma troca, as escalas de preferência de todos os indivíduos envolvidos são fixas. Na sua opinião, o próprio indivíduo pode desconhecer sua escala de preferências latentes.

Não tenho certeza se isso está correto: mas o argumento no texto não exclui essa posição. Mesmo que existam escalas de preferência latentes, só podemos observar os resultados da negociação. Essas escalas são inacessíveis.

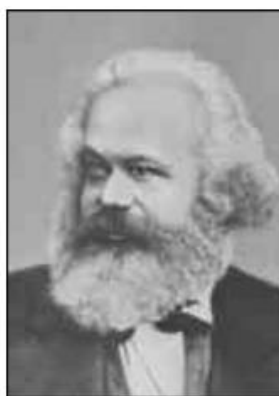
Você consegue ver por que não? Mais uma vez, a praxeologia não exige a negação dessa posição. A afirmação de que as preferências não estão “na mente”, mas devem ser encontradas apenas no comportamento é uma doutrina filosófica. Se isso é verdade, não é nossa função como economistas determinar. Mais uma vez, queremos saber o que decorre do axioma da ação. Teorias filosóficas controversas devem ser evitadas.

1. As curvas de oferta e demanda do mercado também são hipotéticas? Que argumento mostra isso?

2. “Não procede que a ação é sempre demonstrada na preferência. Às vezes você faz as coisas, mesmo que não queira.” Como um austríaco reagiria a essa afirmação?



Adam Smith
1723–1790



Karl Marx
1818–1883

OUTRA ECONOMIA?

A abordagem de preço e valor que discutimos até agora, a teoria subjetiva do valor, vem sendo desenvolvida desde a década de 1870. (Foi avançada durante a Idade Média e o Renascimento, mas caiu no esquecimento durante o século XIX.) Alguns economistas encaram o valor de uma maneira diferente: eles são membros da chamada escola clássica, que inclui Adam Smith e David Ricardo.

Para entender melhor a economia austríaca, você descobrirá que é de grande ajuda olhar para a doutrina clássica. Depois de ter feito isso, examinaremos a maneira radicalmente diferente pela qual os austríacos contemplam o elemento-chave na teoria clássica – o custo de produção.

Iremos olhar para a teoria clássica na forma dada por seu expoente mais controverso - Karl Marx, o fundador do “socialismo científico”. Ele argumentou sistematicamente em favor de sua teoria. Poderemos usar o que já sabemos para nos ajudar a ver o que há de errado com a teoria de Marx. E nosso exame traz outro benefício. Durante grande parte do século XX, governos comunistas dominaram grande parte do mundo. Esses regimes se baseavam explicitamente nas teorias de Marx. Teorias erradas têm um imenso poder de causar danos.

- 1. Faça um breve relatório sobre a vida de Karl Marx. A partir daquilo que você pode descobrir sobre a vida dele, ele lhe parece alguém sinceramente preocupado com o bem-estar da humanidade? Você achará útil ver o livro de Paul Johnson, *Intellectuals* (Nova York: Harper Collins, 1990). [*Os Intelectuais*, Imago, 1990 (edição em português)]**
- 2. Identifique os seguintes e o que eles fizeram: Friedrich Engels, Karl Kautsky, V.I. Lenin.**

O ABC MARXISTA

Como aprendemos, dizer que as proporções de troca, ou preços, são determinados pela oferta e demanda, deixa muita coisa no ar. As curvas de oferta e demanda dependem das preferências individuais: elas são fixas apenas na medida em que as últimas são.

Marx sustentava que estar satisfeito com isso é sinal de uma economia superficial e “vulgar”. A tarefa da teoria é descobrir as leis subjacentes ao comportamento econômico.

Ele não rejeitava completamente a teoria subjetiva. Em um ponto, a teoria estava certa. Para ter valor econômico, um bem precisa ter utilidade. Não trocaríamos maçãs e laranjas (desculpe, elas estão de volta) a menos que valorizássemos pelo menos um desses produtos. Se quincãs não tiverem utilidade para mim, não negociarei por eles. Até aí Marx admitia; ao menos por uma vez, ele não esteve desprovido de senso comum.

Esse fato nos permite ver a falácia em um argumento comum contra a teoria de Marx. Como veremos em breve, Marx explicava o valor econômico de um bem pelas horas de trabalho necessárias para produzi-lo. Mas e se alguém gastasse uma quantidade enorme de tempo fazendo tortas de lama? Não importa quanto tempo ele gaste trabalhando nas tortas de lama, elas são inúteis: ninguém quer tortas de lama.

Essa objeção deixa Marx imperturbado. Para ser valioso, um bem deve ter utilidade, ou, como Marx e os clássicos o chamavam, valor de uso. Como as tortas de lama não têm utilidade, elas não têm valor econômico. Isso vale tanto para as teorias austríacas quanto para as teorias marxistas de valor.

- 1. “Se Marx admitiu que apenas coisas com utilidade tinham valor econômico, então ele também é realmente um teórico do valor subjetivo”. O que há de errado com essa objeção?**

POR QUE MARX NÃO É UM SUBJETIVISTA

A resposta para nossa pergunta é direta. Marx pensava que, para ter valor econômico, um bem deve ter utilidade. Até agora, ele e a escola subjetiva estão juntos. Mas agora, Marx se distancia da economia austríaca. Depois que um bem passa no teste de utilidade, o valor subjetivo sai da cena. Não tem mais nada a ver com a determinação do valor do bem.

Por que Marx deu esse passo? Estranhamente, ele o fez porque percebeu uma verdade básica que já aprendemos sobre o valor subjetivo. Os valores subjetivos são ordinais: posso dizer que prefiro uma laranja a uma maçã, mas não sei quanto a prefiro. Não posso dizer que uma laranja tem tantas mais unidades de utilidade do que uma maçã. Além disso, é impossível comparar minha preferência por laranjas com a sua preferência: não podemos fazer comparações de utilidade interpessoal.

Você percebe por que não? Cada escala de preferência fornece apenas as classificações ordinais de um indivíduo:

EU
2 LARANJAS
1 LARANJA
2 MAÇÃS
1 MAÇÃ

VOCÊ
2 LARANJAS
2 MAÇÃS
1 LARANJA
1 MAÇÃ

A pergunta: como minha classificação de duas laranjas se compara à sua classificação de uma maçã? Não faz sentido. Da maneira como definimos a preferência, esta questão quebra as regras.

Mas é aqui onde está o problema, de acordo com Marx. Como o valor de uso é subjetivo, não pode ser a base de uma ciência de valor. O objetivo da ciência é apresentar leis objetivamente verdadeiras: o valor subjetivo não pode preencher o requisito. Portanto, vamos ignorá-lo!

- 1. Que erro básico Marx fez sobre a ciência nessa linha de raciocínio?**
- 2. O behaviorismo, um movimento da psicologia, é análogo à rejeição de Marx ao subjetivismo. Escreva um breve relatório sobre esse movimento.**
- 3. “Dado que Marx admite que apenas bens com valor de uso têm valor econômico, ele não banuiu o subjetivismo de sua teoria. Assim, sua teoria falha por seus próprios padrões.” Como Marx responderia a essa objeção?**

A SOLUÇÃO DE MARX PARA SEU PRÓPRIO PROBLEMA

Como, então, alguém pode chegar a uma ciência do valor econômico? Segundo Marx, os bens econômicos têm outra propriedade além do valor de uso: o valor de troca. Se eu possuo uma maçã, ela não atende apenas diretamente a certos desejos meus. Ela pode ser usada para obter outros bens. Talvez eu consiga obter uma laranja com ela. (Se não puder, muitos dos exemplos deste livro serão arruinados.)

O valor de troca, de acordo com Marx, nos dá a base para uma verdadeira ciência do valor. Suponha que uma maçã possa ser trocada por uma laranja. Então, uma maçã = uma laranja. Aqui, para Marx, está o primeiro passo indispensável da ciência.

1. Usando o que você já aprendeu, identifique a falácia fundamental no raciocínio de Marx.

O ERRO BÁSICO DE MARX

Como espero que você já tenha visto, o passo inicial do argumento de Marx está errado. Uma troca não é uma igualdade, mas uma dupla desigualdade. Se eu trocar uma de minhas maçãs por uma de suas laranjas, valorizo uma laranja mais que uma maçã e você valoriza uma maçã mais que uma laranja. Caso contrário, não haveria troca.

Marx poderia contrariar nossa objeção da seguinte maneira: mesmo reconhecendo que haja uma dupla desigualdade, isso se aplica apenas ao valor de uso. Mas o valor de uso não explica o valor econômico. Essa tarefa cabe ao valor de troca, e aqui deve haver uma igualdade.

Essa resposta expõe outro erro básico que Marx cometeu. Ele assume, erroneamente, que o valor de troca existe inteiramente à parte do valor de uso. Na verdade, não. Por que uma maçã tem valor de troca? Porque com ela, posso obter uma laranja. E a extensão desse valor depende de quanto eu quero laranjas e quanto você quer maçãs. O valor de troca vem do valor de uso ou utilidade: não é algum tipo de entidade mística que existe por si só.

1- Como Marx poderia responder a essa objeção? Como, por sua vez, um austríaco responderia?

2- Quais princípios básicos da praxeologia são violados pela teoria de Marx?

OS ERROS DE MARX SOBRE A CIÊNCIA

Marx provavelmente responderia ao nosso argumento desta maneira: estamos fazendo uma petição de princípio em favor da teoria subjetiva do valor. Mas, na verdade, não o fizemos. Explicamos como o valor de troca surge do valor subjetivo. Que justificativa tem Marx para invocar o “valor de troca” como uma entidade independente? Isso não foi derivado do axioma da ação.

Mas essa é uma boa objeção contra Marx? Afinal, ele não afirma ser um praxeologista. Por que ele deveria obedecer aos requisitos dessa disciplina? Receio que esta linha de defesa não dá a Marx nenhuma esperança. Quaisquer que sejam seus pontos de vista sobre praxeologia, ele enfrenta um problema básico: ele deve justificar sua afirmação de que o valor de troca existe à parte do valor de uso. E isso ele não fez.

MAIS ERROS MARXISTAS

Marx pode nos responder da seguinte maneira: “Você está olhando no lugar errado. A justificativa para o valor de troca apenas é que ele me permite apresentar leis exatas do valor. Não preciso de nenhum outro apoio para introduzir o conceito.”

Infelizmente para Marx, sua tentativa de derivar leis exatas de valor falha. Vamos voltar ao básico, ou seja, maçãs e laranjas. Temos: uma maçã = uma laranja.

Segundo Marx, isso significa que uma maçã é idêntica a uma laranja. Mas, obviamente, uma maçã é muito diferente de uma laranja. Como pode Marx afirmar que elas são idênticas?

Nada (ou pelo menos muito pouco) estava além de Marx. Ele sabia muito bem que uma maçã não é idêntica a uma laranja: mas deve haver, ele pensou, alguma entidade subjacente na maçã e na laranja que é a mesma em ambas. Caso contrário, não haveria igualdade: e sem uma igualdade, não poderíamos derivar leis de troca.

Muito bem, então: uma maçã e uma laranja contêm um elemento idêntico. Qual é? Segundo Marx, só pode ser trabalho. Uma maçã pode ser trocada por uma laranja porque é necessária a mesma quantidade de trabalho humano para produzir cada uma delas.

AS CRÍTICAS DE BÖHM-BAWERK

Eugen von Böhm-Bawerk, um destacado economista austríaco que também atuou como ministro das Finanças da Áustria no início do século XX, submeteu o argumento de Marx a um ataque mordaz. Ele dedicou duas de suas obras principais à economia de Marx: parte de um capítulo em seu grande tratado *Capital and Interest* [Capital e Juros] e um pequeno livrinho separado chamado *Karl Marx and the Close of His System* [Karl Marx e seu Sistema].

Böhm-Bawerk localizou uma lacuna no argumento de Marx. Suponha que admitamos a Marx que existe uma igualdade envolvida na troca. E suponha que concedamos a ele que a igualdade implica uma identidade. Por que o elemento idêntico tem que ser trabalho? Por que o elemento comum não pode ser outra coisa?



Eugen von Böhm-Bawerk
1851–1914

E trabalho parece uma escolha pouco promissora para o suposto elemento comum. O valor de alguns bens parece claramente não depender do tempo de trabalho necessário para produzi-los. Böhm-Bawerk observou que o valor do vinho geralmente aumenta quanto

mais tempo estiver armazenado. O trabalho necessário para colher as uvas e transformá-las em vinho contribui muito pouco para o preço do vinho.

1. Crédito extra: dê exemplos de outros bens além do vinho cujo valor não depende do trabalho necessário para produzi-los.

2. Marx argumentou que, se houver igualdade em uma troca, deve haver uma identidade subjacente que a explique. Ele estava certo?

OUTRA FALÁCIA

Böhm-Bawerk apontou uma falácia ainda mais importante no argumento de Marx. Todo mundo sabe que alguns são trabalhadores muito mais eficientes do que outros. Pode ser que você construa um suporte de madeira para livros em algumas horas, mas eu levaria vários anos para fazê-lo. Meu suporte de livros valerá várias vezes mais que o seu? Claro que não! O valor econômico, portanto, não depende do tempo de trabalho necessário para produzir alguma coisa.

Marx sabia disso. Mas, como já vimos suficientemente, ele quase nunca desistia de suas teorias de estimação. Para enfrentar a dificuldade, ele disse que não era o trabalho necessário para produzir um bem particular que determinava seu valor; pelo contrário, era o trabalho “socialmente necessário” para produzir itens dessa classe. Meu suporte para livros não teria um valor muitíssimo maior, por mais que eu tenha demorado para construí-lo, porque normalmente suportes de livros não precisam de vários anos para serem feitos.

Aqui Böhm-Bawerk lançou suas críticas. O que determina se a quantidade de trabalho é socialmente necessária? Às vezes, como no meu exemplo do suporte para livros, a resposta é óbvia: não usamos o trabalho de um incompetente como critério. Mas, muitas vezes, não é óbvio o que se pode considerar como socialmente necessário. Deveríamos adotar o menor tempo possível para que alguém produza algo como padrão? Caso contrário, o que seria?

Böhm-Bawerk observou que, para resolver esse problema, Marx precisava de preços reais de mercado. Trabalho “socialmente necessário” era o trabalho necessário para produzir bens a preço de mercado. Aqueles que exigissem mais trabalho do que isso para produzir um bem não estavam realizando trabalho “socialmente necessário”.

Você pode ver a falha no método de Marx? Como Böhm-Bawerk apontou, Marx argumentou em círculo. Ele afirma que o preço de mercado de um bem é determinado pelo trabalho socialmente necessário para produzi-lo. Ele não pode então apelar para o preço de mercado do bem, a fim de descobrir quanto trabalho é socialmente necessário.

E a falácia idêntica infecta uma parte relacionada da teoria. Como podem as horas de trabalho necessárias para produzir uma hora de um bem ser comparadas às horas de trabalho necessárias para produzir um bem de um tipo completamente diferente? Como meu trabalho neste livro pode ser comparado ao trabalho de Michael Jordan na quadra de basquete? (E por que o resultado da comparação tem que me colocar em tamanha desvantagem?) Como você compara o trabalho de um cirurgião com o de um pedreiro?

A menos que Marx possa chegar a uma medida comum de trabalho, ele não terá uma teoria do valor do trabalho. Ele ficará com tipos distintos de trabalho e não conseguirá explicar como a relação de troca é determinada quando um bem produzido por um tipo de trabalho é trocado por um bem produzido por outro.

Veja se você consegue adivinhar a “solução” de Marx. Isso mesmo: ele argumentou que as muitas variedades diferentes de trabalho poderiam realmente ser reduzidas a uma medida comum. E como isso seria feito? Ora, com referência aos preços de mercado dos tipos de trabalho, é claro! (Felizmente, não vou explicar a maneira complicada como ele tentou fazer isso.)

Mais uma vez, Böhm-Bawerk identificou a falácia. Usar os preços de mercado para reduzir os tipos de mão-de-obra a uma medida comum raciocina descaradamente em círculo. A falácia que Marx comete é exatamente a mesma da qual ele era culpado ao definir mão-de-obra “socialmente necessária”.

- 1. Exponha detalhadamente as etapas do argumento, mostrando que Marx é culpado de raciocínio circular em seu relato da medição do trabalho socialmente necessário.**
- 2. Dadas as falácias da teoria de Marx, por que você acha que ele a avançou? Ele não conseguiu ver as complicações óbvias da teoria?**

UMA ÚLTIMA ANOMALIA

Temos discutido muitos dos problemas da teoria do trabalho de Marx. (Se alguém disser aqui: “Demais, e com demasiada extensão”, o professor deverá bani-lo da sala de aula.) Mas suponha que, por um momento, deixemos todos esses problemas de lado. O que aconteceria então?

Curiosamente, ainda não teríamos uma teoria que explicasse adequadamente o preço. E disso Marx estava plenamente ciente. Ele sabia muito bem, e o disse explicitamente, que os bens na economia capitalista não são trocados pelos seus valores de trabalho! (Suas razões, infelizmente, não podem ser explicadas agora porque envolvem partes da economia que ainda não foram abordadas aqui.)

A situação é um pouco demais para se acreditar. Marx percorreu grandes distâncias para chegar a uma teoria supostamente científica que explicaria por que as mercadorias são trocadas nas proporções que são. Mas sua teoria, como ele mesmo admite, não faz isso. O que acontece?

Marx respondeu da seguinte maneira: certo, a teoria do trabalho não explica os preços reais. Mas, dados os preços do trabalho, a teoria pode mostrar como os preços reais são derivados. Assim, a teoria é reivindicada: afinal ela explica o preço. Mais uma vez, Marx reconheceu seu inimigo em Böhm-Bawerk. De uma maneira que não explicaremos aqui, ele mostrou de que maneira falha a tentativa de Marx de derivar preços reais a partir de valores de trabalho: os detalhes simplesmente não batem.

Em vez de entrar nos detalhes técnicos da derivação de Marx e nas críticas de Böhm-Bawerk, vamos levantar uma questão mais geral. Suponha que Marx pudesse derivar preços reais de valores de trabalho. Ou seja, suponha que a aritmética de Marx estivesse certa: quanta diferença isso faria? A afirmação de Marx é que ele pode mostrar quais são realmente as “leis do movimento” do capitalismo. Outros poderão permanecer na superfície: ele mergulhará nas profundezas.

Mas como derivar uma cifra a partir de outra atende a esses requisitos? Um exemplo ilustrará o problema.

(Naturalmente, retornamos às laranjas e maçãs):

Uma laranja pode ser trocada por uma maçã.

Nessa circunstância, em uma relação de troca de 1: 1, o preço em maçãs de uma laranja é uma maçã. Dado o preço em maçãs das laranjas, podemos obter imediatamente o preço em laranjas das maçãs. Mas, ao fazer isso, não demonstramos que o preço em maçãs das laranjas, de alguma forma, é subjacente, mais básico do que o preço em laranjas das maçãs. Para obter uma explicação verdadeira, é necessário mais do que uma derivação numérica.

Como espero que você esteja convencido, a teoria do valor do trabalho não oferece uma alternativa aceitável à teoria austríaca.

- 1. Sobre que noção de explicação científica Marx se apoiou em sua teoria? Você acha que a opinião dele estava correta? Por que não?**
- 2. Veja os primeiros capítulos do livro *O Capital* de Marx, primeiro volume, para ter uma ideia de quão elaborada a teoria dele é.**
- 3. Como a praxeologia responde à questão do que constitui uma explicação verdadeira?**

Capítulo 6

Controle de Preços

PARA QUE SERVE A ECONOMIA?

Há muito tempo atrás, você provavelmente deve ter pensado: por que se preocupar com economia? De fato, alguns de vocês podem ter jogado este livro para o lado. Se for assim, pegue-o de volta: veremos neste capítulo como a teoria econômica nos ajuda a analisar questões de política.

- 1. “Os preços estão muito altos.” O que você acha que significa essa reclamação comum?**
- 2. “Os salários estão muito baixos.” Como essa declaração frequente se relaciona com a reclamação anterior?**

INTERFERÊNCIA COM O MERCADO

“Os preços da gasolina são ultrajantes: por que não obrigar as empresas de petróleo a vender mais barato? Afinal, eles têm grandes lucros: não é como se ao reduzirem seus ganhos fossem enviar seus acionistas para um abrigo.”



O que acontecerá se, digamos, os preços da gasolina forem reduzidos de US\$1,30 por galão (o preço de mercado) para US\$ 1,00 por galão? Pelo preço de mercado, todo comprador pode encontrar um vendedor; e todo vendedor, um comprador.

Você pode perceber pelos capítulos anteriores por que isso é verdade? Uma maneira de mostrar isso apela para um tipo especial de argumento chamado *reductio*. Em um *reductio*, assumimos que o contraditório do que queremos provar é verdadeiro. Mostramos então que essa hipótese leva a uma contradição. Nesse caso, o contraditório de nossa hipótese original é verdadeiro.

Confuso? Você deve estar mesmo. Vamos dar outra olhada:

- (1) Queremos provar a afirmação p.
- (2) Mostramos que não-p leva a uma contradição.
- (3) Isso prova que p é verdadeiro.

1. De que princípio de lógica depende uma prova *reductio*?

E SE COMPRADORES E VENDEDORES NÃO COMBINAM?

Podemos usar uma prova *reductio* para mostrar que, ao preço de mercado, todo comprador encontra um vendedor e todo vendedor, um comprador. Suponha que, ao preço de mercado da gasolina, US\$1,30 por galão, haja mais compradores do que vendedores

(não-p). Mais pessoas querem comprar gasolina a esse preço do que o que pode ser fornecido. O que vai acontecer?

Obviamente, os compradores vão disputar para tentar conseguir a gasolina. É por isso que, quando há “guerras de preços” entre postos de gasolina, você geralmente precisa esperar em longas filas. Você não ficará surpreso ao descobrir que as pessoas não gostam de esperar na fila. Alguns compradores oferecerão então um preço mais alto.

O que acontece com a nova oferta? Menos compradores vão querer a gasolina ao preço mais alto, mas mais vendedores estarão dispostos a oferecer gasolina para compra. No fim, a oferta e a demanda se equilibrarão.

1. Crédito extra: que compradores oferecerão o preço mais alto?

2. “A análise dada no texto não funciona. Na maioria das transações de mercado, os compradores não oferecem um preço. O vendedor define o preço. A menos que o vendedor aumente os preços, os preços não aumentarão.” O que há de errado com essa objeção?

Mostre:

(a) por que o fato alegado de que os compradores não aumentam os preços é falso;

(b) por que, mesmo se o fato alegado fosse verdadeiro, a conclusão não procederia.

3. Crédito super-extra. O argumento apresentado no texto é uma prova *reductio* no sentido estrito ou é apenas análoga a tal prova? Se conseguir responder a essa pergunta, você provavelmente é incrível.

UMA REGRA BÁSICA DA ECONOMIA

Tenho boas notícias para você. Se você achou confusa a discussão sobre a prova *reductio*, pode entender o princípio econômico fundamental sem referência explícita a ele. Tudo o que você precisa lembrar é o seguinte: se houver mais compradores do que vendedores a um determinado preço, o preço aumentará; se houver mais vendedores do que compradores a um determinado preço, o preço cairá. O mercado tende a equilibrar compradores e vendedores.

COMPRADORES E VENDEDORES MARGINAIS

Tudo bem: se houver mais compradores do que vendedores, os compradores ofertarão um preço mais alto (apenas para ganhar prática, indique a proposição análoga que seja verdadeira quando há mais vendedores do que compradores).

Mas quais compradores farão isso? Obviamente, a teoria econômica não pode identificar os compradores específicos que farão isso: ela não diz que John Jones ou John Elway ofertarão o preço mais alto.

1. Por que não? Lembre-se da discussão em um capítulo anterior sobre praxeologia. A teoria econômica lida com proposições gerais, não com proposições sobre pessoas específicas. Na história econômica, aplicamos as verdades gerais a situações específicas “preenchendo as lacunas”. Assim, usamos a teoria para nos ajudar a entender a história; mas história e teoria são coisas muito diferentes.

COMPRADORES E VENDEDORES MARGINAIS (CONTINUAÇÃO)

A teoria econômica, no entanto, pode nos dizer algo sobre quais compradores oferecerão o preço mais alto. Vamos supor que o preço da gasolina seja de US\$1,00 por galão e, a esse preço, existam mais compradores do que vendedores.

Alguns compradores, ao preço de US\$1,00 por galão, não estarão dispostos a pagar preços mais altos. US\$1,00 por galão é o seu limite. Esses são chamados compradores marginais. Os compradores que oferecem os preços mais altos serão aqueles que estão dispostos a pagar mais de US\$1,00 por galão para obter gasolina. À medida que os preços aumentam, os compradores marginais são expulsos.

Como você pode imaginar, um fenômeno bastante semelhante se aplica à oferta. Suponha que, ao preço de US\$1,00 por galão, haja mais vendedores do que compradores: mais pessoas estão dispostas a vender a esse preço do que estão dispostas a comprar. O que vai acontecer? (Antes de ler o próximo parágrafo, verifique se você pode elaborar a análise por si mesmo.)

Ao preço de US\$1,00 por galão, supomos, alguns vendedores não encontrarão compradores. Alguns vendedores estarão dispostos a vender a um preço mais baixo: eles se sairão melhor se se livrarem da gasolina a menos de US\$1,00 por galão, do que se não conseguirem vender toda a gasolina ao preço mais alto. Outros, os vendedores marginais, sairão do mercado. Se eles não conseguirem ganhar pelo menos US\$1,00 por galão, não irão querer vender gasolina.

Mais uma vez, o mercado combina compradores e vendedores. Com o novo preço mais baixo, digamos 80 centavos de dólar por galão (por que não? é meu exemplo e estou livre para inventar os números), não há vendedores nem compradores que não possam negociar como desejarem.

1. Os compradores e vendedores marginais, como dissemos, são aqueles que, dada uma pequena mudança desfavorável no preço, preferem não negociar. Por que padrão isso é avaliado? Quem determina que alguém se sairia melhor negociando do que não negociando?

QUE ENTRE O VILÃO

Infelizmente, o estado às vezes se recusa a deixar o bom o suficiente em paz. Suponha que o estado decida que o preço da gasolina é “muito alto”. Ele impõe um preço máximo de US\$1,00 por galão. É ilegal cobrar mais do que isso pela gasolina. O preço de mercado, supomos, é de US \$ 1,30 por galão.

O que vai acontecer? Pelo preço de US\$1,00 por galão, existem mais compradores do que vendedores. Nem todo mundo que deseja comprar gasolina conseguirá fazê-lo. O resultado é uma escassez de gasolina.

Se o livre mercado fosse autorizado a operar, o preço aumentaria até que o preço de mercado fosse atingido. A US\$1,30 por galão, o número de compradores e vendedores seria igual.

1. Crédito extra: existem casos em que um preço máximo não causa escassez?

PREÇOS MÁXIMOS E ESCASSEZ (CONTINUAÇÃO)

Curiosamente, a resposta para a pergunta que acabamos de colocar é sim. Suponha que o preço máximo seja mais alto que o preço de mercado. Por exemplo, o preço de mercado é de US\$1,30 por galão de gasolina e o governo impõe um preço máximo de US\$1,60 por galão. Qual será o resultado?

Isso mesmo, absolutamente nada. O preço máximo não impedirá que compradores e vendedores atinjam o preço de mercado. Assim, podemos dizer que um preço máximo ou será inútil ou criará escassez.

1. Por que você acha que o governo iria impor um teto de preços acima do preço de mercado?

MAIS UMA COMPLICAÇÃO

Como você certamente já deve ter descoberto a esta altura, eu gosto de complicações. Nem sempre é verdade que um preço máximo acima do preço de mercado não tem efeito. Você consegue perceber por que não?

Compradores e vendedores se preocupam não apenas com os preços agora, mas também com suas estimativas de mudanças futuras nos preços. Suponha que eu pense que o preço de mercado da gasolina, sem interferência do governo, aumentará dos atuais US\$1,30 para US\$1,65. Minhas expectativas em relação à mudança de preço podem influenciar a maneira como ajo agora. Se eu achar que o aumento esperado será bloqueado pelo preço máximo, meu plano de ação pode muito bem ser diferente. Felizmente, você não precisa se preocupar com isso nesta introdução à economia.

E OUTRA COMPLICAÇÃO

Há outro caso em que um preço máximo não causará escassez. Suponha, como antes, que o governo imponha um preço máximo de US\$1,00, quando o preço de mercado for de US\$1,30. Uma possível situação é que as preferências mudem, de modo que o número de compradores e vendedores corresponda a US\$1,00 em vez de US\$1,30. Em outras palavras o preço máximo induz mudanças nas preferências que o “justificam”.

Mas temos apenas de mencionar isso para ver como é improvável que aconteça. Por que a ação do governo teria esse efeito? Mais uma vez, devemos ter em mente o ponto principal (sem ignorar as complicações). Um teto de preço ou será inútil ou causará escassez.

1. Crédito extra: você pode criar uma circunstância em que um preço máximo induza a um excedente (mais vendedores que compradores, a esse preço)?

O PONTO ÉTICO

Preços máximos causam escassez; portanto, o governo não deve instituí-los. O que poderia ser mais evidente?

Bem, a premissa é verdadeira; a conclusão (no julgamento do autor) também é verdadeira. Mas a conclusão não decorre da premissa.

1. Dê outros exemplos de argumentos com premissas verdadeiras e uma conclusão verdadeira, onde as premissas não implicam na conclusão. Observe que, para raciocinar corretamente, a conclusão deve ser deduzida de maneira válida a partir das premissas.

ÉTICA (CONTINUAÇÃO)

Mas espere um minuto. A conclusão *não decorre* das premissas? Certamente, escassez é ruim; e se um programa do governo causa uma má situação, isso é ruim. Portanto, os preços máximos são ruins e o governo deve evitá-los.

1. Usando a discussão anterior, você pode ver por que o novo argumento não mostra que a conclusão decorre das premissas declaradas anteriormente?

AINDA MAIS SOBRE ÉTICA

A resposta deve ser óbvia. O novo argumento não mostra que a conclusão, o governo não deve impor controles de preços, decorre das premissas originais porque adicionamos uma *nova* premissa. Qual é ela?

“Escassez é ruim.” É isso que nos permite passar das premissas para a conclusão. Em geral, você precisa de um enunciado- “deve ser” nas premissas para justificar um juízo “deve ser” na conclusão. Um juízo de valor também fará o trabalho.

- 1. Dê exemplos de juízos de valor.**
- 2. “Como os juízos de valor são subjetivos, nenhum enunciado “deve ser” poderá ser respaldado pela razão.” Avalie esta afirmação.**
- 3. Alguns filósofos negam que você sempre precise de um “deve ser” em uma de suas premissas para chegar a um “deve ser” na conclusão. Descubra quem são alguns desses pensadores e faça um breve relato de seus argumentos. Por que as opiniões deles não exigem que modifiquemos nossa conclusão sobre o que decorre de “controles de preços causam escassez?”**

MUITO BARULHO POR MUITO POUCO?

Será que não fizemos muito alvoroço por uma questão muito pequena? Afinal, quem duvida que a escassez é ruim? Talvez algum misantropo goste de privar os outros dos bens que eles querem; mas, salvo casos excepcionais como esse, já não estamos em terra firme?

De fato, não temos aqui uma solução parcial para a chamada brecha entre os valores dos fatos? Basta adicionar um juízo de valor obviamente verdadeiro. Compare o seguinte:

- (1) **VOCÊ NÃO QUER MORRER ENVENENADO**
- (2) **AQUELE COPO ALI NA FRENTE CONTÉM VENENO**
- (3) **VOCÊ NÃO DEVE BEBER O CONTEÚDO DAQUELE COPO**

A premissa (1) é um juízo de valor, mas não é de nenhuma maneira pior por isso.

POR QUE AINDA NÃO ESTAMOS EM TERRA FIRME

Infelizmente, ainda não chegamos a um bom argumento contra o controle de preços. Você pode ver o problema? Das premissas “escassez é ruim” e “controles de preços causam escassez”, não decorre que não se deva instituir controles de preços.

Por que não? Vamos considerar um argumento paralelo:

- (1) **TRATAMENTOS DENTÁRIOS CAUSAM DOR**
- (2) **DOR É RUIM**
- (3) **TRATAMENTOS DENTÁRIOS DEVERIAM SER DECLARADOS ILEGAIS**

Obviamente, algo está errado. Mesmo que algo tenha alguns resultados ruins, ainda pode valer a pena. Suas boas consequências podem superar suas más consequências. Assim, poucos defensores do controle de preços receberão bem a escassez. Mas eles podem pensar que a ruindade da escassez é superada pelos supostos bons efeitos dos preços mais baixos. Ou eles podem tentar lidar com a escassez por outros meios.

Um exemplo dessa estratégia surge nas justificativas do racionamento. Durante a guerra, os bens de consumo são escassos. Algumas pessoas pensam que é “injusto” permitir que os preços subam; e para evitar escassez, o governo emite cartões de racionamento. Você deve possuir um cartão de racionamento, além do dinheiro necessário, para comprar o que deseja.

- 1. Como o racionamento funcionou durante a Segunda Guerra Mundial nos Estados Unidos?**
- 2. Uma técnica útil para ajudar a analisar argumentos é construir um argumento paralelo: Dê alguns exemplos dessa técnica.**
- 3. É “injusto” permitir que os preços aumentem até equiparar-se ao preço de mercado?**

SERÁ QUE ENTRAMOS EM UM BECO SEM SAÍDA?

Como vocês já devem ter percebido há bastante tempo, eu apoio o livre mercado e, como tal, me oponho aos controles de preços. Mas o que devo fazer agora? Parece que nosso argumento contra os controles de preços –eles levam à escassez– não é suficiente. Será que a oposição aos controles de preços deve ser classificada simplesmente como um juízo arbitrário de valor?

Pode-se, em resposta, elaborar uma filosofia política mostrando que o juízo não é arbitrário. Felizmente, não precisamos seguir aqui esse caminho complicado.

- 1. Leia (*Ethics of Liberty* de Rothbard (Nova York: New York University Press, 1998) [Edição em português: *A Ética da Liberdade* (São Paulo: LVM Editora, 2010)]. Como a estrutura de direitos elaborada nesse livro lidaria com a moralidade dos controles de preços?**

LUDWIG VON MISES AO RESGATE

Ludwig von Mises descobriu uma saída. Como ele observou, aqueles que reclamam que os preços estão “muito altos” não acham que a escassez seja um “preço” adequado a pagar por preços mais baixos. Eles alegam que os preços podem ser reduzidos sem escassez.

E aqui a teoria econômica mostra que eles estão errados. Assim, podemos dizer que o controle de preços, do ponto de vista de seus próprios defensores, não consegue atingir seus objetivos. É, portanto, irracional.



Ludwig von Mises
1881–1973

- 1. Como o argumento de Mises se aplica ao racionamento? (Dica: o racionamento é uma medida para limitar o consumo).**
- 2. Por que é um argumento forte contra uma visão que ela não pode garantir os objetivos de seus defensores?**

Capítulo 7

Salários Mínimos e Controle Salarial

Este capítulo é realmente desnecessário. Se você estudou cuidadosamente o capítulo anterior sobre “Controles de Preços”, este capítulo trará poucas surpresas para você. Porém, salários são um tópico tão “quente” que é necessário um tratamento prolongado do assunto.

Com os preços, a reclamação habitual é que eles estão “muito altos”. Com os salários, o caso é diferente. Eles estão “muito baixos”: os ricos ficam mais ricos e os pobres mais pobres. Você sem dúvida ouviu falar da suposta “desigualdade de renda”. Esse é um problema real? Como veremos, você já aprendeu o suficiente para avaliar o impacto econômico da interferência do governo nas negociações salariais.

1. Antes de ler o restante deste capítulo, tente analisar o efeito da legislação do salário mínimo. (Dica: o fato de estarmos lidando com um piso salarial –os salários não podem ficar abaixo de certa quantia– em vez de um teto de preços muda os pontos básicos de nossa análise?)

UMA DIGRESSÃO SOBRE IGUALDADE

Este é um livro didático de economia, não um tratado de filosofia - por mais que eu queira esquecer isso. Mas ele o ajudará em seu estudo da economia se você observar uma hipótese filosófica muitas vezes não examinada. Quando as pessoas reclamam da diferença entre ricos e pobres, elas dão como certo que o estado ideal de coisas é a igualdade. Não podemos ter igualdade absoluta, admite a maioria das pessoas, mas devemos chegar o mais perto possível sem sacrificar muito a produtividade. Arthur Okun, um destacado economista de esquerda, fala de um *trade-off* [contrapartida] entre igualdade e eficiência”.

- 1. Por que as pessoas pensam que existe uma relação de compensação entre igualdade e eficiência? Por que não podemos maximizar tanto a igualdade quanto a eficiência?**
- 2. Veja *A Theory of Justice*, de John Rawls (Cambridge, Mass.: Belknap Press, 1999) [Em português, *Uma Teoria da Justiça* (São Paulo: Martins Fontes, 2016)]. Este é o livro mais influente de teoria política do século XX. Veja o que Rawls diz sobre o “princípio da diferença”.**

MAIS SOBRE IGUALDADE

Mas por que a igualdade é considerada uma coisa incontestavelmente boa? Você pode pensar que a resposta é óbvia. Suponha que alguém esteja desabrigado e faminto, e que um milionário passe por ele “com um desprezo silencioso”. Isso não é injusto?

1. Crédito extra: você conseguiria aplicar uma técnica de argumentação que já aprendeu para ajudar a analisar este exemplo?

UM EXEMPLO MAL ESCOLHIDO

Um bom exemplo de filosofia nos ajuda a entender exatamente a questão em disputa. Um mau exemplo nos confunde: mistura dois ou mais pontos diferentes.

Lembre-se de que o que nos interessa agora é o (alegado) valor da igualdade. Um exemplo que visa mostrar que a igualdade é importante deve se preocupar com a igualdade, nada mais.

Por esse critério, o exemplo sobre o milionário e o mendigo não se sai muito bem. Consegue ver por que não? Este exemplo apela ilicitamente a outra visão moral que podemos compartilhar – isto é, é indesejável que as pessoas estejam muito mal.

Mas, mesmo se compartilharmos essa visão, isso não mostra que a igualdade é algo bom. Para ver isso, podemos mudar o exemplo para que apenas a igualdade esteja envolvida. Considere duas pessoas, um milionário e um bilionário. Há algum problema ético simplesmente porque o bilionário é imensamente mais rico que o pobre milionário? Se você não acha, o que isso nos diz sobre a importância da igualdade?

- 1. “Não adianta discutir sobre igualdade. É apenas um juízo de valor subjetivo que muitas pessoas, especialmente as que estão à esquerda do espectro político, compartilham.” Como você reagiria?**
- 2. “Não precisamos defender a igualdade. É uma verdade óbvia, basta dar uma olhada na Declaração de Independência. Por que precisamos justificar a igualdade através de algum princípio adicional?” Avalie.**

DE VOLTA À ECONOMIA

O que determina os salários no livre mercado? Uma piada comum entre os economistas é que a resposta correta para qualquer pergunta sobre o assunto é “oferta e demanda”. (Como você pode ver, os economistas não têm piadas muito boas).

No entanto, por pior que seja a piada, a resposta é perfeitamente adequada. Um salário é um preço para serviços laborais de certo tipo. (Lembre-se de que não há um único salário: cada tipo de trabalho tem um preço separado.)

Suponha que o preço de mercado dos acrobatas de perna de pau profissionais seja de US\$10,00 por hora. (Acrobatas de perna de pau não saem barato.) Nesse ritmo, todos aqueles que desejam aceitar emprego a esse preço podem fazê-lo; e todos aqueles que desejam comprar os serviços dos acrobatas a esse preço também podem fazê-lo. Equilíbrio de oferta e demanda. Espero que você não esteja surpreso. Mas o que acontece se o governo promulgar uma lei que proíba o emprego de acrobatas de perna de pau por menos de US\$12,00 por hora?

1. O que acontece? Você consegue resolver isso?

MISTÉRIO DESVELADO

Com o novo preço de US\$12,00 por hora, mais pessoas do que antes vão querer ser acrobatas de pernas de pau. (Certamente, por US\$12,00 por hora, eu mesmo me tornaria um acrobata.) Mas alguns empregadores não vão querer mais se valer dos serviços deles.



Quais? Obviamente, aqueles que consideram o valor dos acrobatas somente um pouco acima de US\$10,00. Diante da exigência de pagar US\$12,00 por hora, irão achar

que não vale mais a pena fazê-lo. Esses compradores marginais irão rapidamente dizer adeus aos acrobatas.

Qual é então o resultado? Ao novo preço, US\$12,00 por hora, mais trabalhadores estão dispostos a trabalhar do que no preço de US\$10,00 por hora. Porém, menos empregadores desejam adquirir o serviço a esse preço. A oferta e a demanda não mais se equilibram. Em outras palavras, as leis de salário mínimo causam desemprego.

1. Crédito extra. Aqui e no capítulo anterior, falamos de compradores ou vendedores “marginais”. Essas são pessoas que mal conseguem encontrar uma transação que vale a pena fazer ao preço de mercado e serão expulsas desse mercado caso o preço mude de uma maneira desfavorável para elas. O uso deste conceito é consistente com a alegação austríaca de que a preferência é ordinal e não pode ser mensurada?

EXCEÇÕES

Podemos apresentar alguns casos excepcionais em que as leis de salário mínimo não causam desemprego. Suponha que os acrobatas de perna de pau ganhem US\$10,00 por hora e o salário mínimo seja US\$5,00. É seguro prever que essa regulamentação do salário mínimo terá pouco efeito sobre o desemprego.

1. Desenhe uma curva de oferta e demanda para acrobatas de perna de pau, com US\$10,00 como o salário de mercado. Mostre como um salário mínimo de US\$ 5,00 deixará a determinação do preço intocada.

UMA EXCEÇÃO

Será que sim? Como você já deve ter adivinhado, há uma exceção. O mercado para os trabalhadores é afetado não apenas pela taxa salarial prevalecente, mas pelas expectativas em relação aos salários futuros. Se um empregador pensa que o salário de mercado para os acrobatas de pernas de pau logo cairá para US\$3,00, ele fará planos de acordo. Se o salário mínimo interferir em seus planos, sua tabela de demanda será alterada.

1. Mostre por que a exceção não é realmente uma exceção. (Dica: o salário mínimo terá impacto na demanda futura.)

2. Que tal um salário mínimo tão baixo que não afete nem os salários atuais nem os esperados?

A REGRA DO SALÁRIO MÍNIMO

Em geral, então, podemos dizer: *um salário mínimo ou será inútil ou causará desemprego*. Mais uma vez, há outra exceção: o salário mínimo se “justifica” ao alterar as tabelas de preferências de tal modo que o salário mínimo se torna o salário de mercado. Mas por que isso deveria acontecer?

ÉTICA

Não, não posso ficar longe da filosofia por muito tempo; mas, como já abordamos o essencial, podemos ser breves. A regra do salário mínimo não é por si só suficiente para mostrar que o salário mínimo é ruim. É uma afirmação descritiva, não normativa.



2

Além disso, para justificar um veredicto negativo sobre a legislação do salário mínimo não basta adicionar o não controverso juízo de valor: “o desemprego é ruim”. Um defensor do salário mínimo poderia afirmar que o aumento dos salários de alguns trabalhadores contrabalança o desemprego de outros.

MISES AO RESGATE NOVAMENTE

Mais uma vez, Ludwig von Mises oferece uma saída. Os defensores de salários mínimos não afirmam caracteristicamente que as vantagens de salários mais altos para

² NT: O homem à direita com a camisa onde se lê “Pequenos negócios”, diz a seu funcionário: “Tenho boas e más notícias para você... A boa... Os democratas querem aumentar o salário mínimo”. O funcionário responde: “Legal, cara... e a má?”; “Você será demitido... Não posso pagar o aumento”.

alguns justificam o desemprego de outros. Em vez disso, alegam que a legislação do salário mínimo aumentará os salários sem causar desemprego. E essa teoria econômica se demonstra falsa. (Se este capítulo parecer uma repetição do último capítulo, você aprendeu bem suas lições. Se não, por favor, releia o capítulo anterior.)

1. “Estamos falando de vidas humanas aqui! Os princípios econômicos que determinam o preço de bens e serviços comuns não se aplicam ao trabalho humano.” Avalie.

2. Sem salários mínimos, os empregadores estariam livres para pagar “salários de fome”. Avalie.

3. Por que os salários mínimos geralmente são bastante baixos? Por que não um salário mínimo de US\$20,00 por hora?

A ZONA DA INDETERMINÂNCIA

Alguns economistas especializados em temas do trabalho dirão que a análise exposta acima é grosseira e simplificada demais. (É isso mesmo o que diriam, não é?) Assumimos que o livre mercado fixa os salários em um determinado ponto: acima ou abaixo desse ponto, haverá escassez ou excedentes.

Mas por que assumir isso? Talvez os salários sejam fixados pelo mercado em uma área, e não em um ponto. Suponha que o salário de mercado dos acrobatas de perna de pau seja de US\$10,00 por hora. Um salário mínimo exige agora que os acrobatas de perna de pau sejam pagos a US\$12,00 por hora.

Disso deve resultar o desemprego? Não necessariamente. Suponha que os empregadores demandem exatamente o mesmo número de acrobatas de perna de pau por US\$12,00 que demandavam por US\$10,00; e resulta que os trabalhadores provam não estarem mais dispostos a praticar “bobagens sobre pernas de pau” pelo preço mais alto. Em outras palavras, nem a demanda nem a oferta respondem a mudanças muito pequenas de preço. Nesse caso, o salário mínimo não causará desemprego.

Os defensores dessa visão não apresentaram muitas provas em sua defesa. Por que supor que o mercado de trabalho opera de forma diferente de outros mercados? Geralmente não falamos sobre zonas de indeterminação no preço do trigo – ou, a esse respeito, de pernas de pau. Por que então falamos disso com os acrobatas de perna de pau?

Além disso, se essa zona existe, por que supor que os trabalhadores tenderão a terminar na extremidade de valor inferior? E, se o fizerem, por que essa é uma situação que requer intervenção do estado?

1. Por que a legislação sobre salário mínimo atinge de maneira especialmente forte os adolescentes e as minorias?

2. Liste vários empregos de férias que você já teve. Mudanças nos salários levariam você a mudar de emprego?

UM PONTO GERALMENTE MAL ENTENDIDO

Você deve estar pensando: “como sempre, ele está fazendo muito rebuliço por um ponto que não é tão importante. Talvez as leis de salário mínimo causem desemprego. Mas, afinal, a maioria das pessoas ganha substancialmente acima do salário mínimo. Com exceção dos adolescentes –e eles certamente não importam– os salários mínimos não têm tanto impacto.”

Mas essa objeção interpreta os “salários” de maneira muito estreita. Seu salário não é apenas a quantidade de dinheiro que você recebe, mas seu pacote total de benefícios. Se você possui um plano de previdência, seguro de saúde, férias remuneradas etc., tudo isso faz parte dos salários.

Por quê? Bem, quando você está considerando um emprego, não leva isso em conta? E quando um empregador lhe oferece um emprego, ele deve calcular o custo de todos esses benefícios.

Em muitos casos, o governo exige que os funcionários recebam um determinado pacote de benefícios. No exemplo mais conhecido, os empregadores devem contribuir com determinados pagamentos para a conta do Seguro Social do funcionário. Esses pagamentos devem ser considerados extensões da legislação do salário mínimo. Praticamente todos são afetados por eles e por outros benefícios exigidos pelo governo.

1. Para vários trabalhos, liste os componentes do “pacote total de benefícios”.

2. Você acha que os trabalhadores prefeririam ter mais escolha em seu pacote de benefícios, em vez de ter o governo determinando o que eles devem receber?

SINDICATOS DE TRABALHADORES

Como sempre neste livro, o governo tem sido o vilão. Mas outro tipo de pressão pode aumentar os salários para alguns à custa de outros. Suponha que Sam Acrobata de Perna de Pau diga: “Não acho que US\$10,00 por hora seja uma recompensa adequada pelos meus serviços. Quero US\$25,00.” Bem, ele pode dizer isso – estamos em um país livre–, mas se US\$10,00 for o preço de mercado, ele encontrará poucos clientes.

Imagine, agora, que Sam é um pouco mais inteligente. Ele organiza um grupo de colegas acrobatas de perna de pau e diz ao seu empregador: “A menos que você aumente nosso salário de US \$ 10,00 para US \$ 25,00 por hora, faremos greve”.

Sam foi esperto demais pela metade. Lembre-se, ao preço de mercado, todos aqueles que desejam comprar mão de obra podem encontrar vendedores. Sam e seus amigos serão substituídos rapidamente. Eles se precificaram para fora do mercado.

A única esperança de Sam está na coerção. Se ele pode impedir o empregador de contratar substitutos, ele tem uma chance muito maior de obter o salário que deseja.

Entre as maneiras pelas quais os sindicatos tentam bloquear as substituições estão as leis que proíbem a demissão de grevistas e o uso da força contra os substitutos.

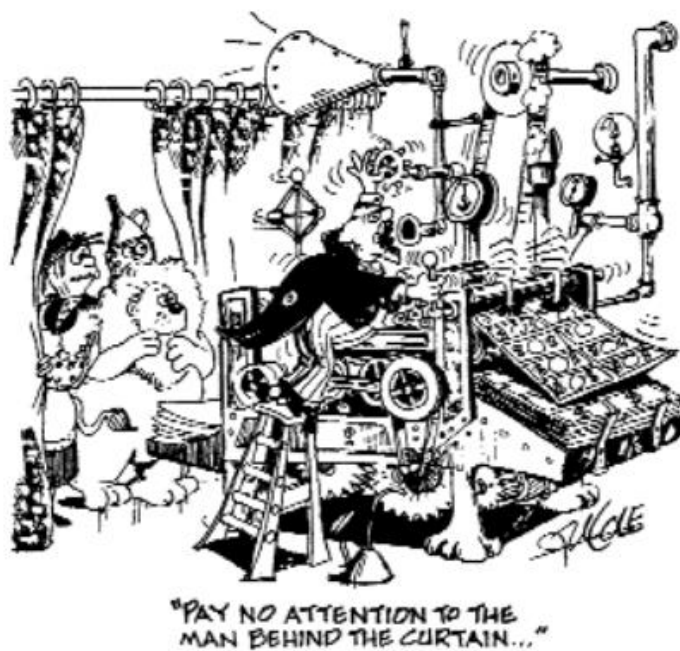
- 1. Leia *The Kohler Strike*, de Sylvester Petro (Chicago: Henry Regnery, 1961), para um relato dos sindicatos em ação.**
- 2. Trabalhadores substitutos são frequentemente chamados de “fura-greve”. A quem interessa essa linguagem pejorativa?**
- 3. Por que você acha que os sindicatos geralmente apoiam as leis do salário mínimo?**

Capítulo 8

Dinheiro: Parte 1

A ORIGEM DO DINHEIRO

Grande parte da economia consiste em repassar o que já aprendemos antes. O principal motivo para isso não é que essa seja uma excelente maneira de aprender – embora isso seja verdade o suficiente. Tampouco é que tenho poucas coisas novas a oferecer – quanto a isso não sou o melhor juiz. Na verdade, a genialidade da economia austríaca consiste, em grande parte, em extrair as implicações de princípios simples. Para fazer isso, é preciso voltar constantemente a esses princípios.



3

Tivemos continuadas ocasiões de enfatizar um desses princípios mais básicos. Uma negociação ocorrerá se for mutuamente benéfica para as partes. Se eu tiver três maçãs e duas laranjas e você tiver duas maçãs e três laranjas, o que acontecerá se cada um de nós preferir mudar nossas carteiras de frutas? (Você não está cansado de maçãs e laranjas? Uma das melhores características deste capítulo é que poderemos conversar sobre outra coisa.)

³ NT: “Não preste atenção ao homem detrás da cortina”.

Suponha que eu prefira duas maçãs e três laranjas; e você, convenientemente, quer três maçãs e duas laranjas. Se você e eu trocarmos uma maçã por uma laranja, cada um de nós estará melhor. Sendo todo o resto igual, então, a troca será feita.

Por enquanto, tudo bem. Mas o que acontece se eu quiser trocar uma maçã por uma laranja, mas você não? Por ser um pomólogo egoísta, você se recusa a ceder uma de suas maçãs. O que eu devo fazer?

Você pode pensar que o problema tem uma solução fácil. Nosso princípio nos diz que uma troca ocorrerá se for vantajosa para as partes envolvidas. Se você não quer ceder uma maçã, a troca não é vantajosa. Não posso então reivindicar o princípio de que uma troca ocorrerá. Parece que não consigo obter uma maçã de você.

- 1. “Também não podemos concluir que uma negociação não ocorrerá. Tudo o que decorre é que não se pode apelar a esse princípio para apoiar a alegação de que uma troca ocorrerá.” O que há de errado com essa objeção?**
- 2. Qual é a diferença entre uma condição necessária e suficiente?**
- 3. Você pode dar um princípio de troca mais forte do que aquele mencionado no texto?**

MAIS SOBRE TROCA

Se você respondeu corretamente às perguntas no final da discussão anterior, perceberá que minha busca por uma maçã parece condenada. A menos que você prefira ter mais uma laranja e menos uma maçã do que tem agora, não estará disposto a negociar.

Você vê por que essa é uma conclusão mais forte que o nosso resultado anterior? Antes, mostramos que o princípio que justifica a troca – você fará uma troca se ela te deixar em melhor situação– não gera respaldo à troca que eu quero.

Agora afirmamos que, a menos que ambas as partes estejam em melhor situação, nenhuma troca ocorrerá. Uma troca ocorrerá *se e somente se* ambas as partes esperarem beneficiar-se dela.

A esta altura, deveria ser banal para você mostrar por que esse princípio mais forte é verdadeiro. Cada pessoa escolhe a ação, dentre as alternativas disponíveis, que maximizarão sua utilidade. Se uma troca não melhorar sua situação, você não se envolverá nela. Se sim (e você ainda não tem uma opção melhor disponível), você fechará negócio.

- 1. Dê exemplos nos quais “se a, então b” é verdadeiro, mas “b somente se a” é falso.**
- 2. Dê exemplos nos quais “b somente se a” é verdadeiro, mas “se a, então b” é falso.**

TROCA INDIRETA

Mas como vou conseguir minha maçã? Eu tenho que consegui-la! Eu poderia tentar pedir a outra pessoa para negociar comigo, se você não o fizer. Certamente alguém da classe estará disposto a abrir mão de uma maçã. (Lembre-se do antigo lema: “Uma maçã por dia mantém o escritor de livros didáticos distante.”)

Mas suponha que ninguém que possua maçãs esteja disposto a trocá-las por laranjas. Resulta disso que não consigo obter maçãs através de trocas? Surpreendentemente, não.

O que nos dá espaço para manobrar? O princípio da seção anterior não exclui que eu consiga maçãs por meio de trocas? Você consegue encontrar a brecha?

A resposta depende de uma distinção sutil. De “não consigo obter maçãs trocando-as por laranjas”, não decorre que “Não posso obter maçãs por meio de troca”. *Essa é uma conclusão mais forte do que a premissa.* E se eu puder obter maçãs por algum outro tipo de troca?

Mas, mais uma vez, como isso é possível, já que ninguém que possua maçãs as troca por laranjas? Bem, suponha que você troque uma maçã por uma cópia de um livro – digamos, a *Teoria Geral* de Keynes. (Para tornar esse exemplo mais realista, precisamos supor que você cederia apenas uma maçã podre por esse livro.)

Agora, só tenho que obter uma cópia do livro e posso ter minha maçã. (Obviamente, se eu já tivesse o livro, não haveria problema.) Agora, enfrentamos um novo problema: como posso obtê-lo?

Felizmente, alguém que possui uma cópia da obra-prima de Keynes está disposto a cedê-la em troca de uma laranja. (Como é o *meu* exemplo, sou livre para sugerir as preferências quiser.) Depois de obter o livro, posso oferecer minha cópia do livro a você; e por fim vou obter minha cobiçada maçã.

Você pode se opor à solução dessa maneira. Para trocar uma laranja por um livro, devo preferir ter o livro à laranja. (Por quê? Se você não consegue responder mesmo depois de tanta repetição, suas chances de passar neste curso são pequenas.)

Mas suponha que eu não goste do livro. Na verdade, não gostei do volume em questão. Então, não decorre que eu não farei a troca? Nesse caso, não posso usar a solução proposta para obter a maçã que desejo. Se eu tivesse uma cópia do livro, poderia trocá-la com você por uma maçã; mas, dada a minha antipatia pelo livro, parece que não posso obtê-lo trocando por uma laranja. Eu gosto de laranjas.

1. Veja se você pode antecipar a próxima seção. O que há de errado com o argumento apresentado?

TROCA INDIRETA (CONTINUAÇÃO)

Quando eu disse que não gostava do livro *Teoria Geral*, o que eu quis dizer? Basicamente, quero dizer que não valorizo o livro por si só. Eu não cederia uma laranja para pegar o livro, se tivesse que ficar com o livro.

E aí exatamente está a falha no argumento apresentado pouco antes. Não preciso ficar com o livro. Posso usá-lo para trocar por outra coisa, uma maçã. Se eu conseguir uma cópia da *Teoria Geral*, posso conseguir algo com o que quero ficar. Portanto, é falso que o livro tem menos valor para mim do que a laranja, mesmo que, apenas olhando a laranja e o livro por si mesmos, eu prefira a laranja.

Se um bem pode ser usado para obter outros bens que eu quero, seu valor para mim aumenta. Dessa forma, as preferências de outras pessoas afetam as minhas. Como você quer uma cópia da *Teoria Geral* e dará uma maçã para obtê-la, o livro se torna mais valioso para mim do que uma laranja.

1. Como se relaciona nossa análise com a distinção que Adam Smith e David Ricardo fizeram entre valor de uso e valor de troca?

MAIS UM POUCO SOBRE TROCA INDIRETA

Você pode ver facilmente por que esse tipo de troca às vezes é chamada de “triangular” em vez de uma troca direta assim:

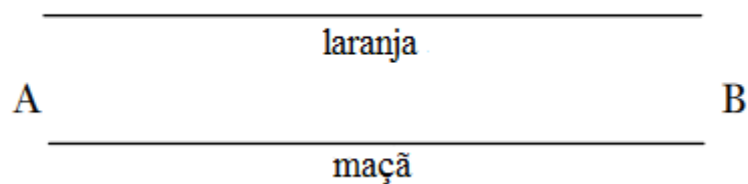


Figura 11. Troca Direta

Temos duas trocas:

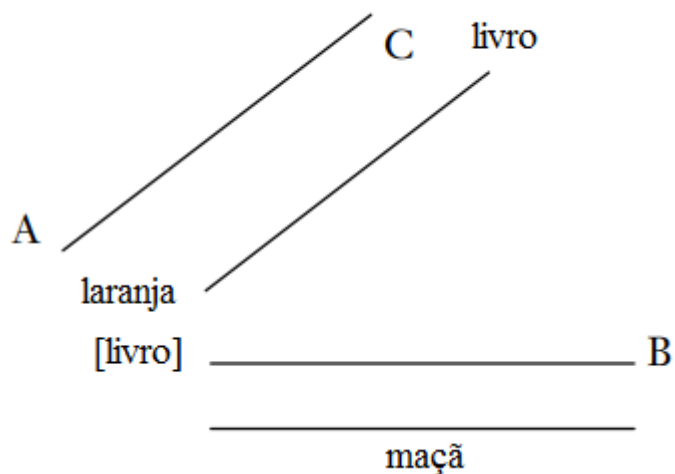


Figura 12. Duas Trocas

(Observe que nosso “triângulo” não requer mais trocas entre B e C.)

Uma vez dado esse padrão básico, podem ser construídos padrões cada vez mais complicados. Suponha que ninguém que tenha uma cópia da *Teoria Geral* queira uma laranja. Talvez um dono do livro queira uma máquina de waffle e conheço alguém que trocaria uma máquina de waffle por uma laranja. Primeiro, troco minha laranja por uma máquina de waffle; em seguida, troco a máquina de waffle por uma cópia do livro; e, finalmente, troco o livro pela maçã.

- 1. Construa algumas cadeias de trocas. Quão complicada que poderia ser uma série no mundo real?**
- 2. Considere a primeira troca indireta. Meu esquema tortuoso para obter uma maçã não pode ser frustrado pelo dono do livro? Tudo o que ele precisa fazer é trocar seu livro com o dono da maçã. O que há de errado com essa objeção?**

LIMITES DA TROCA INDIRETA

Você pode se divertir muito inventando complicadas cadeias de trocas. (Não acho que isso seja muito divertido; mas quem sabe? Talvez você ache.) Mas você pode ver facilmente que as pessoas que tentam usar o método de troca indireta para conseguir o que querem encontram dificuldades.

Quais são elas? Primeiro, onde quer que você dê um passo na cadeia, você deverá encontrar alguém que queira o que você tem. Obviamente, esse é um requisito para todas as trocas: é o chamado problema da “dupla coincidência de desejos”. Quanto mais etapas você tiver em uma cadeia de trocas, mais difícil se tornará esse problema.

Além disso, a cada passo da cadeia, um desastre ameaça acontecer. Suponha que eu calcule mal: acho que, por exemplo, se eu conseguir uma estátua de um hipopótamo rosa, posso garantir uma cópia da *Teoria Geral*, permitindo-me finalmente obter a maçã que quero. Infelizmente para mim, o dono da *Teoria Geral* fica horrorizado com a estátua; e eu estou preso a ela. Como eu preferiria ter uma laranja à estátua, perdi o negócio.

Mas suponha que eu tenha calculado todas as etapas da cadeia corretamente - afinal, os autores de livros didáticos são imunes ao erro. Será que encontrei uma boa maneira de conseguir mais do que quero? A questão não é tão simples.

Mesmo que eu alinhe uma série de trocas, sem cometer erros, não posso considerar o processo como de puro ganho. A configuração do procedimento leva tempo e esforço. É o chamado “custo de transação”. Contra o ganho que espero conseguir no final do processo, deve definir-se o custo de se envolver nele.

- 1. Como deve ser avaliado o “custo” no “custo das transações”?**
- 2. “Como os custos de transação são algo ‘ruim’ economicamente, nosso objetivo, tanto como atores individuais quanto como formuladores de políticas, deve ser o de minimizar os custos de transação.” O que há de errado nesse quadro?**

O PROBLEMA DA TROCA INDIRETA COMPOSTA

Para reiterar, existem dois problemas principais de “primeiro nível” na troca indireta: a série de trocas deve ser coordenada e erros podem deixar você com mercadorias que não deseja. Mesmo que você possa resolver essas dificuldades, sua tentativa causa um problema de “segundo nível”: você é confrontado com os custos de transação.

Uma maneira de lidar com esses problemas é abandonar completamente a troca indireta. Mas então você estará limitado ao que poderá obter na troca direta (ou, é claro, ao que você mesmo produzir). Esta é obviamente uma limitação drástica.

As dificuldades da troca indireta sugerem um problema relacionado para a troca direta. Se você produzir algo que muitas pessoas desejam, por exemplo, maçãs, provavelmente achará fácil fazer uma troca.

Mas e se você produzir algo que poucas pessoas querem? Suponha que você seja um fabricante de violinos ou um escritor de livros de economia. Então talvez você precise buscar por toda parte para resolver o problema da dupla coincidência de desejos. Você pode ter grandes custos de transação, mesmo que se envolva apenas em trocas diretas.

- 1. Qual é o problema da dupla coincidência de desejos? (Você deve acertar dessa vez.)**
- 2. Dado o problema da dupla coincidência de desejos, por que você acha que as pessoas se envolvem em trabalhos como escrever livros de economia? (“Porque elas são imbecis” não é uma boa resposta.)**

RUMO A UMA SOLUÇÃO

Como resolvemos todos esses problemas? Você já tem o material para uma resposta em mãos. Lembre-se de nossa afirmação anterior: se você produz bens como maçãs, que muitas pessoas desejam, será fácil fazer uma troca. Isso deve ao mesmo tempo sugerir uma maneira de contornar todas as nossas dificuldades.

Suponha que você adquira bens que a maioria das pessoas deseja. Então você não precisa se preocupar com cadeias de comércio complicadas e terá reduzido os custos de transação. Temos por outro lado que, se você produzir algo que poucas pessoas desejam, poderá resolver o problema da dupla coincidência de desejos da mesma maneira. Depois que você troca sua capacidade de escrever livros de economia por maçãs ou laranjas, seus problemas acabam.

1. Avalie esta objeção: “A ‘solução’ que acabamos de sugerir não funciona. Obviamente, se você possui mercadorias que outras pessoas desejam, você melhorará sua posição de negociação. Mas por que alguém com um bem em demanda renuncia ao que tem por algo que poucas pessoas querem? O problema não está resolvido.”

SERÁ NOSSA SOLUÇÃO UMA PSEUDO-SOLUÇÃO?

Espero que você não tenha cometido o erro de não ter lido a pergunta acima. Habilmente coloquei pontos importantes nessas seções, bem como perguntas para revisão e aplicação. Este é um momento em que eu fiz isso.

A objeção levanta duas preocupações válidas. Primeiro, alguém que troca um bem com mais demanda como um instrumento para uma troca adicional por um bem com menos demanda está, considerando que as demais condições permaneçam em pé de igualdade, sofrendo uma perda. Mas não decorre que trocas como essas não ocorram. Em vez disso, a pessoa com o bem com maior demanda ganha um adicional. Se eu quiser obter laranjas em troca de escrever um livro de economia, provavelmente terei que ficar satisfeito com a obtenção de menos do que teria obtido se mais pessoas estivessem prontas para usar minha habilidade em troca do que elas desejam.

A segunda preocupação válida levantada na objeção é esta. Alguém que tem um bem com pouca demanda para trocas adicionais não pode conjurar a inexistência da dupla coincidência de desejos. Mesmo com a nossa solução, ele ainda deve encontrar alguém que queira o que ele tem à venda. E essa pessoa deve ter um bem com maior demanda para trocas adicionais do que o próprio. Mas se ele conseguir superar esse obstáculo inicial, está encaminhado.

COMO SURGE UM MEIO DE TROCA

Um bem como laranjas tem assim dois componentes que determinam seu valor: (1) seu uso para consumidores e produtores – pessoas que querem comer laranjas, criar animais de estimação virtuais com elas, pendurá-las como decorações de parede, usá-las para fazer suco etc. e (2) seu uso como meio de troca.

O segundo uso é um pouco complicado e será útil analisá-lo novamente. Como as laranjas são muito procuradas para trocas adicionais, o valor das laranjas aumenta. Um dos usos das laranjas é que as pessoas pensam que elas podem ser usadas para obter outras coisas que as pessoas desejam.

O que acontece se um bem ganha valor porque a maioria das pessoas pensa que ele tem uma demanda geral desse tipo? As pessoas provavelmente esperam que, no futuro, o bem esteja ainda mais em demanda, aumentando ainda mais seu valor.

Vamos ver isso com mais detalhes.

No início, em t_1 , os consumidores valorizam as laranjas para fins de consumo. Depois, em t_2 , os consumidores que veem que muitas pessoas trocam laranjas irão valorizar mais as laranjas do que teriam feito em outra situação.

Em seguida, em t_3 , os consumidores que veem que ainda mais pessoas do que antes trocam laranjas tenderão a valorizar as laranjas ainda mais do que antes. Com isso quero dizer que eles valorizam laranjas (1) mais do que o fariam se não considerassem o valor de troca das laranjas; e (2) mais do que o fariam se tivessem acrescentado apenas o valor de troca das laranjas em t_1 à sua estimativa do valor das laranjas.

Se você achou o parágrafo anterior complicado, imagine como foi difícil escrevê-lo! Você realmente não precisa se preocupar com os detalhes. O que precisa lembrar é o princípio básico: *um bem que as pessoas pensam que será aceito prontamente em troca ganhará valor*. Fixe isso no seu cérebro.

1. De que maneira a discussão nas páginas anteriores levanta um problema para a praxeologia? Todas as etapas do raciocínio apresentado são estritamente dedutivas?

CONVERGÊNCIA

Até agora, sabemos que alguns produtos têm maior demanda para troca do que outros. Por esse motivo, esses produtos têm seus valores aumentados.

Agora podemos ir além. O que acontece quando os atores do mercado veem que alguns bens são mais valorizados que outros, em parte devido à expectativa de que eles serão altamente valorizados? Parece provável que os produtos da classe altamente valorizada (laranjas, maçãs, sorvetes) não estarão em igual demanda para uso em outras trocas. Alguns serão mais valorizados para esse fim do que outros.

O que acontecerá agora? Quando as pessoas veem que alguns bens são mais valorizados que outros, sua demanda como bens de troca aumentará. Isso será verdade mesmo que os bens tenham um valor ligeiramente mais alto para troca do que outros. Se se espera que as maçãs tenham uma demanda geral ainda maior do que as laranjas, as pessoas vão querer maçãs em vez de laranjas.

1. Avalie esta objeção: “O que acabou de ser dito pode ser verdade, mas não é praxeologia. De acordo com a praxeologia, nossas conclusões devem decorrer necessariamente do axioma da ação, dos postulados subsidiários ou das conclusões tiradas de qualquer um deles. Isso não foi realizado aqui.” Revise o capítulo sobre praxeologia para ajudá-lo a preparar sua resposta.

PRAXEOLOGIA E CONVERGÊNCIA

Contrariamente à objeção sugerida, o raciocínio de nossa seção anterior está em conformidade com a lei praxeológica. (Ainda bem que isso acontece, senão eu estaria fora do mercado.) Lembre-se, aqui estamos preocupados apenas com o valor de troca de um bem – seu uso, como um bem que se acredita estar em demanda geral, para obter quaisquer outros bens que eu queira.

Diante desse fato, mesmo pequenas diferenças no valor esperado de troca contam muito. Sempre tenderei a escolher, em igualdade de condições, o bem que eu achar que provavelmente terá a maior chance de aceitação geral por outras pessoas. Caso contrário, não estarei escolhendo minha alternativa de maior valor. E já mostramos que eu sempre escolho a alternativa mais valiosa. Você provavelmente achará útil agora rever a discussão sobre alternativas e escolhas. (Professores, por favor certifiquem-se de que seus alunos ajam de acordo com essa sugestão).

SEÇÃO DE CRÉDITO EXTRA: MAIS PROBLEMAS PARA A PRAXEOLOGIA

Ainda não estamos fora de perigo no que diz respeito à praxeologia. Como se deduz do fato de que, nas circunstâncias indicadas, sempre escolherei o bem que eu espero que tenha o maior valor de troca, que escolherei o bem que teve no passado o maior valor de

troca? E como sabemos que os bens devem ter valores de troca diferentes? Essas são perguntas difíceis e, em parte, muito avançadas para este livro.

1. Resolva os problemas discutidos. Em seguida, envie-me as respostas.

DINHEIRO E BANCOS

Muito antes, você provavelmente deve ter pensado que este é um capítulo estranho. Deveria ser sobre dinheiro e bancos; mas até agora, ao que parece, não dissemos nada sobre esses assuntos. Como você verá no capítulo seguinte, no entanto, demos os passos essenciais para entender esse difícil tópico.

Capítulo 9

Dinheiro: parte 2

CONVERGÊNCIA MAIS UMA VEZ

No último capítulo, argumentamos que os atores econômicos em busca de um meio de troca tenderão a convergir sobre em torno a alguns bens. As pessoas que desejam obter mercadorias que acham que sempre serão aceitas por outras pessoas tenderão a escolher mais ou menos as mesmas mercadorias.

Podemos ir mais longe? Quê propriedades têm os produtos que elas selecionam? Aqui tiramos uma licença temporária da praxeologia e nos envolvemos em uma espécie de investigação histórica.

Estamos perguntando: que propriedades parece razoável querer em um meio de troca? Para colocar a questão de outra maneira, o que as pessoas tendem a escolher como *dinheiro*? Definiremos o dinheiro como *um bem quase universalmente aceito em um mercado para fins de troca*. Se você deseja trocar o que produziu, provavelmente aceitará dinheiro por isso.

1. Um bem deve ser universalmente aceito para contar como dinheiro? Suponha que alguém aceite apenas uma aranha específica em troca de sua cópia da *Teoria Geral* e não o dinheiro para comprar a aranha que deseja. Devemos concluir que, por causa dessa pessoa, o dinheiro não existe em sua sociedade?

PROPRIEDADES DE UM MEIO DE TROCA

Historicamente, todo tipo de coisa tem servido como dinheiro, variando de gado a conchas do mar a açúcar. Nos campos de prisioneiros durante a Segunda Guerra Mundial, cigarros eram usados como dinheiro.

Mas a maioria das sociedades que permitiram o desenvolvimento de um mercado monetário convergiram em torno ao ouro e à prata como as mercadorias a serem usadas como meio de troca.

Primeiramente, o meio de troca deve ser durável. O sorvete, por mais desejável que seja, não seria um bom meio de troca, pois é perecível. É verdade que você pode mantê-lo no freezer; mas isso tem um custo. E como você o carregaria para trocá-lo por outras coisas?



Cem xelins austríacos

Isso leva a uma propriedade relacionada que é provável que o dinheiro tenha. Ele deve ser facilmente divisível em pequenas unidades. Você percebe por que os elefantes não seriam uma boa escolha como dinheiro? Suponha que você queira comprar uma barra de chocolate. Como você poderia fazer isso se um elefante fosse a menor unidade monetária? Ouro e prata, por outro lado, podem ser facilmente cortados em pequenas unidades. (Em

países com padrão ouro ou prata, metais de menor valor, como níquel ou cobre, são frequentemente usados para moedas de denominação inferior.)

A terceira qualidade decorre de nossa discussão no capítulo anterior. O meio de troca deve ter qualidades que o tornem amplamente aceitável. A beleza do ouro e da prata tornou esses metais amplamente desejáveis em muitas sociedades.

Em resumo, com um livre mercado, podemos esperar que o ouro ou a prata (ou ambos) sejam adotados como meio de troca.

- 1. Dê exemplos de diferentes mercadorias que foram adotadas como dinheiro por várias sociedades.**
- 2. Por que você acha que muitos autores criticam o desejo de acumular ouro? (Murray N. Rothbard e Dr. Joseph Salerno denominaram esse fenômeno de “aureofobia”)**

DINHEIRO COMO RESERVA DE VALOR

Acabamos de completar nossa primeira excursão histórica. Assumiremos que uma sociedade adotou o ouro como meio de troca; e, procedendo pelo raciocínio praxeológico, perguntaremos o que decorre desse fato.

Uma das vantagens de um padrão de ouro (ou prata) decorre de uma de suas propriedades físicas. Como o ouro é *durável*, as pessoas que o possuem não precisam fazer trocas de uma só vez. Se eu possuo ouro, posso guardá-lo até encontrar algo que queira comprar com ele.

Como vimos anteriormente, um meio de troca amplia nossa capacidade de obter bens diferentes. Se eu quiser trocar livros de economia por sorvete (estou cansado de maçãs), preciso encontrar um proprietário de sorvete que queira um livro. Se eu tenho ouro, tenho a tarefa muito mais fácil de encontrar um proprietário de sorvete que queira ouro. E é claro que a tarefa é muito mais fácil em grande parte porque *ele* quer o ouro para poder comprar as coisas que deseja. (Será que já repeti essa ideia o suficiente?)

Agora vemos que o ouro não apenas amplia o *espaço* de bens disponíveis para mim. Também prolonga o tempo em que posso comprá-los. Ao fazer isso, o ouro age como uma reserva de valor: essa é uma das principais funções do dinheiro.

- 1. Crédito extra: estendendo o tempo em que alguém pode comprar mercadorias, como é que o ouro também amplia o espaço disponível? Observe que “tempo” é usado literalmente aqui, mas “espaço” é usado figurativamente.**

O EFEITO DO DINHEIRO EM OUTROS BENS

Como sempre, vamos revisar. Começamos com a troca direta: eu troco uma laranja por uma maçã. A partir disso, passamos à troca indireta. Como você não quer minha laranja, mas quer uma cópia da *Teoria Geral*, eu troco minha laranja pelo livro e depois troco o livro pela maçã. Vimos que os bens com demanda geral para trocas posteriores terão um melhor valor por serem percebidos como sendo de grande demanda. As pessoas em uma sociedade de mercado tendem a convergir em torno a um ou dois bens, quase sempre ouro ou prata, como meio de troca.

Agora devemos lidar com um ponto algo mais sutil, muitas vezes deixado de lado. Lembre-se de que *antes* do ouro ser adotado como o meio de troca em nosso mercado modelo, tínhamos vários produtos, por exemplo, laranjas, cujo valor aumentava por serem percebidos como de demanda geral. As pessoas queriam laranjas, entre outros bens, em parte porque pensavam que outras pessoas aceitariam laranjas nas trocas.

A questão que surge agora é esta. Uma vez que o ouro se torna o meio de troca geralmente aceito, o que acontece com a parte do valor das laranjas que repousava no valor de troca das laranjas?

Antes de tentar responder, vamos nos certificar de que você entendeu a pergunta. Antes que o ouro fosse aceito como dinheiro, as laranjas aumentavam de valor porque as pessoas desejavam usá-las como meio de troca. Uma vez aceito o ouro, o que acontece com essa parte do valor das laranjas?

Obviamente, ele diminui; dependendo das circunstâncias, pode perder completamente essa parte de seu valor. As pessoas que desejam trocar o que produzem por um bem que geralmente é aceito por outros agora querem ouro, não laranjas. Uma vez que um bem é adotado como meio de troca, ele se torna o bem principal, cujo valor é determinado por sua aceitação geral.

1. Se o ouro é o meio de troca, o componente do valor das laranjas que depende de sua aceitação geral sempre cairá para zero? Você conseguiria pensar em circunstâncias em que isso não acontecerá?

O TEOREMA DA REGRESSÃO DA MOEDA

Temo que deva agora emitir um aviso. A seção a seguir está entre as mais difíceis no livro. Não pode ser destinada ao limbo do crédito extra, porque trata de um dos principais teoremas da economia.

O dinheiro, como explicamos, não surgiu através do comando do estado. Tampouco surgiu por meio de um acordo explícito. As pessoas não disseram: “A partir de hoje, a mercadoria x será o meio de troca.”

Em vez disso, o dinheiro surgiu através dos processos espontâneos do mercado. Primeiro, o ouro foi valorizado como um bem de consumo. É usado principalmente em joias, mas também pode ser empregado em outras áreas. Por exemplo, ele pode ser usado para restaurar dentes ou para certos processos industriais especiais, etc.

Depois, o ouro ganhou valor porque as pessoas pensavam que ele seria amplamente aceito como troca. E quando as pessoas viram que ele possuía essa propriedade, mais do que outros bens, valorizaram-no para fins de troca ainda mais do que antes. Assim, o ouro se tornou dinheiro.

Alguns pontos sobre dinheiro precisam de ênfase especial. Eles não são particularmente difíceis de entender, mas os teóricos fora do campo austríaco geralmente os ignoram. Para começar, o valor do ouro se deve quase totalmente aos seus serviços como meio de troca. *Mas o ouro não começou como um meio de troca.* Começou como uma mercadoria comum, com utilidade para outros fins que não a troca.

Carl Menger, o fundador da Escola Austríaca de Economia, foi pioneiro nesse relato da origem do dinheiro em seus *Princípios de Economia Política*. Ao fazer isso, obteve um avanço crucial na teoria econômica. Antes dele, as pessoas geralmente pensavam que o dinheiro surgira por um acordo explícito de aceitar uma dada matéria como dinheiro. John Locke, um grande teórico político, mas um economista não tão bom, possuía essa visão. Menger mostrou que Locke e aqueles que pensavam como ele, nesse caso estavam errados.

- 1. Veja se você consegue descobrir a origem da frase “o resultado da ação humana, mas não do planejamento humano”.**
- 2. “Mais uma vez, a praxeologia foi abandonada. A análise de Menger é simplesmente um reconto histórico. Não há nada de necessário nela. Discuta essa objeção.**
- 3. Faça um relatório sobre o trabalho de F.A. Hayek sobre ordem espontânea. Leitura sugerida: o trabalho em três volumes de Hayek, *Law, Legislation & Liberty* [Lei, Legislação e Liberdade] (Chicago:**

MISES SOBRE A REGRESSÃO DA MOEDA

Até agora, não consegui cumprir uma promessa; e você provavelmente está contente com isso. O material sobre regressão do dinheiro deveria ser difícil, mas até agora (espero) não foi. Agora começa a diversão.

Como é que o mercado determina o valor de uma mercadoria comum, por exemplo, sorvete? Como você deve se lembrar, nos capítulos anteriores, as palavras mágicas oferta e demanda respondem à pergunta. E o que, por sua vez, determina oferta e demanda? As preferências daqueles que ofertam e demandam sorvete.

O dinheiro, no relato de Menger, é uma mercadoria; portanto, a mesma análise deverá ser aplicada a ele. O valor do ouro, portanto, depende da oferta e demanda de ouro. Além disso, as tabelas de oferta e demanda dependem das utilidades daqueles que ofertam e demandam ouro.

FINALMENTE CHEGAMOS A MISES

Por enquanto, tudo bem. Mas agora surge um problema. A demanda por ouro depende da utilidade do ouro. Mas o que determina isso? Lembre-se, a utilidade do ouro reside quase inteiramente em seu uso como meio de troca. *As pessoas querem ouro porque elas podem usá-lo para obter aquilo que quiserem.*



Você percebe por que isso representa um problema? Estamos tentando determinar o valor, ou seja, a utilidade do ouro. Mas a utilidade do ouro depende de seu *poder de compra*, seu valor na obtenção de outros bens. Parece que estamos envolvidos em raciocínio circular. Ou seja, estamos explicando algo em seus próprios termos. E isso em lógica é um rotundo não.

1. Dê exemplos de raciocínio circular.

2. O raciocínio circular está sempre errado? Algumas declarações não são autoexplicativas?

Parece então que o dinheiro é a grande exceção na teoria do valor. Não podemos usar a teoria da utilidade convencional para explicar o valor do ouro, uma vez que a utilidade do ouro depende do valor do ouro. Por isso, devemos procurar em outro lugar. (Eu avisei que isso era difícil!)

Ludwig von Mises mostrou em *The Theory of Money and Credit* [Teoria da Moeda e Crédito] (1912) que o valor do dinheiro pode ser explicado pela teoria da utilidade comum. A tentativa de fazê-lo não precisa envolver raciocínio circular.

De que maneira Mises encontrou uma saída do círculo? Ele observou que o valor do dinheiro hoje depende do valor do dinheiro ontem. Quando as pessoas estão tentando avaliar o ouro, devem estimar o poder de compra do ouro. Sua única base para isso é o valor do dinheiro ontem.

Observe que Mises não quis dizer que o valor do dinheiro hoje é igual ao seu valor de ontem. Se esse fosse o argumento, a teoria de Mises seria falsa. Ela teria a consequência de que o valor do dinheiro nunca muda (você consegue perceber por quê?), o que é contrário ao fato óbvio. Mises está dizendo que as pessoas devem usar o valor de ontem do dinheiro como base para estimar seu valor de hoje.

1. Crédito extra: em uma seção de crédito extra no capítulo anterior, levantei um problema que envolvia praxeologia. As pessoas tendem a convergir em torno a um ou dois bens como meio de troca. Ao fazer isso, eles escolhem o bem que consideram que mais provavelmente tenha o maior valor de troca. O problema levantado foi o seguinte: é necessariamente verdadeiro que suas estimativas dependam de qual item tem sido mais valorizado como instrumento de troca? A análise de Mises sobre o valor do dinheiro parece resolver essa dificuldade.

MISES RESOLVEU O PRÓPRIO PROBLEMA?

Parece que ele não fez isso realmente. É verdade que ele evitou o círculo: não explica o valor do dinheiro pelo valor do dinheiro. Ele explica o valor do dinheiro hoje pelo seu valor ontem.

Mas isso é realmente uma melhoria? O que explica o valor do dinheiro ontem? Obviamente, o valor do dinheiro anteontem. E o valor daquele? Seu valor no dia anterior e assim por diante. Parece que trocamos um círculo por uma regressão. Em uma regressão, dizemos: A depende de B, B depende de C, C depende de D... e nunca chegamos a um termo que não dependa de algum termo anterior. Embora isso possa ser contestado, parece que uma explicação totalmente satisfatória não pode assumir essa forma.

Aqui reside precisamente o gênio de Mises como teórico monetário. Ele mostrou que seu relato do valor do dinheiro pelo valor no dia anterior não implica uma regressão insatisfatória. O que acontece quando então continuamos retrocedendo na explicação? O valor do ouro em t depende do seu valor em $t-1$, que depende do seu valor em $t-2$. . . Finalmente, chegamos a um dia em que o ouro não tinha valor como instrumento para obter outras mercadorias. O componente poder de compra de seu valor cai e o valor do ouro no “primeiro dia” depende inteiramente de seu uso para fins não monetários.

Mises integrou assim a explicação do valor do dinheiro na teoria da utilidade geral. O dinheiro não é uma exceção: seu valor pode ser explicado pela mesma teoria das demais mercadorias. O poder de compra do dinheiro apenas torna a explicação um pouco mais complicada.

Você está vendo uma premissa crucial necessária caso a explicação de Mises funcione? Deve haver um dia um, em que o valor da mercadoria monetária não é determinado de forma alguma por estimativas de seu poder de compra. Caso contrário, não teremos escapado da regressão. É claro que o ouro, o exemplo que usei para explicar o argumento de Mises, tem um valor que não é poder de compra. Mas Mises não afirma que o ouro (ou a prata) tem que ser adotado como um requisito da sociedade. No entanto, o dinheiro deve originar-se como uma mercadoria não monetária.

Você pode ver por que isso tem que ser assim? Sem um valor no dia um, não haveria meios disponíveis pelos quais as pessoas pudessem estimar o poder de compra do dinheiro. E é essencial que elas consigam fazer isso para que o dinheiro sirva como meio de troca.



Uma variedade de papéis-moeda

Para o argumento de Mises, há uma objeção óbvia. E o dinheiro de papel? Alguns papéis-moeda são apenas um recibo de reclamação do ouro, mas outros não são. Esse tipo de dinheiro, chamado *moeda fiduciária*, é simplesmente declarado dinheiro pelo governo. Na ausência desta declaração, seu valor seria nulo. A moeda fiduciária seria apenas um pedaço de papel sem valor.

Independentemente de se o governo deveria emitir ou não moeda fiduciária, ele o faz com muita frequência. Não seria isso uma refutação do relato de Mises? Ele diz que o dinheiro *deve* se originar como uma mercadoria. Mas a moeda fiduciária não se origina assim. Portanto, a teoria de Mises entra em colapso; “Uma bela teoria, arruinada por um fato obstinado.”

De fato, a teoria de Mises não tem as consequências que nossa suposta refutação lhe atribui. Mises *não* nega a possibilidade da moeda fiduciária. Em vez disso, ele afirma que a moeda fiduciária é parasitária da moeda mercadoria. Na ausência de moeda mercadoria, as pessoas não teriam como estimar o poder de compra da moeda fiduciária, e esse tipo de moeda não poderia existir.

2. Por que a existência de dinheiro exige que as pessoas possam estimar seu poder de compra?

3. “Mises faz um relato do valor do dinheiro, mas ele não demonstra que qualquer relato concorrente é impossível. Portanto, ele não mostra que o dinheiro deve se originar como uma mercadoria.” Avalie essa objeção.

Capítulo 10

O padrão ouro

○ dinheiro, como vimos, começa como uma mercadoria – caso contrário, as pessoas não saberiam que valor lhe atribuir. Mas qual mercadoria? Como mencionado no capítulo anterior, isso não é algo que possamos determinar por um raciocínio *a priori*. Muitos bens diferentes serviram como dinheiro – incluindo vacas e cigarros.

Mas, tenho certeza que você se lembrará, embora não possamos descobrir qual o bem que uma sociedade deve adotar como dinheiro, podemos estabelecer alguns princípios gerais que restringem o leque de escolhas. Um bem pode tornar-se dinheiro apenas se for amplamente aceito pelas pessoas em uma sociedade. Além disso, as pessoas devem acreditar que ele será aceito se for oferecido em troca.

- 1. Por que o último requisito é necessário? Por que não é suficiente que os membros de uma sociedade aceitem um bem em troca? Por que as pessoas também precisam acreditar que ele será aceito?**
- 2. É fácil entender como uma sociedade poderia adotar vacas como dinheiro: pense em uma comunidade agrícola onde as vacas ocupam um lugar de destaque. Mas como cigarros podem ser dinheiro?**

UMA ESCOLHA INCOMUM

O grupo que escolheu cigarros estava em uma situação extraordinária. Eram soldados em um campo de prisioneiros de guerra. Como todos perceberam que (quase) todo mundo queria cigarros, sem dúvida, para consternação da Associação Médica Americana, os cigarros eram um bem em alta demanda. Eles se tornaram dinheiro da maneira que o teorema da regressão indica.

1. “O exemplo do cigarro não desmente o teorema da regressão? As pessoas no campo não concordaram entre si que os cigarros seriam considerados dinheiro? Mas o teorema da regressão diz que o dinheiro não é estabelecido por acordo.” O que há de errado com essa objeção? Dica: decorre do teorema que a evolução do dinheiro deve ocorrer lentamente?

A ESCOLHA COMUM

Você conseguiu descobrir a resposta para a última pergunta? Lembre-se, o teorema da regressão diz que o valor do dinheiro mercadoria não pode ser determinado apenas por decisão. Mas se as pessoas souberem que os cigarros serão geralmente aceitos e estiverem cientes, através de trocas, do preço de outros produtos em termos de cigarros, as coisas poderão mudar muito rapidamente.

Na maioria das sociedades, cigarros não são o meio de troca. Como mencionado antes de divagarmos sobre os cigarros, existem alguns princípios gerais que limitam o leque de mercadorias que serão escolhidas como dinheiro. Esses princípios, como você se lembrará do capítulo anterior, levaram a maioria das sociedades com acesso ao ouro ou à prata a adotar um desses metais, ou ambos, como dinheiro.

- 1. Reveja as propriedades do dinheiro que tornam o ouro e a prata meios de troca desejáveis.**
- 2. Se o ouro e a prata são de fato tão úteis como dinheiro, por que os Estados Unidos não estão no padrão ouro?**

Às vezes, uma sociedade usará tanto o ouro quanto a prata como dinheiro. Geralmente, a prata será usada para transações menores e o ouro para maiores. Um sistema monetário com dois metais ao mesmo tempo cria um problema. Teremos alguns preços de bens dados em ouro e outros dados em prata.

- 1. Como esses preços podem ser comparados entre si?**
- 2. Crédito extra: Por quê a resposta ao primeiro problema sugere um problema adicional sobre os preços de outros bens? Como essa dificuldade pode ser resolvida?**

A SOLUÇÃO DO MERCADO

A chave para o nosso primeiro problema é direta. Ouro e prata são mercadorias, assim como maçãs e laranjas. Elas podem ser trocadas uma pela outra. Por exemplo, o mercado pode estabelecer o seguinte preço: 1 onça de ouro pode ser trocada por 16 onças de prata. Supondo que essa proporção seja a escolhida, será que ela permanecerá sempre constante? Ou seja, ouro e prata sempre serão trocados de acordo com a fórmula fornecida?

Como espero que você tenha percebido, a resposta é não. A proporção é um preço; e, assim como outros preços, é determinada pela oferta e pela demanda. Esses, por sua vez, dependem das utilidades dos compradores e vendedores. (Volte ao capítulo sobre utilidade e ao de demanda e oferta para uma revisão. Nunca é demais revisar esses princípios básicos. Para entender a economia, você tem que entender oferta e demanda.)



Vamos supor que mais prata seja extraída enquanto a quantidade de ouro permanece a mesma. À medida que mais prata entra no mercado, a utilidade marginal da prata diminui. (Por quê?) Qual será o efeito na relação de troca entre ouro e prata?

As pessoas agora terão que ceder mais prata do que antes para obter uma onça de ouro. Teremos uma nova taxa de câmbio, por exemplo, 1 onça de ouro sendo trocada por 16,5 onças de prata.

- 1. Desenhe diagramas de oferta e demanda para ilustrar a mudança que acabamos de descrever. (É claro que eu poderia colocá-los no livro! Mas é muito melhor que você, o aluno, os construa por si mesmo. Além disso, é mais fácil para mim.)**
- 2. Desenhe diagramas de oferta e demanda mostrando o efeito de um aumento na oferta de ambos metais; uma diminuição em ambos; e um aumento em um acompanhado por uma diminuição na oferta do outro. Eu realmente faço você trabalhar, não é?**

OUTROS BENS

O mercado estabeleceu uma relação de troca de, digamos, 16 para 1, entre onças de prata e ouro. Está tudo certo agora?

Não, não necessariamente. Alguns produtos terão preços em ouro e outros em prata. Esses preços, é claro, serão determinados pela oferta e demanda desses bens, em relação à oferta e demanda de ouro e prata, respectivamente. Por exemplo, 1000 laranjas podem ser trocadas por $\frac{1}{2}$ onça de prata.

- 1. Qual você acha que seria o preço em ouro de 1000 laranjas, dado que o preço da prata seja o que acabamos de citar?**

OUTROS BENS (CONTINUAÇÃO)

No mercado, teremos muitos tipos diferentes de taxas de câmbio, ou preços, alguns declarados em termos de ouro, outros em termos de prata. Todos esses preços deverão “corresponder” à relação de troca ouro-prata.

O que isso significa? Suponha que alguém queira comprar laranjas, mas não tenha prata. Ele pergunta ao produtor de laranjas: “Quanto ouro devo lhe dar por suas 1.000 laranjas?” (Os personagens em livros de economia geralmente se expressam em frases forçadas.) Nosso Laranjeiro não é bobo; e responde: “ $\frac{1}{8}$ onça de ouro”. O dono do ouro, ansioso por garantir as laranjas, aceita. Você pode ver qual é o problema que surge agora? Temos as seguintes taxas de câmbio:

16 onças de prata trocam-se por 1 onça de ouro

$\frac{1}{2}$ onça de prata troca-se por 1.000 laranjas

$\frac{1}{8}$ onça de ouro troca-se por 1.000 laranjas

Como diz Lord Tennyson, o grande poeta britânico, em “The Charge of the Light Brigade” [A Carga da Brigada Ligeira], “Alguém cometeu um erro”. Você deve discernir facilmente quem é: é o tolo que cedeu $\frac{1}{8}$ de uma onça de ouro para obter 1.000 laranjas.

O sortudo Laranjeiro agora tem $\frac{1}{8}$ onça de ouro. Agora podemos obter 2 onças de prata por seu ouro. (Por quê?) Depois de fazer isso, ele pode comprar 4.000 laranjas. (Se ele tiver ainda mais sorte, ele pode começar a rodada novamente, desta vez recebendo do tolo $\frac{1}{2}$ onça de ouro por 4.000 laranjas.)

Infelizmente para o Laranjeiro, mas felizmente para o tolo, essa situação em breve chegará ao fim. Outros Laranjeiros tentarão entrar no bom negócio. Eles querem o ouro para si mesmos: não atuarão como Laranjeiros Unidos. Mas o tolo tem apenas uma quantidade limitada de ouro para trocar por laranjas. Como poderá cada Laranjeiro conseguir o máximo possível para si? Ele oferecerá ao tolo um acordo melhor. Por exemplo, ele oferecerá 2.000 laranjas por $\frac{1}{8}$ onça de ouro.

1. Por que ele fará isso? O tolo dará $\frac{1}{8}$ onça de ouro para 1.000 laranjas. Por que oferecer 1.000 a mais?

O TOLO FICA ESPERTO

Se ele não oferecesse mais laranjas, o que aconteceria? Ele poderia ser excluído do mercado. Seus colegas Laranjeiros estariam todos tentando conseguir o ouro; e não há o suficiente para todos. Se ele oferecer 2.000 laranjas, suas chances de obter ouro aumentam. O tolo prefere obter 2.000 laranjas em vez de 1.000 laranjas por sua $\frac{1}{8}$ onça de ouro. (Ele não é tão idiota.) O Laranjeiro terá menos lucro do que antes, mas ainda assim, valerá a pena fazer sua oferta.

1. Resolva as relações de troca para mostrar por que ainda é vantajoso para o Laranjeiro obter $\frac{1}{8}$ onça de ouro por 2.000 laranjas. Até onde você acha que chegarão os lances?

2. O que você acha que o tolo fará quando vir os Laranjeiros subindo o preço?

O TOLO FICA ESPERTO, PARTE 2

Mais e mais Laranjeiros verão a oportunidade de fazer uma fortuna no mercado. E talvez outros, que no momento não possuem laranjas, verão as vantagens a serem ganhas ao comprá-las. Depois de terem as laranjas em mãos, poderão tentar conseguir o ouro do tolo.

Enquanto isso, o tolo vê que seu ouro está em demanda. (Mesmo a idiotice geralmente não é de extensão infinita.) Ele vai suspeitar que tem oferecido muito ouro e irá diminuir sua oferta.

Assim, nossa relação de troca de $\frac{1}{8}$ onça de ouro por 1.000 laranjas enfrenta pressão de duas frentes. Laranjeiros oferecem mais laranjas e o tolo oferece menos onças de ouro. Até onde isso continua? Até que não se possa mais obter lucro de uma série de trocas. Os ganhos de uma série de trocas, baseados em discrepâncias de preço, são chamados de ganhos de arbitragem. Nós os consideramos em um capítulo anterior, onde discutimos a lei do preço único. Aqui vemos que não há nada de especial no dinheiro. Ouro e prata, tanto quanto laranjas e maçãs, obedecem à Lei do Preço Único.

1. Se o ouro e a prata se comportam como mercadorias comuns, por que você acha que muitas pessoas consideram que o dinheiro está sujeito a leis econômicas completamente diferentes de outros produtos?

ENTRA O ESTADO

Suponha, mais uma vez, que prata e ouro sejam trocados na relação de 16 para 1. Tal como acabei de explicar, todos os preços de mercadorias no mercado “coincidem”: não há ganhos a serem obtidos com transações de arbitragem.

“Tudo muito bem”, dirão alguns reformadores econômicos, “mas o equilíbrio é facilmente perturbável. Assim que a quantidade de ouro ou prata mudar, a relação 16 para 1 ficará desatualizada e deverá ser alterada. Mas isso demora para acontecer. Enquanto isso, a possibilidade de arbitragem está presente. Por quê não facilitar o cálculo de preços? Para fazer isso, vamos tornar a relação 16 para 1 permanente. Então, nunca mais teremos que nos preocupar com arbitragem da moeda.”

1. Que suposições éticas sobre arbitragem e cálculo são feitas pelo nosso reformador imaginário? Essas suposições são justificáveis?

DIGRESSÃO SOBRE ÉTICA

Um dos temas deste livro emerge aqui claramente. É muito fácil supor que certas visões éticas, ou “juízos de valor” devem ser adotados, mesmo que ao examiná-las se mostrem controversas e precisem de justificativa.

Nosso reformador fez duas dessas suposições controversas. Primeiro, ele observa corretamente que mudanças na oferta e na demanda levam tempo antes de afetar os preços. Embora a relação de 16 para 1 não mais corresponda às utilidades presentes dos atores, ela continua igual até ser alterada.

Mas por que deveríamos pensar que há algo errado com isso? Por que o ajuste de preços às mudanças na oferta e na demanda deveria ser instantâneo, ou de algum modo, mais rápido do que o ajuste que o mercado realiza sozinho? Tenha cuidado para não fazer uma suposição injustificada sobre o que estou dizendo aqui. Não argumentamos que o ideal de ajustes instantâneos de preços esteja equivocado.

Na verdade, desejo que todos os leitores observem que uma suposição ética foi feita pelo reformador. Se ele se deslocar de (1) o ajuste de preço leva tempo; para (2) o ajuste de preço leva muito tempo, ele deu um passo que requer argumentos que o sustentem.

E nosso reformador embutiu ainda outra suposição não examinada: os ajustes que ocorrem por meio da arbitragem são “ruins”. O que há de errado com a arbitragem? Nosso reformador tem que nos dizer. Mais uma vez, não assumimos que a arbitragem seja moralmente correta; desejamos meramente chamar a atenção para um ônus da prova que muitas vezes é negligenciado.

1. Dê outros exemplos em que as propostas de reforma econômica contêm juízos de valor embutidos.

LEI DE GRESHAM

Por enquanto, não iremos além na nossa discussão sobre ética. Aqui nos restringiremos à economia “positiva”. (Lembre-se da distinção entre afirmações positivas e normativas, discutidas anteriormente.)

Suponha, mais uma vez, que o mercado estabeleceu a relação 16 para 1. Novas minas de ouro na Patagônia são descobertas e uma maior quantidade de ouro entra no mercado. Supondo que as utilidades permaneçam inalteradas, o preço do ouro cairá. Uma onça de ouro poderá demandar apenas 15 onças de prata em troca, por exemplo.

Mas o estado impôs uma relação de 16 para 1. Se você tem uma onça de ouro, poderá obter 16 onças de prata por ele no mercado. Você estaria, por hipótese, disposto a obter 15 onças de prata pelo seu ouro; mas certamente não terá objeções quanto a ganhar uma onça extra.

Os negociantes de prata serão mais recalcitrantes. A relação de 16 para 1 não reflete mais o preço de mercado. Se for aplicada, os negociantes de prata estarão menos dispostos do que antes a oferecer prata no mercado. O ouro tenderá a se tornar o meio exclusivo de troca.

Por que teremos esses resultados? Como sempre, devemos voltar a um princípio básico. Dinheiro é uma mercadoria.

1. Como esse princípio nos permite analisar os efeitos de uma relação de troca fixa?

EXCEDENTES E ESCASSEZ

Esperamos que você tenha respondido à pergunta com referência a excedentes e escassez. Lembra do efeito de um preço máximo inferior ao preço de mercado? Será demandada uma quantidade maior do bem ao preço artificialmente mais baixo do que aquela que será oferecida à venda. Em resumo, haverá escassez. Foi exatamente o que aconteceu no nosso exemplo. O preço da prata está artificialmente baixo. Seu valor de mercado é 1/15 onça de ouro, mas seu preço determinado pelo estado é de apenas 1/16 onça de ouro. Daí uma escassez.

Olhando pelo ângulo oposto, o preço do ouro está artificialmente alto. Há um excedente de ouro na relação aplicada artificialmente. Os compradores de ouro exigem uma quantidade menor de ouro na relação de 16 para 1 do que os fornecedores oferecem a esse preço.

Em soma, o dinheiro supervalorizado pelo estado tenderá a tirar do mercado o dinheiro subvalorizado pelo estado. Esta é a lei de Gresham, geralmente apresentada como “o dinheiro ruim expulsa o dinheiro bom”. Nossa formulação, que vem de Murray Rothbard, é preferível à tradicional. Ela nos diz o que dinheiro “ruim” e “bom” são.

UM PADRÃO METÁLICO ÚNICO

Como aprendemos neste capítulo, o livre mercado pode facilmente lidar com um sistema com ouro e prata como dinheiro. Enquanto o estado não impuser controle de preços, ambos os metais circularão como dinheiro.

Mas as preferências das pessoas podem mudar. Elas podem achar que dois tipos de dinheiro, com taxas de câmbio flutuando frequentemente, são inconvenientes. Nesse caso, o mercado tem preparada uma solução. Se um número suficiente de pessoas parar de usar um dos metais como dinheiro, ele deixará de ser dinheiro. Lembra do teorema da regressão? O processo de desmonetização funciona exatamente ao contrário do caminho que traça.

Uma mercadoria cuja demanda como meio de troca aumenta cada vez mais ganha valor extra por esse fato. A prata, por exemplo, se torna valiosa não apenas por seu uso em anéis ou dentes, mas por seus serviços em facilitar trocas.

Se algumas pessoas deixarem de aceitar prata nas trocas, ela perderá seu valor como meio de troca. À medida que for perdendo valor, torna-se ainda menos demandada pelos operadores do mercado. Ocorre um efeito em espiral, exatamente oposto ao processo pelo qual o dinheiro é criado.

Se uma mercadoria perde todo (ou quase todo) seu valor como meio de troca, ela foi desmonetizada. Seu valor agora é determinado exatamente como o de qualquer outro bem não monetário. Embora essa não seja uma lei praxeológica, é seguro prever que um livre mercado tenderá a supplantar uma moeda de dois metais com um padrão de metal único, por conveniência. O metal escolhido normalmente será o ouro.

1. Por que um livre mercado tenderá a estabelecer um padrão ouro em vez de um padrão prata?

Conclusão

Neste livro, tentamos transmitir uma lição fundamental. É possível pensar de maneira sistemática e lógica sobre economia. Você não precisa aceitar declarações apenas porque “o livro diz” e não precisa esperar até a pós-graduação para descobrir as bases daquilo que se pede que você acredite.

Entender a economia requer apenas uma atenção cuidadosa ao raciocínio, em alguns casos talvez um pouco difícil e abstrato. (Eu não mencionei essa característica no início para não assustar ninguém.) Pelo menos, esse é o caso se a economia em questão for a economia austríaca, o tipo que procuramos apresentar a você.

Nela, começamos com o axioma da ação e dele deduzimos poderosos teoremas, como a lei da utilidade marginal decrescente, concentrada na aplicação do raciocínio austríaco a duas áreas principais: preço e natureza da moeda.

O que é a lei da demanda? O que há de errado com a teoria do valor-trabalho de Marx? Por que o dinheiro tem que se originar de uma mercadoria não monetária? Estas são algumas das perguntas que você será capaz de responder agora, se tiver conseguido superar minhas piadas ruins.

Além disso, espero que agora você perceba como os preços coordenam a oferta e a demanda sem interferência do governo. Medidas de intervenção, como controle de preços e salários, não alcançam os propósitos que seus defensores professam. Da mesma maneira, o governo não pode originar dinheiro por decreto, do nada.

Obviamente, se você concluir que o governo não “deveria” intervir, você fez um julgamento normativo. Espero que você entenda agora como os juízos de valor diferem das afirmações descritivas, e também como o conhecimento de questões de fato nos ajuda a tomar decisões informadas de políticas.

Se você estudou este livro cuidadosamente, deverá estar preparado para ler por si mesmo os grandes economistas austríacos como Carl Menger, Eugen von Böhm-Bawerk, Ludwig von Mises e Murray N. Rothbard. Estou bem contente de ser, como John Locke disse em outro contexto, seu subalterno.

Glossário

Aluguel: o preço pago pelo uso de um bem que pertence a outra pessoa.

Arbitradores: aqueles que tiram vantagem de discrepâncias dos preços de um bem no mercado.

Arbitragem: ganhos que provêm de tirar vantagem das diferenças de preços nos mercados locais. Os arbitradores vêem essas diferenças e ocasionam um preço único para cada bem.

Axioma: um princípio fundamental, considerado evidente e sem necessidade de derivação.

Capital: (1) bens utilizados na produção. Esses bens não são valorizados pelas satisfações imediatas que providenciam, mas pela sua ajuda na transformação de bens em produtos acabados. (2) o valor monetário dos bens descritos acima. Aviso: não confunda esses dois sentidos.

Capitalismo: um sistema econômico caracterizado pela propriedade privada dos meios de produção.

Compradores marginais: compradores que, a um preço ligeiramente mais alto que o preço do mercado, sairão do mercado.

Comunismo: um sinônimo de socialismo, geralmente de um tipo radical.

Condicional (se): a parte de uma hipotética que declara certa condição.

Controle de preços: intervenção forçada, normalmente do estado, em preços de mercado determinados pela oferta e demanda.

Custo de produção: o valor da alternativa mais valorizada renunciada para produzir algo.

Custo de transação: as despesas que surgem quando ocorre uma transação; por exemplo, custo de barganha.

Custo: a utilidade da alternativa mais valorizada não escolhida.

Custos fixos: custos que, no momento em que é feita uma decisão econômica, já foram despendidos.

Declaração de dever-ser: uma declaração do que deveria ser, ao invés do que de fato é.

Dedução: o processo de raciocínio das premissas para a conclusão, de acordo com as leis da lógica.

Dedução: um tipo de raciocínio que extrai conclusões de premissas.

Deflação: uma queda na oferta de dinheiro em um sistema econômico.

Demanda: em economia, a quantidade de um bem oferecida para a compra de outro bem. Não o simples desejo por um bem, como usado comumente na linguagem habitual.

Desemprego: uma situação em que os serviços de um trabalhador não estão em demanda *a um dado salário*.

Determinação de preços: processo pelo qual é fixado o preço de uma mercadoria em um mercado.

Dupla coincidência de desejos: uma condição necessária para a troca. Cada negociante deve preferir o que o outro oferece ao que ele já tem.

Economia Austríaca: um tipo de economia baseado na dedução a partir da natureza da ação humana, dando ênfase à teoria subjetiva do valor.

Economia neoclássica: um tipo de economia que faz uso extensivo de suposições de equilíbrio, é pesadamente matemática, e é incompletamente subjetivista.

Equilíbrio: uma situação em que compradores e vendedores não podem fazer trocas mutuamente benéficas.

Escassez: uma situação em que a quantidade demandada de um bem excede a quantidade ofertada.

Escola Austríaca: um grupo de economistas que inclui Menger, Böhm-Bawerk, Mises e Rothbard, cujo trabalho é baseado na teoria subjetiva do valor.

Excedente: uma situação em que a quantidade ofertada de um bem excede a quantidade demandada.

Expectativas: suposições sobre condições econômicas futuras, especialmente preços.

Greve: uma pausa organizada no trabalho, com o objetivo de induzir um empregador a oferecer melhores condições de trabalho.

Hedonismo: um sistema ético que classifica escolhas pela quantidade de sensações prazerosas que elas provocam.

Hermenêutica: uma visão de que a ação humana não pode ser entendida através de leis científicas, mas deve ser entendida em um ato de compreensão intuitiva.

Hermenêutico: aquele que usa ou defende a hermenêutica.

Hipótese: uma suposição, geralmente no formato “se A, então B.”

Historicismo: a doutrina de que não existem leis econômicas universalmente válidas. Os princípios econômicos se aplicam, no máximo, a certos períodos históricos.

Igualdade: a suposição que os bens trocados são em algum sentido idênticos.

Imputação: processo pelo qual o valor dos bens de consumo é transferido de volta aos bens que os produzem.

Inflação: um aumento na oferta de dinheiro em um sistema econômico.

Lei da utilidade marginal: o princípio de que as unidades de um bem serão direcionadas a satisfazer as preferências melhor classificadas não ainda satisfeitas.

Lei de Gresham: o princípio de que o dinheiro sobrevalorizado pelo estado tenderá a expulsar o dinheiro subvalorizado pelo estado.

Lei do preço único: a tendência de um preço uniforme para dada mercadoria prevalecer no mercado.

Leis de salário mínimo: uma lei que proíbe a oferta de emprego a um salário menor que o especificado.

Lógica simbólica: um sistema de lógica irrestrito às afirmações de sujeito e predicado da linguagem comum.

Lógica: a ciência normativa do raciocínio.

Marxismo: um sistema econômico idealizado por Karl Marx (1818-1883) baseado na teoria do valor-trabalho. Pleiteia a substituição do capitalismo pelo socialismo.

Meio de troca: um bem usado para facilitar a troca de outros bens.

Mercado: o ambiente em que trocas econômicas ocorrem.

Mercadorias: bens comprados e vendidos no mercado.

Moeda fiduciária: moeda emitida pelo estado, sem o respaldo de uma mercadoria.

Moeda: um bem cujo principal uso é facilitar a troca de outros bens. É demandado pois cada pessoa sabe que outros o aceitarão na troca.

Oferta e demanda: os determinadores básicos do preço. Demanda é a quantidade de bens que os consumidores estão dispostos a oferecer por certa quantidade de uma mercadoria. Oferta é a quantidade de mercadoria que os vendedores estão dispostos a oferecer a um dado preço.

Oferta: um bem oferecido à venda no mercado.

Ótimo de Pareto: uma situação em que nenhuma pessoa na sociedade pode aumentar sua utilidade através da redistribuição de recursos sem piorar a situação de outro.

Padrão ouro: um sistema monetário em que o ouro é o bem monetário geralmente aceito.

Poder de compra da moeda: a quantidade de bens que uma unidade de moeda consegue comprar.

Praxeologia: uma ciência dedutiva que examina as implicações do axioma de que os seres humanos agem.

Preço de equilíbrio de mercado: o preço em que a quantidade demandada de um bem é igual à quantidade ofertada.

Preço máximo: um preço máximo imposto por lei.

Preço: a relação de troca entre dois bens.

Preferência: uma classificação de alternativas disponíveis: se S escolhe A ao invés de B, então S *prefere* A a B.

Preferências intransitivas: preferências no formato: A é preferido a B; B é preferido a C; mas não procede que A é preferido a C.

Premissas: afirmações das quais podemos tirar conclusões.

Presunção ética: uma afirmação de que algo deve ser moralmente verdadeiro.

Previdência Social: um sistema mandatado pelo governo em que trabalhadores e empregadores são taxados e trabalhadores aposentados recebem uma pensão. Não equivale a um plano de seguros privado.

Processos espontâneos: uma série de eventos que geram um resultado organizado sem direção central.

Racionamento: um sistema para distribuir bens quando a demanda excede a oferta baixo um preço determinado pelo governo.

Reductio: prova que demonstra que a negação da conclusão desejada leva a uma contradição.

Relações de troca: afirmações de que quantidade de um bem será trocada por que quantidade de outra, por exemplo, se uma maçã troca por uma laranja, maçãs e laranjas estão em uma proporção de troca 1:1.

Silogismo categórico: um argumento dedutivo de um certo tipo (veja silogismo), cujas premissas são todas afirmações.

Silogismo: uma forma de raciocínio em que uma conclusão é deduzida de uma premissa maior e uma premissa menor.

Sistema bancário com cem por cento de reservas: um sistema bancário em que todos os certificados monetários devem ser apoiados pela mercadoria monetária.

Sistema de reserva fracionária: sistema em que um banco pode emitir vários recibos para o bem monetário que tem em mãos.

Socialismo científico: um sinônimo de Marxismo, baseado na crença Marxista de que a instauração do socialismo é provavelmente inevitável.

Socialismo: um sistema de produção baseado na propriedade centralizada dos meios de produção.

Tabela de demanda: uma tabela das quantidades de um bem que os consumidores estão dispostos a comprar a diversos preços.

Tautologia: uma afirmação, como uma definição ou parte de uma definição que é verdadeira puramente pela verdade dos termos que contém.

Taxa de juros: o prêmio que deve ser pago para obter o uso de dinheiro ou capital. Principalmente determinado pela taxa de preferência temporal.

Taxa de preferência temporal: a taxa pela qual as pessoas preferem bens no presente a bens no futuro. Essa taxa determina, principalmente, as taxas de juros.

Taxas de câmbio flutuantes: relações de troca, especialmente de dinheiro, que são determinadas pelo mercado e, portanto, variam.

Teorema da Regressão: o princípio de que o valor da moeda provém do uso não-monetário da moeda mercadoria.

Teorema da Regressão: um argumento, desenvolvido por Menger e Mises, que o poder de compra da moeda deve originar do uso do bem-moeda como um bem não-monetário.

Teoria do valor-trabalho: a visão de que o valor de um bem é a quantidade de tempo de trabalho necessária para produzi-lo.

Teoria Subjetiva do Valor: a visão de que o valor econômico é determinado pelas escolhas dos agentes.

Trabalho: esforço humano despendido na produção.

Transação: a compra ou venda de qualquer mercadoria.

Troca indireta: troca que não garante o bem desejado em uma única permuta, mas ocorre com um ou mais passos intermediários.

Troca: a troca de um bem econômico por outro.

Troca: permuta de bens que não envolve dinheiro.

Unidade marginal: a unidade de um bem dedicada à preferência com a classificação mais baixa dentre todas as preferências que o bem satisfaz.

Utilidade marginal decrescente, lei da: um princípio básico da praxeologia, segundo o qual a oferta de um bem é dedicada a usos cada vez menos valiosos.

Utilidade marginal: o valor da última unidade de um bem. Alternativamente, o valor de uma unidade ou um bem se uma unidade tivesse que ser cedida.

Utilidade: o valor de um bem para um consumidor.

Utilitarismo: um sistema ético que mantém que o bom é tudo aquilo que maximiza a felicidade.

Valor de troca: o valor de um bem econômico na troca.

Valor, teoria subjetiva do: a visão, desenvolvida pela Escola Austríaca, de que o valor econômico não é propriedade inerente a um bem. Em vez disso, é determinado pelas preferências daqueles que desejam adquirir o bem.

Valor: o atributo de um bem que serve para uso, ou permite garantir outros bens em troca no mercado.

Leituras Recomendadas

Todos que lerem este livro também devem ler Henry Hazlitt, *Economics in One Lesson* (Arlington House, 1979) [Edição em português: *Economia numa única lição* (São Paulo: LVM Editora, 2010)], que é muito mais fácil de entender que a presente obra. É um reconto magnífico de como a teoria econômica se aplica ao mundo real.

Você também achará de extrema ajuda o brilhante, e muito curto, livro de Murray Rothbard, *What Has Government Done to Our Money?* (Ludwig von Mises Institute, 1990) [Edição em português: *O que o governo fez com o nosso dinheiro?* (São Paulo: LVM Editora, 2013)]. Essa é uma apresentação muito clara da teoria monetária austríaca. Se você quiser saber como o atual sistema monetário dos Estados Unidos teve início, *The Case Against the Fed* [O Caso Contra o Fed] (Ludwig von Mises Institute, 1994), do mesmo autor, é um bom lugar para começar.

As duas maiores obras do século XX da Escola Austríaca são *Human Action*, de Ludwig von Mises (Ludwig von Mises Institute, [1949] 1998) [Edição em português: *Ação Humana* (São Paulo: LVM Editora, 2010)] e *Man, Economy, and State* [Homem, Economia e Estado], de Murray Rothbard (Ludwig von Mises Institute, [1962] 1993). Você provavelmente os achará difíceis, mas deve ficar satisfeito com ler qualquer coisa que lhe interesse neles. Rothbard é muito mais fácil do que a maioria das partes de *Human Action*.

Provavelmente a melhor maneira de ter uma ideia de Mises é começar com os ensaios em seu livro *Planning for Freedom* (Libertarian Press, 1980) [Planejando a Liberdade] e o ensaio “Planned Chaos” [Caos Planejado] em *Socialism* [Socialismo] (Liberty Classics, 1982).

Sobre o autor

O Dr. David Gordon é Senior Fellow do Ludwig von Mises Institute, e editor da *The Mises Review*. Formou-se na UCLA, onde se doutorou em história intelectual, e é o autor de *Resurrecting Marx: The Analytical Marxists on Exploitation, Freedom and Justice*; *The Philosophical Origins of Austrian Economics*, e *Critics of Marx*. Também editou *Secession, State & Liberty*, e co-editou *Morals of Markets and Other Essays*, de H.B. Acton. O Dr. Gordon contribui para muitos periódicos, como *Analysis*, *The International Philosophic Quarterly*, *The Journal of Libertarian Studies* e *The Quarterly Journal of Austrian Economics*.