

Universidade de São Paulo
Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade

Gustavo Di Giorgi Ramos

O conceito de utilidade nas obras de Jevons e Marshall e suas transformações

Monografia

São Paulo
2021

Gustavo Di Giorgi Ramos

O conceito de utilidade nas obras de Jevons e Marshall e suas transformações

Trabalho de conclusão de curso
apresentado à banca examinadora da
FEA-USP de São Paulo, como exigência
parcial para obtenção de graduação em
Ciências Econômicas sob a orientação da
profa. Dra Laura Valladão de Mattos

São Paulo
2021

Catalogação na publicação
Ficha Catalográfica com dados inseridos pelo autor

Ramos, Gustavo.

O conceito de utilidade nas obras de Jevons e Marshall e suas transformações / Gustavo Ramos. - São Paulo, 2021.

69 p.

Monografia - Universidade de São Paulo, 2021.

Orientador: Laura Valladão de Mattos.

1. utilidade. 2. ética. 3. bem-estar. 4. mensuração. 5. natureza humana.
I. Universidade de São Paulo. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. II. Título.

Aos meus pais, Beatriz Maria Garboggini
Di Giorgi e Luís Fernando Angerami
Ramos; à minha irmã Isabel Di Giorgi
Ramos; à minha companheira Larissa
Nogueira Chignoli, com amor.

AGRADECIMENTOS

Agradeço à minha orientadora Laura Valladão de Mattos. Pelas aulas que tive, por sua dedicação exemplar ao ensino e a pesquisa, e por tudo que me ensinou. Por topar me orientar e topar essa pesquisa. Por me ajudar a delinear um recorte para o tema abordado, e por todo auxílio, ininterrupto, antes e durante a realização dessa monografia.

Aos amigos que fiz na FEA, grata surpresa: Theo, Rangel e Victor.

À comunidade da Universidade de São Paulo, e a todos que sustentam, direta ou indiretamente, a pesquisa e a ciência no Brasil.

Banca Examinadora

RESUMO

RAMOS, Gustavo. **O conceito de utilidade nas obras de Jevons e Marshall e suas transformações**

Neste trabalho discute-se transformações do conceito de utilidade na história do pensamento econômico. Através de revisão de literatura, focada no período de 1870 a 1910, estudou-se como o conceito de utilidade foi teorizado e operacionalizado pelos autores marginalistas e neoclássicos, com foco nas obras de William Stanley Jevons e Alfred Marshall. Estes figuram, na história econômica, como responsáveis pela implementação e solidificação teórica do conceito de utilidade. Para aprofundar a compreensão desse momento histórico e de suas implicações, examinou-se as concepções destes autores, tendo por base os seguintes pontos: definição de utilidade, sua mensuração, sua comparabilidade interpessoal e a visão de homem associada a ela. Na narrativa histórica canônica, considera-se que tais autores, anteriores à noção de utilidade ordinal inaugurada com Pareto, trabalhavam com utilidade cardinal. Sabe-se que a classificação atual entre utilidade ordinal e cardinal surgiu apenas na década de 1940. Ao investigar as concepções de Jevons e Marshall, com base em literatura recente, averiguou-se que tal classificação de cardinalistas não é suficiente para entender as complexidades deste conceito em suas obras. A partir das implicações e divergências em torno do conceito de utilidade, que em suas múltiplas acepções têm papel fundamental no debate econômico, espera-se contribuir para os debates relativos ao bem-estar, à ética e à natureza humana.

Palavras-chave: utilidade; ética; bem-estar; mensuração; natureza humana.

Classificação JEL: B10; B31; D60

ABSTRACT

RAMOS, Gustavo. **The concept of utility in the works of Jevons and Marshall and its transformations**

This study discusses transformations of the concept of utility in the history of economic thought. Through a literature review, focused on the period from 1870 to 1910, it was studied how the concept of utility was theorized and operationalized by marginalist and neoclassical authors, focusing on the works of William Stanley Jevons and Alfred Marshall. They figure, in economic history, as responsible for the implementation and theoretical solidification of the concept of utility. To deepen the understanding of this historical moment and its implications, we examined the conceptions of these authors, based on the following points: definition of utility, its measurement, its interpersonal comparability and the vision of man associated with it. In the canonical historical narrative, it is considered that these authors, prior to the notion of ordinal utility inaugurated with Pareto, worked with cardinal utility. It is known that the current classification between ordinal and cardinal utility emerged only in the 1940s. When investigating the conceptions of Jevons and Marshall, based on recent literature, it is pointed out that such a cardinal classification is not enough to understand the complexities of this concept in their works. From the implications and divergences around the concept of utility, which in its multiple meanings plays a key role in the economic debate, it is expected to contribute to the debates on welfare, ethics and human nature

Keywords: utility; ethics; welfare; measurement; human nature.

JEL classification codes: B10; B31; D60

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Formas de utilidade e sua mensuração para Moscati 57

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	11
2	UTILIDADE EM JEVONS	16
2.1	Definição de utilidade	17
2.2	Mensuração da utilidade.....	21
2.3	Comparação interpessoal de utilidade.....	23
2.4	Visão de homem	25
3	UTILIDADE EM MARSHALL.....	29
3.1	Definição de utilidade	30
3.2	Mensuração da utilidade.....	34
3.3	Comparação interpessoal de utilidade.....	36
3.4	Visão de homem	40
4	TRANSFORMAÇÕES NA DEFINIÇÃO DE UTILIDADE	43
4.1	Panorama histórico	43
4.1.1	Considerações de Viner	44
4.1.2	Considerações de Stigler	46
4.1.3	Considerações de Moscati	49
4.2	A narrativa canônica	50
4.3	Historiografia alternativa	52
4.4	Visões de homem correlatas	59
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS	62
	REFERÊNCIAS.....	68

1 INTRODUÇÃO

Esta pesquisa se iniciou com uma investigação sobre o bem-estar e sua teorização ao longo da história econômica. Em busca preliminar na literatura, constatamos que as discussões acerca dessa temática geralmente se fazem acompanhadas de considerações sobre a utilidade. Depreendemos que esta assumiu diversas acepções, desde suas primeiras aparições no campo da economia, que remontam ao século XIX, e, desde então, figurou como um dos conceitos chave para explicar a ação humana na disciplina.

Temos por objetivo neste trabalho investigar transformações sofridas pelo conceito de utilidade ao longo da história. E como recorte escolhido para isto, buscamos entender a conceituação e operacionalização deste conceito nas obras de Jevons e Marshall, já que estes são autores fundamentais na solidificação desta noção na teoria econômica. Esperamos, assim, gerar contribuições para debates sobre a visão de homem, ética e bem-estar. Por sua vez, tais debate são importantes para o aprofundamento de discussões positivas e normativas nas ciências econômicas, com consequências filosóficas e sociais, e possíveis impactos nas políticas públicas.

O conceito de utilidade ocupou lugar central na análise econômica desde a revolução marginalista dos anos de 1870. Passados 150 anos, a noção sofreu diversas críticas, sobreviveu a uma série de transformações, mas não desapareceu. Isso se explicaria pela sua capacidade de receber múltiplos sentidos, ou seja, pela sua flexibilidade, que a tornou tão resiliente e duradoura na teoria econômica. (MOSCATI, 2019)

No período de 1870 e 1910, a noção de utilidade perdera sua identificação anterior com prazer e sofrimento, para se tornar uma noção passível de capturar qualquer motivação possível da ação humana. Tal noção de utilidade “ampla” dominou o campo até pelo menos os anos 1980. Dessa forma, apesar de suas mudanças e críticas, a noção de utilidade permaneceu como uma pedra angular de boa parte da teoria economia. Economistas ainda explicam diversos fenômenos relevantes — preço, comportamento individual, equilíbrio de mercados, entre outros — referindo-se à utilidade ou noções derivadas dela. (MOSCATI, 2019)

De acordo com as considerações de Suzumura, a discussão moderna sobre o bem-estar pode ser situada em duas frentes principais: de um lado os teóricos da

escolha social — que tem início com Jean Borda e o Marquês de Condorcet, e desdobramentos posteriores nas ciências sociais — e do outro a economia do bem-estar — cujo início como procedimento sistemático, que busca investigar a performance de sistemas econômicos, se dá com Jeremy Bentham em 1789. O campo da economia do bem-estar foi desenvolvido posteriormente por autores como James Mill, J.S. Mill Marshall, Edgeworth, Sidgwick e Pigou. (SUZUMURA, 2002, pp. 5-6)

Bentham era um crítico da ideia de direitos humanos naturais, e os julgava um contrassenso por definição, ao considerar que os direitos humanos eram eminentemente sociais e não estavam dados ou definidos pela natureza. Ao teorizar sobre o melhor critério para orientar decisões políticas e econômicas a serem tomadas, Bentham criou o princípio da maior felicidade do maior número, que se opunha aos direitos humanos invioláveis (dados pela natureza e imutáveis). Esse princípio de Bentham forneceu, posteriormente, uma base utilitarista para o pensamento econômico, na qual o legislador forneceria as condições para que cada pessoa perseguisse seu próprio interesse, de modo que isso contribuísse para o aumento da felicidade do maior número possível de pessoas. (SUZUMURA, 2002)

Considera-se que tal abordagem foi dominante no campo da economia até o trabalho de Lionel Robbins, tido como um marco de ruptura em relação a ela — em especial no livro “An Essay on the Scope and Nature of Economic Science”, de 1935. Robbins foi um crítico das teorias do bem-estar anteriores, denominando-as como a “antiga teoria do bem-estar social de Pigou e seus predecessores”, na qual utilidades de diferentes indivíduos podiam ser comparadas, somadas e subtraídas, sendo possível fazer um computo numérico da utilidade social. (SUZUMURA, 2002, p. 6)

Esse quadro, de transformações relativas ao entendimento do bem-estar na economia, relaciona-se ao movimento histórico que Sen (1999) nomeia de expurgo da abordagem ética na reflexão econômica:

Pode-se dizer que a importância da abordagem ética diminuiu substancialmente com a evolução da economia moderna. A metodologia da chamada “economia positiva” não apenas se esquivou da análise econômica normativa como também teve o efeito de deixar de lado uma variedade de considerações éticas complexas que afetam o comportamento humano real e que, do ponto de vista dos economistas que estudam esse comportamento, são primordialmente fatos e não juízos normativos. Examinando as proporções das ênfases nas publicações da economia moderna, é difícil não notar a aversão às análises normativas profundas e o descaso pela influência das considerações éticas sobre a caracterização do comportamento humano real. (SEN, 1999, p.13)

Na leitura de Sen, o movimento histórico que culminou na exclusão de qualquer possibilidade de comparação interpessoal de utilidades, empobreceu a teoria econômica, tornando-a um campo menos fértil para reflexões éticas que poderiam ser postas em prática. Perdeu-se a capacidade de aferir resultados sobre a felicidade coletiva, e manteve-se apenas a parte do conceito de utilidade que permitia esboçar o comportamento individual dos agentes. Dessa forma, há um paralelo entre as transformações sofridas pelo conceito de utilidade e a diminuição das reflexões sobre o bem-estar social e sobre as diferentes formas de caracterizar o “comportamento humano real” (p.13). Com isso, também diminuíram as possibilidades teóricas de criar e implementar mecanismos que pudessem diminuir a desigualdade ou aumentar o bem-estar coletivo. (SEN, 1999)

Posto este breve histórico, e conforme mencionado anteriormente, consideramos que os conceitos de bem-estar, ética e utilidade estabelecem relações complexas entre si tanto teórica quanto historicamente. Visando abordar uma parte desse amplo campo, como recorte desse trabalho, escolhemos dar ênfase às obras de Jevons e Marshall, abordadas respectivamente nos capítulos 2 e 3, por considerá-los autores fundamentais no tocante à consolidação do conceito de utilidade na teoria econômica.

Ao realizar tal discussão, enfatizamos a quatro pontos principais: a definição de utilidade, a possibilidade de sua mensuração, sua comparabilidade interpessoal e considerações sobre a visão de homem presente em suas teorias. Escolhemos esses quatro pontos devido à sua importância no entendimento do conceito de utilidade dentro e fora da teoria destes autores, já que seu emprego deixou marcas na história subsequente do pensamento econômico.

No primeiro ponto trabalhamos com a definição de utilidade, de Jevons e a de Marshall, e o papel deste conceito no edifício teórico destes autores. Como segundo ponto, discutimos as opiniões dos autores acerca da possibilidade de mensuração da utilidade. Tal discussão é importante para compreender tanto os debates que estavam sendo feitos à época sobre a natureza da utilidade, quanto as transformações posteriores sofridas pelo conceito, em especial, com a chamada revolução ordinalista. Destacamos também que a posição de Marshall e Jevons não é trivial quanto a este assunto.

Em linhas gerais, para Jevons não era possível mensurar a utilidade, e para Marshall apenas podia-se mensurá-la indiretamente. Por outro lado, ambos falavam

da utilidade enquanto uma magnitude e a empregaram, em algumas passagens, como se ela fosse mensurável. Com isso, chegavam a determinas conclusões e postulados. Argumentamos que essa atitude caracteriza uma posição ambígua dos autores em relação a mensuração da utilidade.

No tocante às comparações interpessoais de utilidade, algo semelhante ocorre. Para Jevons não era possível comparar utilidade entre pessoas e para Marshall só de forma indireta e apenas aproximada, através da medida monetária que ambas atribuíam enquanto consumidores. Entretanto, por vezes em suas argumentações, eles se utilizaram de raciocínios que levavam em conta algumas comparações interpessoais de utilidade. Esse ponto sobre a comparação interpessoal de utilidade é um ponto crucial no desenvolvimento histórico da noção de utilidade, pois teve efeitos importantes na teoria do bem-estar. Dentre eles, frisamos as dificuldades oriundas de pensar o bem-estar privado de possíveis comparações de utilidade interpessoais, conforme argumentação de Amartya Sen.

Por fim, finalizamos os capítulos 2 e 3 com a visão de homem relacionada ao conceito de utilidade empregado por Jevons e Marshall. O estudo deste ponto se faz importante, pois ele era um dos aspectos mais criticados por diversos autores à época. Em especial, criticava-se que tal homem econômico, regido pela utilidade, seria egoísta. Além dessas críticas morais, enfatizamos efeitos da introdução do pensamento matemático ou algébrico sobre a visão de homem, especialmente quando a utilidade é considerada enquanto uma magnitude, uma escala aritmética que apresenta valores negativos (sofrimento) e positivos (prazer). Argumentamos que tal visão de homem pode estar relacionada a movimentos posteriores no pensamento econômico que culminaram no “homem econômico” do tipo lógico, conforme classificação apresentada por Gianetti, que é discutida mais pra frente neste trabalho.

A partir da investigação destes pontos, nos capítulos 2 e 3, buscamos também contribuir para a compreensão de como se deu a passagem histórica da utilidade enquanto uma noção identificada aos conceitos de prazer e sofrimento para uma noção “ampla” e mais genérica (que busca dar conta das diversas motivações da ação humana, sem, entretanto, discutir qual seria a natureza humana presente em tais ações). Atrelada a isso, no capítulo 4, discutimos as transformações na definição do conceito de utilidade ao longo do tempo. Para tanto, incialmente abordamos um panorama geral destas, a partir das leituras de Viner, Stigler e Moscati.

Na sequência do capítulo 4, delineamos a narrativa histórica canônica que aparece na maior parte dos trabalhos acadêmicos e manuais sobre os assuntos. Tal narrativa histórica padronizada, que surgiu na década de 1940, estipula que haveria duas visões ou classificações acerca da utilidade: ordinal e cardinal. Segundo ela, por volta da década 1910, os trabalhos de Vilfredo Pareto inauguraram as definições ordinalistas de utilidade, que foram desenvolvidas posteriormente por autores como Hicks e Samuelson. Considera-se que as visões anteriores dos autores marginalistas e neoclássicos, tinham por base uma utilidade cardinal. Após caracterizar a visão tradicional, apresentamos também uma visão historiográfica alternativa. Nela, estudiosos como Barbieri (2014) e Moscati (2019) divergem daquela narrativa, mostrando que não há consenso sobre a cardinalidade dos autores marginalistas e neoclássicos. (MOSCATI, 2019).

Ao final do capítulo 4, com base na classificação feita por Giannetti (1990), entre os tipos psicológico e lógico do “homem econômico”, discutimos como aspectos presentes nas visões de utilidade em Jevons e Marshall ajudam a entender debates e problemas que surgiram posteriormente. Ao realizarmos a leitura de Jevons e Marshall, nos capítulos 2 e 3, consideramos que em suas obras há uma certa ambiguidade no tocante ao emprego da utilidade enquanto explicação para o agir humano. Por vezes, é empregada enquanto conceito substancial (que se refere a prazer e dor, em Jevons, ou a uma medida monetária indireta sobre o que interessa ao homem, em Marshall), que poderíamos identificar ao tipo psicológico do “homem econômico”. Entretanto, por vezes, a noção de utilidade também foi empregada por eles enquanto conceito amplo ou “genérico”, mais identificada com a visão do tipo lógico (que explica o agir humano apenas a posteriori, e caracteriza o homem como ser constituído apenas de magnitudes aritméticas positivas e negativas).

Para finalizar, concluímos o trabalho tecendo considerações sobre as noções de utilidade, bem-estar e ética na teoria econômica, e tomando como ponto de comparação a visão de homem correlata às diferentes noções de utilidade. Na leitura realizada, averiguamos que há no emprego do conceito de utilidade, em Jevons e Marshall, uma certa ambiguidade no tocante à explicação das ações humanas e, portanto, da visão de homem presente em seus edifícios teóricos. Com isso, consideramos que a visão destes autores é mais complexa do que o tradicionalmente retratado, e que há mais relações entre suas teorias e as de autores posteriores do que tradicionalmente se supõe.

2 UTILIDADE EM JEVONS

A noção de utilidade começou a ganhar destaque na economia a partir dos autores marginalistas. Antes deles, tal noção já estava presente na discussão dos clássicos, entretanto, não era central nas suas visões sobre a economia. Para Ricardo, por exemplo, a utilidade não servia para explicar o valor de troca, apenas os valores de uso. Entretanto, desde os marginalistas, as discussões e conceitos derivados da utilidade passaram a ter papel central na teoria econômica, articulando-se à explicação do comportamento humano, da teoria do valor, das curvas de demanda, de discussões sobre distribuição de renda, entre outros.

Para o entendimento da introdução do conceito de utilidade na teoria econômica e dos seus debates correlatos, William Stanley Jevons é um dos autores fundamentais, já que a utilidade era uma peça chave do seu sistema teórico. Para abordá-la em sua obra, inicialmente fazemos uma breve discussão sobre o contexto histórico, relativo à batalha dos métodos e sua defesa do método matemático na economia. No item 2.1, discutimos a definição empregada por Jevons para o conceito, sua inspiração em Bentham e os pontos em que concordava e discordava de J. S. Mill.

Na sequência do capítulo, nos itens 2.2 e 2.3, abordamos dois aspectos principais do debate da utilidade em Jevons: a sua mensuração e comparabilidade. Buscamos explorar na nossa argumentação as ambiguidades presentes no trabalho do autor em relação a esses dois pontos. Ao mesmo tempo em que Jevons afirmou que a utilidade não podia ser medida (e que no máximo haveria a possibilidade de num futuro serem desenvolvidos métodos que permitiram sua mensuração), ela a empregara como noção central no seu sistema econômico, tanto ao desenvolver raciocínios sobre a oferta e demanda e os mecanismos de agregação no mercado, quanto ao discutir temas normativos como a distribuição e a felicidade do coletivo, baseando-se para isso na comparação (ou soma) hipotética de utilidade interpessoais.

Quanto à visão de natureza humana que embasava ou que se depreende do conceito de utilidade, argumentaremos, no item 2.4, que a teoria de Jevons é por vezes substantiva e, por outras vezes, é uma teoria que chamamos de genérica. Consideramos que tal visão é substantiva quando ela se embasa numa substância que definiria a natureza humana. Isso se dá, por exemplo, quando o autor defende que o móvel último das ações humanas é a busca do prazer e a fuga da dor, logo

estes poderiam ser interpretados como sua causa e, portanto, seriam sua substância. Já uma teoria genérica seria aquela na qual a natureza humana é apenas apreendida *a posteriori*, a partir de seus efeitos. Nessa visão, após o homem ter agido de maneira x ou y, explica-se que ele agiu assim, pois isso estava em sua natureza e só foi revelado com sua ação. Dessa forma, cria-se uma explicação genérica ou tautológica sobre os motivos que levaram o ser humano a agir de determinada maneira. Explicações relativas à utilidade também podem se encaixar nessa segunda vertente, conforme discussão que aprofundamos nos próximos itens.

No tocante ao contexto histórico, o final do século XIX foi um período marcado por diversas críticas à Economia Política Clássica. Neste contexto, destaca-se na historiografia o triplo embate ocorrido entre a ortodoxia Clássica, e seus rivais: os historicistas e os marginalistas, que respectivamente, defendiam os métodos indutivo e dedutivo na Economia. Tal debate teve seu ápice no período que vai de 1871 a 1890, com as publicações de *A Teoria da Economia Política* de Jevons e *Princípios de Economia* de Marshall. O livro de Marshall é um dos marcos, na história do pensamento econômico, do fim da Economia Política Clássica. Além disso, foi o responsável por alcançar um razoável consenso entre os economistas da época, situando-se entre as propostas metodológicas de ambos os historicistas e marginalistas, ao defender que a Economia não poderia prescindir nem dos métodos intuitivos e nem dos dedutivos, mas deveria combiná-los. (MATTOS, 2019)

A obra de Stanley Jevons situa-se nesse contexto histórico em que a Economia Política Clássica sofria diversos questionamentos. Jevons foi um dos seus principais críticos, defendendo que a Teoria Econômica, para ter o estatuto de uma teoria verdadeira, deveria ser investigada dedutivamente e a partir da linguagem matemática. Para ele, o campo da Economia deveria ser subdividido entre a Teoria Econômica, eminentemente matemática e dedutiva, e outro(s) ramo(s) econômico(s), de cunho histórico e sociológico, e de menor valor científico para ele. Nesse âmbito, o autor foi um ferrenho crítico de Mill e Ricardo, da sua teoria do valor e de suas preposições que considerava “confusas e absurdas” (JEVONS, 1996, p.36). [MATTOS, 2010]

2.1 Definição de utilidade

O projeto de Jevons consistia em desenvolver um “sistema de Economia baseado em fatos psicológicos e método matemático” (JEVONS, 1996, p.38). Para tanto, a noção de utilidade era uma peça central de sua teoria, pois permitia articular essas dimensões do seu sistema, ou seja, consistia em uma “mecânica da utilidade e do interesse individual”, possuindo um método “tão seguro e concludente quanto aquele da Cinemática ou Estatística”. (JEVONS, 1996, p.58).

Ao advogar pelo método dedutivo e matemático como o fundamento da ciência da Economia, Jevons criticou a teoria do valor praticada até então. Para ele, não era de se estranhar que diversos debates terminassem em logomaquia, já que a definição de valor era demasiado incerta, pois possuía diversos significados (Jevons, 1996, p.19). Além disso, Jevons frisava que não estava claro, a respeito da utilidade, que “tipo de quantidade” ela era em comparação com tipos de quantidade estudadas por outras ciências:

Imagine a situação intelectual dos astrônomos se não pudessem chegar a um acordo sobre o seguinte: Ascensão reta é o nome de um corpo celeste ou de uma força ou de uma magnitude angular. Contudo, isso não seria pior do que não conseguir determinar com exatidão se por valor queremos exprimir uma relação numérica ou um estado mental ou um volume de mercadorias. John Stuart Mill reconhece explicitamente que “o valor de um objeto significa a quantidade de algum outro objeto, ou de objetos em geral, pelos quais ele pode ser trocado”. Naturalmente, poder-se-ia explicar que Mill não tencionou dizer isso; mas, da forma em que é colocada, a preposição transforma o valor numa coisa, e é tão filosófica quanto alguém dizer: “Ascensão reta significa o planeta Marte, ou os planetas em geral”. [JEVONS, 1996, p.19, – prefacio 2^a edição]

O fato de não saber que tipo de quantidade a utilidade representava, é importante para o nosso trabalho e dialoga diretamente com o contexto científico do século XIX em que diversas unidades de medida nas ciências naturais ainda estavam sendo descobertas, a exemplo do Kelvin, como unidade de medida para temperatura (desde os gregos até o século XIX não se sabia se haveria uma unidade para temperatura que pudesse ser medida pelo homem) . Dessa forma, tinha-se alguma esperança, no campo da economia, que futuramente fosse descoberta uma possível forma de medir efetivamente a utilidade e descobrir a sua unidade. Aprofundamos essa discussão no item 4.3, a partir das considerações de Moscati (2019).

Como resposta a esse cenário histórico, que na sua visão era marcado por incerteza e logomaquia, Jevons defendia uma nova teoria do valor inteiramente dependente e centrada na noção de utilidade, entendida como um “cálculo do prazer e sofrimento”:

Neste trabalho, tentei tratar a Economia como um cálculo do prazer e do sofrimento, e esbocei, quase sem considerar opiniões anteriores, a forma que a ciência, tal qual ela me parece, deve enfim tomar. Há muito penso que ela, por lidar permanentemente com quantidades, deve ser uma ciência matemática no conteúdo, se não na linguagem. [JEVONS, 1996, P.16, – prefacio 1^a edição]

No prefácio da segunda edição do *Princípios da Economia Política* escrito em 1879, Jevons (1996) considerou que o seu livro não era uma exposição acabada de uma “teoria sistemática da Economia” (p.36), mas apenas um esboço inicial desta. Para tornar a teoria mais geral, o trabalho poderia ser tomado enquanto uma utilidade negativa, e inscrito junto às equações que representavam a troca na Economia. Para articular tais desenvolvimentos futuros, o autor apontou que seria necessário tempo e trabalho, e ele não tinha certeza se conseguiria levar a cabo tal projeto. (JEVONS, 1996).

Jevons defendia, em sua crítica a Economia Política Clássica e aos ricardianos, que a causa do valor não era o trabalho, e sim a utilidade. O trabalho poderia ser verificado como o fator que determinava o valor, mas na realidade isso só se daria de maneira indireta, pois em essência a variação se daria no “grau de utilidade da mercadoria”. Logo, a partir da utilidade é que se poderia chegar a uma “teoria satisfatória da troca”, dado que justificada pelo ganho de utilidade dos agentes na troca. Ou seja, as leis da oferta e da procura seriam apenas decorrência da lei mais ampla da utilidade. (JEVONS, 1996, p.47)

A utilidade já estava presente enquanto um conceito relevante nos autores clássicos (anteriores a Jevons), e figurava como um dos elementos constituintes das teorias do valor. Entretanto, segundo Peart (2005), na teoria clássica era impensável que a troca fosse explicada “apenas por considerações da utilidade” (p.81). Nela, as leis da utilidade não poderiam ser formalizadas, e essa formalização é uma das novidades teóricas de Jevons em relação a seus predecessores. Dessa forma, para a autora, ao “colocar a utilidade no centro da análise econômica, Jevons inaugurou uma série de novos problemas de pesquisa para economistas subsequentes” (p.81). Dentre esses problemas inauguradas por Jevons, estavam: a investigação da natureza da utilidade, a representação formal de sua maximização e a mensuração da utilidade ou do bem-estar social. (PEART, 2005, p.81)

O conceito de utilidade serve para a definição do campo da Economia na teoria do autor, e dele se deriva o conceito de utilidade marginal. Com ele, Jevons chegou a noções fundamentais para o seu sistema teórico, que resvalam na comparação

interpessoal, entre elas: a noção de troca, a de indiferença e a de utilidade intertemporal.

No seu raciocínio dedutivo, Jevons definiu o que para ele seria o objetivo e o problema da economia: “Satisfazer ao máximo as nossas necessidades com o mínimo de esforço — obter o máximo do desejável à custa do mínimo indesejável —, ou, em outras palavras, maximizar o prazer, é o problema da Economia” (JEVONS, 1996, p. 69).

A utilidade para o autor se tornara um conceito capaz de articular a Economia. Ele definiu um bem como um “objeto apropriado para nossos fins”, ou seja, “tudo o que é capaz de gerar prazer ou evitar sofrimento” (p.69). Logo, podia-se definir a Economia enquanto uma ciência que investiga a utilidade:

A Economia deve ter por base uma investigação completa e precisa sobre as condições da utilidade; e para entendermos esse fundamento devemos necessariamente examinar as necessidades e desejos do homem. Antes de tudo, precisamos de uma teoria do consumo da riqueza. (JEVONS, 1996, p. 70)

A utilidade não era uma característica em si dos objetos, ou seja, ela não determinava nenhuma qualidade inerente às coisas, mas indicava a relação destes objetos com os prazeres e sofrimentos. Dessa forma, Jevons trabalhava com a noção de utilidade marginal (e seu correlato grau de utilidade) e não de utilidade absoluta:

O grau de utilidade é a função em torno da qual irá girar a teoria econômica. Os economistas, de modo geral, não chegaram a distinguir entre essa função e a utilidade total, e essa confusão gerou muita perplexidade. Muitos bens que nos são extremamente úteis são pouco desejados e apreciados. (...) A variação da função que expressa o grau final da utilidade é o ponto principal nos problemas econômicos. Podemos estabelecer como lei geral que o grau de utilidade varia com a quantidade de um bem e finalmente diminui na medida em que a quantidade aumenta. (JEVONS, 1996, p. 78)

Portanto, tendo definido qual para ele era o problema da economia, e qual noção de utilidade (marginal) empregaria pra resolvê-lo, Jevons prosseguiu sua argumentação na dedução de outros fatores importantes para a teoria econômica: como a troca, a indiferença e a lei da oferta e da procura, todos eles embasados na sua noção de utilidade enquanto uma pedra angular que permitiria depreender o restante através do raciocínio lógico. Entretanto, em alguns momentos Jevons esbarrou na questão da mensuração e comparação da utilidade, que discutimos nos próximos itens.

2.2 Mensuração da utilidade

Para Peart (2005) Jevons falhara em resolver totalmente o problema da mensuração da utilidade. Esse ponto se apresentava como um dos mais ambíguos em sua teoria, e para entende-lo mais a fundo, apresentamos o seu debate com a concepção de utilidade de J.S. Mill. Neste debate estas contradições se apresentaram.

Jevons afirmava categoricamente que a utilidade era exclusivamente quantitativa e criticava os julgamentos que Mill fazia sobre a dimensão qualitativa da utilidade (os prazeres superiores e inferiores). Por outro lado, Jevons discutia tradeoffs interpessoais na economia. E para tal, ele precisava de algum proxy para medir ou estimar a utilidade. Isto gerava uma espécie de inadequação na sua teoria, o que fizera o próprio Jevons reconhecer no final de sua vida que não podemos esperar uma concordância total entre as diferentes formas pelas quais estimamos a utilidade, ou ainda, que a estimativa da utilidade não pode ser feita sem pelo menos muito debate e que o campo. (PEART, 2005, p. 124):

A noção de utilidade empregada por Jevons foi inspirada no utilitarismo formulado por Bentham. Em importante citação da obra de Bentham, vemos que prazer e sofrimento podiam também ser entendidos de maneira ampla como magnitudes, que essencialmente seriam as forças que conduzem à ação humana:

Jeremy Bentham formula a teoria utilitarista da forma mais firme. De acordo com ele, o que quer que seja de interesse ou de importância para nós deve ser a causa de prazer ou de sofrimento; e quando os termos são usados numa acepção suficientemente ampla, o prazer e o sofrimento incluem todas as forças que nos conduzem à ação. São explícita ou implicitamente o objeto de todos os nossos cálculos e formam as principais magnitudes a serem tratadas em todas as ciências morais. (JEVONS, 1996, p.59)

Ao serem analisadas dessa maneira, vemos também presente um outro lado do utilitarismo na obra de Jevons (além de uma teoria substancial da natureza humana enquanto prazer), ou seja, o que chamamos anteriormente de teoria genérica da natureza humana. Em tal leitura, destaca-se ideia de que prazer e sofrimento seriam entendidos como “todas as forças que nos conduzem a ação” (JEVONS, 1996, p.59). Ao raciocinar dessa forma, pode-se criar uma explicação que inverte causa e efeito, pois os resultados do agir humano, a posteriori, são lidos e explicados pela dor e o sofrimento que estariam na sua causa.

Ressaltamos a importância das divergências e proximidades do utilitarismo de Jevons com o de John Stuart Mill. Enquanto Mill baseava-se numa teoria qualitativa da utilidade, Jevons defendia uma teoria exclusivamente quantitativa, ou seja, os diferentes prazeres apenas se diferenciariam em termos quantitativos entre si. (PEART, 2005). Esse ponto teve uma relação direta com os debates de bem-estar, pois apesar de Jevons negar o método de Mill e sua concepção da utilidade, acabou chegando a resultados bem parecidos no tocante ao bem-estar:

While Welfare, for Mill, was measurable in principle, he was stopped by the difficulty of reconciling different pleasures into one whole, 'Pleasure'. Jevons was intensely critical of Mill's allowance that pleasures differed qualitatively as well as quantitatively; he attempted to overcome the measurement problem by allowing that pleasures differ only in their (quantifiable) characteristics. But he was unable to define a means of measuring these characteristics, and ultimately also stopped short of attempting to measure Social Happiness. (PEART, 2005, p.124)

J. S. Mill foi um dos interlocutores mais importantes de Jevons com relação ao utilitarismo. Tal discussão se deu num contexto do século XIX em que boa parte dos intelectuais que discutiam teoria econômica foram influenciados pelo utilitarismo de Bentham, e no qual a teoria de Mill fora dominante durante décadas. Nesse cenário, Jevons teceu críticas em relação ao utilitarismo de Mill e sua leitura de Bentham.

Entre estas críticas, destacam-se a natureza qualitativa do prazer, sua mensurabilidade e a maleabilidade da natureza humana. Apesar de tais divergências entre eles, havia também diversas similaridades, como os papéis da liberdade e da autossuficiência, que seriam os mesmos em Jevons do que em Mill. De acordo com Peart (2005), apesar de Jevons ser um crítico dos julgamentos de Mill (e sua teorização sobre política pública a partir da dimensão qualitativa da utilidade) ele não chegou a nenhum método alternativo que o permitisse, no tocante a política pública, estimar os prazeres dos consumidores sem ter que recorrer a algum tipo de 'proxy' que o permitisse estimar a utilidade, marcando uma ambiguidade no pensamento jevoniano em relação a mensuração da utilidade que discutiremos posteriormente. (PEART, 2005, pp. 138-140)

Quanto à natureza dos prazeres, J.S. Mill defendia que haveria uma diferença entre os sentimentos de grau superior e os de grau inferior, ou seja, que havia entre eles diferenças qualitativas. Já para Jevons, o prazer seria apenas uma quantidade. Contrariamente a Mill, Jevons argumentava que a Economia poderia apenas articular o "cálculo inferior dos prazeres", aquele que permite calcular "as necessidades ordinárias do homem ao menor custo de trabalho":

Os motivos e os sentimentos são com certeza do mesmo tipo na medida em que formos capazes de compará-los uns com os outros; mas, no entanto, são quase incomparáveis em poder e autoridade. Meu objetivo presente está cumprido ao indicar essa hierarquia de sentimentos e designar o devido lugar aos prazeres e sofrimentos com que lida o economista. É do grau inferior dos sentimentos que tratamos aqui. O cálculo da utilidade almeja suprir as necessidades ordinárias do homem ao menor custo de trabalho. Cada trabalhador, na ausência de outros motivos, deve dedicar sua energia à acumulação de riqueza. Um cálculo superior da Moral do certo e do errado seria necessário para mostrar como ele pode empregar da melhor maneira aquela riqueza para o bem tanto de outros como de si mesmo. Mas quando esse cálculo superior não estabelece nenhuma proibição, precisamos do cálculo inferior para obtermos o maior bem em termos de indiferença moral. (JEVONS, 1996, p. 61)

Para Jevons, portanto, apesar das comparações interpessoais de utilidade não serem uma possibilidade plenamente admitida, era possível realizar um cálculo do prazer e dor. Entretanto, tal cálculo poderia ser abordado pelos economistas especialmente a partir do “cálculo inferior”, ou seja, a partir do quanto os homens estariam dispostos a sacrificar em termos de sofrimentos para obter prazer superiores que o compensassem posteriormente. Seria apenas possível comparar e ter um guia para chegar ao “maior bem” através do cálculo da “indiferença moral”. Ao realizar esse cálculo, seria necessário estimar o prazer e o sofrimento, considerando-os magnitudes: “Prosseguindo na consideração de como o prazer e o sofrimento podem ser estimados enquanto magnitudes, devemos indubitavelmente aceitar o que Bentham formulou sobre esse tema.” (JEVONS, 1996, p.61, grifos nossos).

Nos próximos itens, discutiremos mais a fundo a questão da comparação interpessoal de utilidade para Jevons e sua relação com a utilidade pensada enquanto uma magnitude, tema que será discutido no item 2.4, pois se relaciona a visão de homem de Jevons.

2.3 Comparação interpessoal de utilidade

Como visto até aqui, parte dos resultados aferidos na teoria de Jevons se relacionam com a comparação interpessoal da utilidade. Esse é um ponto no qual se manifesta uma das contradições presentes na obra do autor, que, ao mesmo tempo, defendia que não era possível realizar comparações interpessoais de utilidade, mas as empregou quando foi necessário para chegar em resultados importantes.

Ou seja, mesmo discordando de Mill (ao defender a impossibilidade de comparar interpessoalmente utilidades), quando Jevons falava de políticas públicas ele chegava a conclusões parecidas com as de Mill, pois falhou em chegar a um outro método que lhe permitisse emitir julgamentos competentes sobre o bem-estar social. Nas palavras de Peart (2005):

In general, however, Jevons's procedure contained no mechanism, or alternative to that of Mill's competent judges, to estimate consumers' pleasures or Social Welfare when prices are not allowed as proxies for indicators of happiness. This measurement is certainly called for, if interpersonal trade-offs of happiness are required. Given this inadequacy, it is not surprising that in 1882 Jevons fully acknowledged that estimates of 'utility' might differ: 'We cannot expect to agree in utilitarian estimates, at least without much debate. We must agree to differ, and though we are bound to argue fearlessly, it should be with the consciousness that there is room for wide and bona fide difference of opinion' [SRL, p. 166].

(...)

Jevons attempted to overcome the measurement problems he saw as inherent in Mill's formulation of qualitative and quantitative pleasure differences. While he was ultimately unsuccessful at defining a precise means of measuring pleasure himself, he insisted that in principle individual pleasures were commensurable, and thus he forwarded what has become a tradition of welfare analysis that attempts to combine individual pleasures into a whole, and to measure that whole, Social Welfare. (PEART, 2005, p. 140)

Para Jevons, como visto, o prazer e o sofrimento eram apenas quantidades e não tinham aspectos qualitativos. Eles podiam ser pensados enquanto possuidores de duas principais dimensões, sendo elas a duração e a intensidade, que Jevons retirou das formulações de Bentham. Assim como uma superfície possui comprimento e largura e pode ser medida através da comparação com uma medida métrica, as magnitudes que determinariam a utilidade para Jevons seriam a duração e a intensidade. Além disso, o autor considerava a utilidade enquanto constituída por um par de opostos, o que lhe permitia tratá-los algebricamente:

Será facilmente aceito que o sofrimento é o oposto do prazer; de forma que diminuir o sofrimento é aumentar o prazer, acrescentar sofrimento é diminuir o prazer. Assim podemos tratar o prazer e o sofrimento como as quantidades positivas e negativas são tratadas na Álgebra. (JEVONS, 1996, pp.65-66)

E justamente por serem considerados quantidades que assumem valores positivos e negativos é que pode ser feita uma estimativa de sua magnitude (dado que esta não podia ser calculada diretamente, então precisava ser estimada), com base no que Bain teorizara sobre o assunto:

Quando o sofrimento é seguido de prazer há uma tendência de um neutralizar, mais ou menos, o outro. Quando o prazer alivia, em montante exato, o sofrimento, dizemos que os dois são equivalentes ou iguais em montante, apesar de natureza oposta, como o calor e o frio, positivo e negativo; e quando dois tipos diferentes de prazer têm o poder de saciar o mesmo montante de sofrimento, há uma base razoável para afirmar que eles

possuem o mesmo poder emocional. Assim como os ácidos são considerados equivalentes quando em quantidade suficiente para neutralizar a mesma porção de álcali, e como o calor é estimado pela quantidade de neve que é derretida por ele, também os prazeres são comparados razoavelmente em seu efeito total sobre a mente pelo montante de sofrimento que são capazes de absorver. Nesse sentido pode haver uma estimativa efetiva de intensidade. (Bain, citado por JEVONS, 1996, p.66)

Nesse trecho de Bain, elogiado por Jevons, fica claro alguns dos pontos que consideramos relevantes para a constituição do que estamos chamando de “teoria genérica” da natureza humana presente no pensamento de Jevons, que discutiremos no item 2.4 e que se associa à questão da mensuração. Bain comparou dor e sofrimento a diversos montantes de naturezas opostas como calor e frio, ou ácidos e bases. Nestes caso, há um pensamento aritmético que os associa à régua dos números reais (na qual existem os números positivos e negativos que se opõe no ponto zero).

O movimento de Jevons relativo à utilidade na teoria econômica consiste em comparar dor e sofrimento com essas magnitudes para poder tirar algumas conclusões dessas estimativas. Com isso, criam-se condições para que a natureza da ação humana fique em segundo plano e se discuta apenas magnitudes que em alguma medida podem ser comparadas (apesar da utilidade em si não ser comparável). Como veremos a seguir, Jevons não admitia a comparação interpessoal de utilidade, mas tirava conclusões que precisavam implicitamente de alguma comparação.

2.4 Visão de homem

Como visto anteriormente, Jevons considerava a utilidade um grau ou uma magnitude, capaz de ser representada aritmeticamente por valores positivos e negativos. Nesse escopo ele define desutilidade enquanto o negativo da utilidade:

Para a noção abstrata, o oposto ou o negativo de utilidade, podemos inventar o termo desutilidade, que significará algo distinto de inutilidade, ou a ausência de utilidade. É óbvio que a utilidade passa pela inutilidade antes de tornar-se desutilidade, e essas noções se relacionam como +, 0 e -. (JEVONS, 1996, p.81)

Com a noção de utilidade podendo atingir graus negativos e positivos, Jevons embasou e deduziu as relações de troca e o conceito de indiferença: “Todo ato de escolha indiferente dá origem a uma equação de graus de utilidade, de forma que

temos nesse princípio da indiferença uma das peças centrais da teoria" (p.100). Com a mesma lógica, o autor retratou o estado de equilíbrio: "Num estado de equilíbrio as utilidades desses acréscimos devem ser iguais para cada parte interessada, de forma que nem mais nem menos troca seria desejável" (p.103). E de forma análoga, chegou nas leis da oferta e da procura enquanto consequências de sua teoria do valor embasada na utilidade:

Nossa teoria, contudo, é perfeitamente coerente com as leis de oferta e procura; e, se determinássemos as funções de utilidade, seria possível colocá-las sob uma forma que expressasse claramente a equivalência da oferta e da procura. Podemos tomar x como a quantidade demandada por um lado e oferecida pelo outro; igualmente, y é a quantidade oferecida por um dos lados e demandada pelo outro. Ora, quando tomamos as duas equações como sendo verdadeiras simultaneamente, supomos que x e y de uma equação são iguais aos da outra. As leis de oferta e de procura são dessa forma resultado do que me parece (JEVONS, 1996, p.105)

Dessa forma, foi através do método dedutivo, ao definir prazer e sofrimento enquanto magnitudes, e assim chegar à noção de utilidade e desutilidade enquanto quantidades algébricas, que Jevons construiu seu edifício teórico. Nele, o conceito de utilidade ocupava papel central, sendo uma pedra angular, a partir da qual uma série de outros conceitos importantes se fundamentaram: como troca, indiferença, equilíbrio, e as relações de oferta e procura. Esse movimento teórico teve consequências na visão de natureza humana de sua teoria, que serão explorados a seguir.

No período de 1870 e 1910, a noção de utilidade perdera sua identificação anterior com prazer e necessidade, pra se tornar uma noção passível de capturar qualquer motivação possível da ação humana e que "tal noção de utilidade 'ampla' dominou o campo da Economia até pelo menos os anos 1980" (MOSCATI, 2019 p.17). Segundo Moscati, esse fato foi responsável por conceder grande flexibilidade a noção de utilidade no discurso e na teoria Econômica, o que pode explicar sua resiliência e longa duração em meio a diversos debates teóricos. (MOSCATI, 2019)

Se o argumento de Moscati procede, como se deu essa passagem da utilidade enquanto conceito identificado ao prazer para um conceito "caixa-preta" das diversas motivações humanas?

Assim como as comparações interpessoais de utilidade ocupam um lugar ambíguo na teoria de Jevons, argumentamos que a sua visão de natureza humana também se situa num lugar ambíguo, pois aponta ora para uma teoria genérica, e ora para uma teoria substantiva. É possível que justamente esse lado relativo a uma teoria

genérica que se relate com os desenvolvimentos posteriores que contribuíram para que o conceito de utilidade se tornasse uma “caixa preta” posteriormente.

Como discutido anteriormente, Jevons baseou-se em Bentham para justificar a sua leitura da utilidade entendida apenas quanto quantidade:

“A Natureza”, diz ele, “colocou a humanidade sob o governo de dois mestres soberanos: o sofrimento e o prazer. Cabe a eles indicar o que devemos fazer, assim como determinar o que faremos. De um lado, o padrão do certo e do errado, de outro, a cadeia de causas e efeitos estão ligados à sua autoridade. Governam-nos em tudo o que fazemos, em tudo o que dizemos, em tudo o que pensamos; todo esforço que possamos fazer para romper nossa dependência servirá apenas para demonstrá-la e confirmá-la. Nas palavras, um homem pode pretender abjurar seu império; porém, na realidade, permanecerá subordinado a ele a todo momento. O princípio da utilidade admite essa dependência e a toma como base daquele sistema, cujo objeto é construir o edifício da felicidade pelas mãos da razão e da lei. Os sistemas que tentam questioná-lo ocupam-se do audível ao invés do visível, do capricho ao invés da razão, da escuridão ao invés da luz.” (BENTHAM, 1823, citado por JEVONS, 1996, pp 59-60).

No raciocínio benthaniano, o sofrimento e o prazer são dois mestres soberanos, ou seja, são os princípios últimos que explicam toda e qualquer ação humana, são as forças que conduzem à ação. Na leitura de Jevons, não é uma teoria hedonista que postula “normativamente” que o ser humano deve buscar o prazer e fugir da dor. Mas sim, assume que quaisquer que sejam os motivos últimos para a ação humana estes podem ser entendidos a partir desses dois princípios soberanos: prazer e sofrimento. Ao serem empregados dessa forma, estes funcionam de maneira axiomática. A partir do momento em que se determina que eles são os móveis últimos da ação humana, o restante dos postulados pode ser discutido a partir daí. Ao mesmo tempo, funcionam também como “caixa-preta” dado que qualquer ação humana sempre poderá ser explicada por eles, numa espécie de raciocínio tautológico que inviabiliza sua refutação.

Na sua leitura de Bentham, Jevons estava atento a esse caráter generalizante do utilitarismo, e se interessava por ele, pois este justamente lhe forneceria a base necessária para a sua teoria dedutiva e matemática. Na própria definição de prazer e sofrimento, a um só golpe, estes são definidos como simultaneamente a causa e o resultado das ações:

Denominemos prazer qualquer motivo que nos atraia a certo tipo de conduta; e denominemos sofrimento qualquer motivo que nos impeça de ter aquele tipo de conduta; torna-se impossível negar que todas as ações são governadas pelo prazer e pelo sofrimento. (JEVONS, 1996, p.61)

Frisamos, para finalizar esse capítulo que, dessa forma, Jevons também se vale de uma visão genérica da natureza humana, ao considerar prazer e sofrimento como esses motivos que explicam toda e qualquer ação *a posteriori*. Isso ocorre quando ele considera que o móvel útil das ações humanas seria apenas um efeito genérico aferido posteriormente, através de uma variação aritmética da magnitude utilidade. Ou seja, explica-se qualquer ação humana não por sua causa (ou motivação original relacionada a algum motivo substantivo, como a busca de prazer), mas por seus efeitos (após a ação ou decisão ter sido feita, considera-se que ela assim o foi, pois gerou mais ou menos utilidade). No tocante a esse ponto, podemos interpretar que há uma raiz do tipo lógico do homem econômico, que viria a ser formalizado só muito depois de Jevons. Retomaremos tal discussão no item 4.4.

3 UTILIDADE EM MARSHALL

Nesse capítulo discutimos o conceito de utilidade nas obras de Alfred Marshall. Iniciamos nossa discussão com um breve percurso no contexto histórico. Na sequência, no item 3.1, discutimos a definição de utilidade para Marshall e seu papel dentro da sua visão de economia. No item 3.2, avançamos a partir das considerações de Marshall sobre a mensuração da utilidade. No item 3.3 exploramos sua visão acerca das comparações de utilidade. E no item 3.4 a visão humana presente em sua teoria.

Ao longo deste capítulo, também abordamos pontos importantes de diferença entre Jevons e Marshall no tocante a utilidade. Como Jevons teve influência sobre a teoria marshalliana, optamos por discutir algumas destas relações em conjunto com as posições de Marshall. Sobre as diferenças de ambos, destacam-se o emprego da medida monetária da utilidade por Marshall, e seu discurso mais moderado e conciliador, em especial, no tocante ao método matemático. Quanto as semelhanças presentes nas teorias de Jevons e Marshall, exploramos como a teoria de Marshall também continha, em parte, o mesmo aspecto ambíguo que a de Jevons: quando eles desenvolvem suas teorias, precisam comparar utilidades, e tratam em parte a utilidade enquanto uma magnitude, e, ao fazer isso, cria-se espaço para uma teoria genérica da natureza e das motivações humanas.

Na história do pensamento econômico, Marshall é tido como o autor responsável por conseguir um relativo consenso entre os economistas, após o período de crise vivido pela Economia Política Clássica, em especial, no período de 1870 a 1890, marcado pela “batalha dos métodos inglesa”, e pelo debate entre os historicistas e os marginalistas. Seu pensamento apresentava diversos pontos em comum com o de Jevons. Entretanto, também havia diferenças importantes. Dentre elas, ressalta-se que no tocante ao método de investigação, Marshall se situava no meio do caminho entre Jevons e os historicistas, valorizando a importância conjunta dos métodos indutivo e dedutivo para a teoria econômica (MATTOS, 2019). Para chegar nessa posição mais consensual, a obra de Marshall se embasou tanto em aspectos defendidos pelos historicistas, quanto pelos marginalistas:

Por um lado, apresentou, sob influência das correntes adeptas do método histórico, uma visão dinâmica de sociedade e de natureza humana que enfatizava a evolução histórica e assumiu uma postura metodológica que valorizava igualmente a teoria e a observação dos fatos. Por outro, o contato

com as concepções das correntes humanistas, deixou a sua marca no tom moral e piedoso dos seus escritos. (MATTOS, 2010, p.290)

Marshall adotou uma postura mais moderada que a de Jevons, tanto no tocante a utilização da linguagem matemática, apenas nas notas de rodapé e apêndices dos seus textos, quanto nas críticas à tradição precedente, marcada pelo predomínio das obras de Ricardo e J.S. Mill. Dessa forma, Marshall conseguiu atrair maior simpatia às ideias marginalistas, contribuindo para a sua aceitação e sucesso. (MATTOS, 2010)

Marshall criticava a atitude de Jevons de basear toda a teoria econômica na utilidade, discordando do postulado de que todo valor estaria ancorado exclusivamente nela. Para Marshall, Jevons (ao contrário do que ele próprio argumentava) não realizara uma grande ruptura no pensamento econômico, mas apenas teria adicionado explicações importantes à teoria econômica. Na argumentação dele, a obra de Jevons apresentaria maior continuidade do que ruptura em relação a seus predecessores. E no tocante à formalização teórica, a diferença de Marshall em relação a Jevons se refletiu especialmente na introdução e utilização por parte de Marshall da “metáfora da ‘tesoura’, na qual utilidade e custo de produção constituiriam as suas lâminas e conjuntamente determinariam o valor”. (MATTOS, 2010, p.277)

Nesse sentido, Mattos (2010) apontou que “ao reintroduzir o ‘lado’ da oferta, Marshall adotou uma perspectiva mais próxima daquela dos Clássicos do que Jevons”, mas que “a continuidade que ele procura traçar em relação à tradição anterior é, em grande medida, enganosa.” (p.277). Portanto, o universo marshalliano seria em essência muito diferente do de Ricardo. O principal argumento para justificar essa posição é relativo à teoria do valor de Marshall, que estava bem afastada da Ricardo (do valor trabalho), pois seria subjetiva, inclusive no âmbito da produção, já que embasada na ideia de “sacrifício” do trabalhador. (MATTOS, 2010, p.277).

3.1 Definição de utilidade

Para Marshall (1996), a Economia podia ser definida como: “um estudo dos homens tal como vivem, agem e pensam nos assuntos ordinários da vida” (p. 85). Nessa seara, seu estudo “diz respeito, principalmente, aos motivos que afetam, de um

modo mais intenso e constante, a conduta do homem na parte comercial de sua vida" (MARSHALL, 1996, p. 85).

O estudo econômico deveria ter por foco a parte comercial da vida dos homens. Nela, destaca-se especialmente o desejo de remuneração:

o motivo mais constante para a atividade dos negócios é o desejo da remuneração, a recompensa material do trabalho. Essa remuneração poderá ser gasta egoísta ou altruisticamente, para fins nobres ou mesquinhos, e nisto influi a variedade da natureza humana (MARSHALL, 1996, p.85).

De maneira semelhante à de Jevons, Marshall, ao trabalhar com a utilidade marginal, tratava tal noção enquanto uma magnitude, ou seja, que pode diminuir ou aumentar, e que pode ser pensada a partir de proporções. A utilidade marginal enquanto variava a partir de uma taxa (positiva, mas decrescente no caso de um aumento da quantidade de bens disponíveis para alguém). Marshall nomeou de "compra marginal" (marginal purchase) a quantidade de coisa que alguém compra até ter dúvidas se vale a pena dispensar mais dinheiro para continuar a comprá-la. E nomeou de utilidade marginal a utilidade resultante da troca para o agente. Ressaltando que ela valia tanto para o lado da demanda quanto o da oferta:

Ora, se em vez de comprá-la, ele próprio a fabrica, então sua utilidade marginal é aquela utilidade da parte que ele pensa justamente valer a pena fabricar. Assim, pois, a referida lei pode ser enunciada da seguinte forma: A utilidade marginal de uma coisa para um indivíduo diminui a cada aumento da quantidade que ele já possui dessa coisa. (MARSHALL, 1996, p.160)

Também no tocante a diferença entre a utilidade marginal e a utilidade total, Marshall (1996), assim como fizera Jevons, difere a utilidade marginal da utilidade total, frisando a prevalência da ideia de utilidade marginal em sua teoria:

Limitamo-nos a dar a essa idéia uma forma técnica precisa quando dizemos que não podemos confiar na utilidade marginal de uma mercadoria para exprimir sua utilidade total. Se alguns náufragos, na expectativa de terem de esperar um ano antes de serem socorridos, tivessem algumas libras de chá e o mesmo número de libras de sal para dividir entre si, dariam muito mais valor ao sal, porque a utilidade marginal de uma onça de sal, quando a pessoa supõe que só obterá um pequeno número de onças durante o ano, é maior do que a do chá nas mesmas circunstâncias. Mas, em condições normais, como o preço do sal é baixo, compra-se tanto sal que uma libra a mais resultaria numa satisfação adicional muito pequena; a utilidade total do sal é na verdade muito grande, mas a sua utilidade marginal é baixa. Por outro lado, como o chá é caro, muitas pessoas utilizam-no menos e deixam-no em infusão por mais tempo do que o fariam se pudesse adquiri-lo a um preço tão baixo como o do sal. O desejo que têm de chá está longe de se achar satisfeito: sua utilidade marginal permanece elevada, e elas podem desejar pagar tanto por uma onça de chá adicional como por uma libra a mais de sal. (MARSHALL, 1996, pp. 193-194)

Como consequência do trabalho com a noção de utilidade marginal, desdobra tanto no lado da oferta quanto no da procura, Marshall enunciou que uma troca comercial se dava quando o preço ao qual alguém estaria disposto a pagar alcançava o preço ao qual outros estivessem dispostos a vender (MARSHALL, 1996, p.161). É sabido que a utilidade é muito mais enfatizada na obra de Marshall para explicar o lado da demanda, como um determinante do comportamento do consumidor. Por outro lado, o lado da oferta se baseia na aferição de lucros das firmas como principal determinante. Entretanto, mesmo no lado da oferta a utilidade também desempenha um papel através do sacrifício realizado pelo trabalho:

Não é possível nesta etapa de nosso estudo senão indicar muito ligeiramente as relações gerais entre a procura e a oferta, entre o consumo e a produção. Mas pode convir, enquanto a análise da utilidade e do valor está fresca em nossas mentes, lançar um breve golpe de vista para as relações entre o valor e a incomodidade ou dificuldade que é preciso vencer para lograr esses bens, que têm valor porque, a um tempo, são desejáveis e difíceis de obter. Tudo o que pode ser dito agora deve ser provisório, e pode mesmo parecer que estamos apresentando dificuldades em vez de resolvê-las, mas haverá vantagem em ter diante de nós um mapa do terreno a percorrer, mesmo num esboço ligeiro e incompleto. Enquanto a procura é baseada no desejo de obter mercadorias, a oferta se baseia sobretudo na superação da relutância em suportar “incomodidades”. (MARSHALL, 1996, p.204)

Seguindo o seu cuidado na exposição e apresentação das ideias, após enunciar tal lei, Marshall realizou algumas ressalvas. Uma delas dizia respeito aos dados, ou seja, ao fato de não termos disponíveis os dados relativos ao quanto cada consumidor estaria disposto a pagar para obter quantidades intermediárias:

Se estivessem indicados preços correspondentes a todas as quantidades intermediárias, teríamos uma expressão exata da sua procura. Não podemos expressar a procura de uma coisa por uma pessoa, pela “quantidade que ela se dispõe a comprar”, ou pela “intensidade da sua avidez de comprar uma certa quantidade”, sem referência aos preços pelos quais ela compraria esta ou aquela quantidade. Isso só podemos representar exatamente pelas listas dos preços pelos quais ela se disporia a comprar diferentes quantidades. (MARSHALL, 1996, pp.162-163)

A outra ressalva feita pelo autor diz respeito a agregação e as diferenças individuais: “O preço medirá a utilidade marginal de uma mercadoria para cada comprador individualmente: não podemos dizer que o preço mede a utilidade marginal em geral, porque as necessidades e as circunstâncias das diferentes pessoas são diferentes.” (p.166). Na sua exposição, Marshall relatou estar ciente desses pontos, mas considerava que eles não o impediriam de buscar o “caráter geral da procura” (p. 166), permitindo assim continuar a apresentação dos princípios de sua teoria. (MARSHALL, 1996)

Após apresentar e justificar o emprego da utilidade enquanto noção importante na teoria econômica, Marshall efetuou seus desdobramentos e consequências na teoria a partir dos postulados colocados anteriormente. Dentre elas, a possibilidade de pensar a utilidade não só no tempo presente, mas sua alocação intertemporal:

Os diferentes usos entre os quais uma mercadoria é distribuída não precisam ser todos atuais: alguns podem ser atuais e outros futuros. Uma pessoa prudente se esforçará por distribuir os seus recursos entre as diferentes aplicações, presentes e futuras, de maneira que tenham em cada uma a mesma utilidade marginal. Mas, estimando a utilidade marginal atual de uma remota fonte de prazer, duas coisas devem ser tomadas em conta: primeiro, a sua incerteza (esta é uma propriedade objetiva que todas as pessoas bem informadas estimariam da mesma maneira); segundo, a diferença entre um prazer distante e um prazer atual (uma propriedade subjetiva que diferentes pessoas estimariam de maneira diversa, de acordo com os seus caracteres individuais e as circunstâncias do momento). (MARSHALL, 1996, p.185)

Nesses desdobramentos, o conceito de utilidade se mostra central na teoria marshalliana, pois se torna uma das bases da teoria econômica. No edifício teórico do autor, o conceito é necessário para a derivação das curvas de oferta e demanda, mas também para pensar em incerteza e certeza e ganhos futuros, e no excedente do consumidor.

Quanto ao excedente do consumidor, a sua lógica necessitava também o conceito de utilidade, como o “excedente de satisfação” que sobra ao consumidor quanto esse consome algum bem a um preço inferior ao qual estaria disposto marginalmente a pagar:

O fato de adquirir apenas uma libra quando o preço é de 20 xelins prova que o prazer ou a satisfação total que obtém com essa libra de chá é tão grande quanto o que obteria se gastasse 20 xelins em outras coisas. Quando o preço cai a 14 xelins, o consumidor poderia, se quisesse, continuar a comprar apenas uma libra. Dessa forma, obteria por 14 xelins algo que para ele valeria pelo menos 20 xelins, obteria um excedente de satisfação que para ele valeria pelo menos 6 xelins ou, em outras palavras, obteria excedente do consumidor de, pelo menos, 6 xelins. Mas na realidade compra, por livre e espontânea vontade, mais uma libra de chá, mostrando dessa forma que considera essa segunda libra como valendo, pelo menos, 14 xelins, que representam para ele a utilidade adicional dessa segunda libra. Obtém por 28 xelins algo que para ele vale pelo menos $20 + 14$ xelins, ou seja, 34 xelins. O excedente de satisfação que obtém com essa compra não diminui — continua a ser de 6 xelins pelo menos. A utilidade total das duas libras é de, pelo menos, 34 xelins, e o excedente do consumidor é de pelo menos 6 xelins (MARSHALL, 1996, p.190)

E assim, Marshall podia não só pensar o excedente do consumidor para um indivíduo, mas o excedente do consumidor agregado na economia. Para fazer isso, ele ponderou que era necessário deixar de lado “por um momento” que para pessoas distintas tratava-se de prazeres distintos:

Da mesma forma, se pusermos de lado por um momento o fato de que a mesma soma de dinheiro representa diferentes quantidades de prazer para diferentes pessoas, podemos medir o excedente de satisfação que a venda do chá proporciona, por exemplo, no mercado de Londres, pelo agregado das somas em que os preços relacionados numa lista completa de preços da procura do chá excedem seus preços de venda (MARSHALL, 1996, p.192)

Assim, nessa ultima citação, vemos que Marshall faz um “pulo” em seu raciocínio, ou seja, necessita tanto da mensuração indireta da utilidade pelo dinheiro, quanto da possibilidade sua comparação realizada pelo mercado. Temas que nos deteremos nos próximos itens.

3.2 Mensuração da utilidade

Como anunciado anteriormente, a mensuração da utilidade para Marshall se embasava na medida monetária, como forma possível de se obter uma aproximação razoável. Assim, o desejo de remuneração era tido como um instrumento que no campo da economia teria a mesma importância que a balança de precisão para a ciência química. Mesmo fornecendo uma medida imperfeita, tal instrumento forneceria uma grande vantagem para a Economia sobre outros ramos das ciências humanas, pois, ao investigar os desejos e motivações humanas poderia se valer de uma medida aproximada da “força dos motivos de uma pessoa”, que seria dada “pela soma de dinheiro que essa pessoa despendrá para obter uma desejada satisfação, ou, do mesmo modo, pela soma necessária para induzi-la a suportar uma certa fadiga” (MARSHALL, 1996, p. 86).

Em linhas gerais, Marshall (1996) não defendia que a Economia tratava de todas as ações humanas, mas sim aqueles sujeitas a “motivos mensuráveis”. (p. 105). O autor reconhecia ser impossível medir quaisquer motivações humanas (fossem elas relacionadas aos prazeres superiores ou inferiores), mas que seria possível medir “somente a sua força motriz”. (p.105). E esta poderia ser medida indiretamente através do dinheiro:

O dinheiro nunca é medida perfeita dessa força, nem mesmo uma medida toleravelmente boa, senão quando tomamos na devida conta as condições gerais sob os quais ele age e, especialmente, a riqueza ou a pobreza daqueles cuja ação estamos discutindo. Mas, tomadas as devidas precauções, o dinheiro fornece uma boa medida da força motriz de uma grande parte dos motivos que atuam na vida dos homens (MARSHALL, 1996, p. 105)

Em sua obra, Marshall fez ressalvas ao emprego da noção de utilidade enquanto único fundamento psicológico para entender as motivações e ações humanas, valendo-se da leitura do dinheiro enquanto medida indireta da força motriz das motivações humanas. Entretanto, ao discutir os lados do consumo e da produção na economia, sua argumentação baseou-se no conceito de utilidade.

Nesse ponto, o argumento marshalliano se diferencia do argumento de Jevons ao reforçar que a medida monetária com a qual trabalha a Economia é apenas uma medida grosseira das inclinações do espírito, já que diferentes prazeres não podem ser diretamente comparados nem entre indivíduos diferentes, e nem dentro de um mesmo indivíduo, já que este pode mudar com o tempo:

É essencial notar que o economista não se arroga a possibilidade de medir diretamente as inclinações do espírito, mas só indiretamente através de seus efeitos. (...) Mas, mesmo se restringirmos a nossa atenção somente aos prazeres e sofrimentos físicos da mesma espécie, concluiremos que eles só podem ser comparados indiretamente pelos seus efeitos. De fato, até mesmo essa comparação é, até certo ponto, necessariamente conjectural, a menos que aqueles sentimentos ocorram na mesma pessoa, ao mesmo tempo. (MARSHALL, 1996, p. 86)

Apesar dos prazeres não poderem ser diretamente comparados, Marshall argumentou que os seus efeitos poderiam ser uma medida indireta dos prazeres, em especial, no caso que alguém decide ou não gastar seu dinheiro em algo, fazendo uma escolha que quantificaria e compararia o prazer relativo a diferentes opções para determinado indivíduo:

Os prazeres que duas pessoas sentem com o uso do fumo, por exemplo, não podem ser diretamente comparados; nem mesmo a sensação que uma pessoa experimenta, com isso, em diferentes ocasiões. Mas se encontramos uma pessoa em dúvida sobre se deve gastar uns poucos centavos em um charuto, numa xícara de chá ou em tomar uma condução em vez de andar a pé, então podemos, comumente, dizer que espera obter dessas coisas prazeres iguais. (MARSHALL, 1996, p. 86)

Por outro lado, apesar de uma narrativa e argumentos diferentes dos de Jevons, há um núcleo do argumento marshalliano que é muito semelhante a teorização dele. Como visto anteriormente, Jevons considerava que os “prazeres inferiores” eram os que poderiam ser comparados, através do “cálculo inferior dos prazeres”, numa situação onde o homem estivesse limitado e tivesse que necessariamente escolher alguma opção. Para Marshall, nessa situação em que uma pessoa tem de escolher onde gasta seus “poucos centavos”, a mesma linha argumentativa está presente. Dessa forma, Marshall trabalha de maneira parecida

com a de Jevons, mas seu argumento se reveste da noção de medida monetária, que permitiria verificar os efeitos indiretos do “cálculo do prazer”:

Se, então, desejarmos comparar satisfações físicas, devemos fazê-lo não diretamente, mas indiretamente, pelos incentivos que elas oferecem à ação. Se os desejos de obter qualquer um de dois prazeres levarem indivíduos em circunstâncias similares a trabalhar cada um uma hora extraordinária, ou, a homens do mesmo nível social e de recursos iguais, a pagarem, cada um, um xelim por esse prazer, poderemos afirmar, então, que esses prazeres são iguais para os nossos fins, pois que os desejos que despertam são incentivos igualmente fortes para indivíduos em idênticas circunstâncias. (MARSHALL, 1996, pp. 85-86)

Dessa forma, há uma relação entre mensuração e comparabilidade. A utilidade só pode ser observada indiretamente. E não pode ser comparada diretamente. Mas, através da sua mensuração imperfeita pela medida monetária, os prazeres entre as pessoas poderiam ser comparados. Na sequência do capítulo, discutiremos e aprofundaremos as comparações interpessoais de utilidade que se relacionam a temática da mensuração da utilidade.

3.3 Comparação interpessoal de utilidade

Neste item abordaremos as considerações feitas por Marshall (1996) acerca da comparação interpessoal de utilidade. Para tanto, inicialmente retomaremos a utilidade marginal na obra do autor, para chegar nas possibilidades de comparações de utilidade para aferir resultados de bem-estar. Tal procedimento é importante, pois posteriormente na história do pensamento econômico, tais comparações deixam de ser feitas, marcando uma ruptura que tem consequências até hoje debatidas no campo, e que serão melhor discutidas no capítulo 4 e nas considerações finais deste trabalho.

Ao abordar a utilidade marginal, Marshall (1996) reiterou o que expusera anteriormente, reforçando que a utilidade poderia ser pensada como correlativa aos desejos e necessidades, mas que não pode ser medida diretamente e que a Economia se ocupa da disposição a pagar enquanto uma medida indireta da satisfação do desejo. E que a partir dessa seara era possível desenvolver as relações da demanda, pressupondo que: “a satisfação resultante corresponde em geral perfeitamente bem à que foi prevista quando a compra foi feita”(p.159), ou seja, que a utilidade esperada pelo consumidor antes de uma troca comercial será igual a utilidade recebida após a

troca ser realizada. Com isso, ele fugia do problema de ter que trabalhar a diferença entre a satisfação esperada e a satisfação alcançada pelo consumidor.

Parte do trabalho de Marshall, diferentemente do de Jevons, consistiu na criação de uma argumentação que tornava mais “palatável” a aceitação dos pressupostos utilitaristas ao não considerá-los a priori um universal da natureza humana, mas colocando ressalvas para justificá-los enquanto método da economia. Tal linha argumentativa também esteve presente quando o economista apresentou a noção de utilidade marginal na sua obra:

Há uma variedade infinita de necessidades, mas há um limite para cada necessidade em separado. Essa tendência comum e fundamental da natureza humana pode expressar-se na lei das necessidades saciáveis ou da utilidade decrescente, assim: A utilidade total de uma coisa para alguém (isto é, o prazer total ou outro benefício que ela lhe proporciona) cresce a cada aumento que se verifica na quantidade que ele dispõe dessa coisa mas não tão depressa quanto aumenta o seu estoque. Se a sua disponibilidade da coisa aumenta numa taxa uniforme, o benefício derivado dela aumenta numa taxa decrescente. Em outras palavras, o benefício adicional que alguém extrai de um dado aumento da sua disponibilidade de uma coisa, diminui a cada aumento da quantidade que ele já possui. (MARSHALL, 1996, p. 160)

A partir desse procedimento, Marshall teceu reflexões sobre o bem-estar social. Ele reconhecia que a noção de utilidade marginal e a comparação de utilidades entre as pessoas, se levada adiante, poderia ter importantes consequências no debate econômico em relação à distribuição de renda. Sen (1999), como discutido na introdução, retoma essa preposição dos marginalistas de comparação entre as pessoas, ao argumentar que ela tem importância na discussão e implicações teóricas da distribuição de renda.

De acordo com Marshall (1996), ao entrarmos no terreno da economia agregada não estamos tratando apenas de utilidades individuais, mas do seu caráter coletivo. Entretanto, isso leva a um problema, já que as utilidades entre as diferentes pessoas (medidas indiretamente através do seu dispêndio econômico) só poderiam ser comparadas se todos os consumidores pertencessem a mesma classe social:

O valor real de uma coisa pode ser discutido não em relação a uma única pessoa, mas em relação ao povo em geral. E assim se suporia naturalmente que, “para começar” e “até que se prove o contrário”, a satisfação que um xelim proporciona a um inglês equivale à satisfação que um xelim proporciona a outro inglês. Mas é evidente que isso só seria razoável supondo que os consumidores de chá e os consumidores de sal pertencessem às mesmas classes sociais e compreendessem pessoas de todos os temperamentos. (MARSHALL, 1996, p.194)

Com esse raciocínio, Marshall considerou evidente que a satisfação proporcionada a um pobre com a mesma quantia monetária seria “muito maior do que a proporcionada a um homem rico”:

Isso encerra a consideração de que a satisfação proporcionada por 1 libra esterlina a um pobre é muito maior do que a proporcionada pela mesma quantia a um homem rico; e que, se em lugar de compararmos o chá com o sal, que são utilizados em grande escala por todas as classes, comparássemos qualquer desses dois artigos com o champanhe ou o abacaxi, a correção que teríamos que fazer com respeito a essa consideração seria muito importante, pois que ela transformaria totalmente a natureza do nosso cálculo. Nas gerações que nos precederam, muitos estadistas, e mesmo alguns economistas, deixaram de levar em conta considerações dessa espécie, principalmente ao estabelecer sistemas de tributação. Suas palavras e seus atos pareciam indicar uma falta de simpatia para com o sofrimento das classes pobres, mas o mais das vezes tratava-se apenas de uma falta de reflexão. (MARSHALL, 1996, p. 195).

Por outro lado, na sequência do seu raciocínio, Marshall (1996) se esquivou da discussão teórica sobre o valor da medida monetária para indivíduos de diferentes classes sociais, argumentando que a Economia trata de acontecimentos que afetam a sociedade como um todo e, dessa forma, as aproximações monetárias continuam sendo medidas razoáveis da satisfação obtida pelas pessoas no mercado:

No entanto, em geral, ocorre que a grande maioria dos acontecimentos de que trata a Economia afeta em proporções quase iguais as diferentes classes da sociedade, de maneira que, se as medidas monetárias das satisfações originadas por dois acontecimentos são iguais, não existe, em geral, diferença muito grande entre as quantidades de satisfação obtidas em ambos os casos. (MARSHALL, 1996, p. 195).

Ao levar seu raciocínio adiante, Marshall se deparou com considerações que relacionam a utilidade ou satisfação do indivíduo com o bem-estar da sociedade como um todo. Ao discutir tais pontos o autor fez considerações sobre a relação entre riqueza material e felicidade, considerando que ela não se dá de forma direta, mas depende de da saúde, de condições internas e externas e mesma de elementos da riqueza coletiva:

Existe outra ordem de considerações que são suscetíveis de serem negligenciadas ao estimar-se a proporção em que o bem-estar depende da riqueza material. Não somente a felicidade de uma pessoa depende freqüentemente mais de sua saúde física, mental e moral do que de suas condições externas; mas, mesmo entre essas condições, muitas que são de importância capital para uma felicidade verdadeira são suscetíveis de omissão no inventário de sua riqueza. Algumas dessas condições são dons gratuitos da natureza — e estas poderiam ser desprezadas sem grande inconveniente, caso fossem sempre as mesmas para todo mundo, mas a verdade é que elas variam muito de um lugar para outro. Muitas delas, no entanto, são elementos da riqueza coletiva, que freqüentemente são omitidos ao computar-se a riqueza individual; mas são de grande importância ao compararmos as diferentes partes do mundo civilizado moderno, e mais ainda

quando comparamos nossa época com as épocas anteriores. (MARSHALL, 1996, p.197)

Ao seguir o raciocínio com os seus termos, e pensando na questão da distribuição de renda, Marshall (1996) argumentou que para utilizar o dinheiro enquanto medida monetária da satisfação, o mais importante era levar a renda em consideração. Seguindo uma sugestão de Bernoulli, o autor depreendeu que a partir do ponto em que uma pessoa tem renda o suficiente para se manter, cada aumento de renda levaria a uma satisfação cada vez menor:

De acordo com uma sugestão feita por Daniel Bernoulli, podemos considerar que a satisfação que uma pessoa obtém graças a sua renda começa quando possui o suficiente para se manter, aumentando depois proporcionalmente com as percentagens sucessivas em que aumenta sua renda e diminuindo em proporção à diminuição desta (MARSHALL, 1996, p.198)

Por fim, Marshall faz considerações normativas sobre o que ele considerava que deveria ser um mundo melhor, mas para a discussão por considerar que a partir deste ponto estaria saindo do campo próprio do seu livro. Ao encerrar a discussão deixa marcado que considerava “a discussão sobre o bem-estar uma contribuição da ciência econômica à arte do viver”:

Desde que as necessidades primordiais da existência estejam asseguradas, todos deveriam procurar aumentar as coisas que possuem, em beleza, e não em magnificência e quantidade. A melhoria do caráter artístico do mobiliário e das roupas treina as faculdades mais elevadas daqueles que as confeccionam e constitui uma fonte de felicidade crescente para os que as utilizam; mas se, em lugar de procurar um padrão mais elevado de beleza, gastarmos o aumento de nossos recursos em aumentar em complexidade e número os nossos bens domésticos, não teremos nenhum benefício verdadeiro, nenhuma felicidade duradoura.

O mundo estaria muito melhor se todos adquirissem objetos mais simples e em menor quantidade. Se se dessem ao trabalho de escolher esses objetos por sua beleza real, tomando naturalmente cuidado em adquirir objetos de boa qualidade, preferindo naturalmente poucas coisas bem-feitas, e feitas por operários bem pagos, a muitas coisas feitas por operários mal remunerados. Mas estamos saindo do campo próprio deste livro. A discussão da influência sobre o bem-estar geral, exercida pela maneira como o indivíduo gasta a sua renda, é uma das mais importantes contribuições da ciência econômica à arte de viver (MARSHALL, 1996, p.200, grifos nossos)

Viner (1925a), em histórico da utilidade que discutimos no item 4.1.1, apontou que diversos autores criticavam o uso de comparações interpessoais de utilidade pelo fato delas “facilmente” levarem a considerações normativas que se inclinam na direção da distribuição de renda. Para o autor, a teoria da utilidade em si não levava para nenhum resultado normativo necessário, mas parte dos ataques que ela recebeu tinham diretamente a ver com esse ponto.

3.4 Visão de homem

Neste item percorremos o seguinte percurso: antes de abordar o tema da visão de homem, abordamos as relações de Marshall com o Utilitarismo (onde Marshall se diferenciava deste sistema filosófico), para, na sequência, tratarmos do tema das visão de natureza humana e o lugar que ela ocupa na argumentação do autor. Em linhas gerais, apresentaremos o esforço argumentativo de Marshall para diferenciar a Economia do Utilitarismo. Como resultado disso, a noção de prazer ou satisfação empregada por Marshall tornou-se mais genérica ou abstrata do que sua correlata noção filosófica.

Marshall, diferente de Jevons, defendia explicitamente no seu discurso que a economia se diferenciava das filosofias hedonista e utilitarista. O autor estava atento à crítica de filósofos de que no cálculo do prazer os economistas estariam levando a cabo a comparação de dois prazeres, considerando-os iguais. Para responder à tais críticas, Marshall se esquivou da controvérsia argumentando que tal confusão era apenas linguística, pois a economia se diferenciaria explicitamente do Hedonismo ou Utilitarismo:

As objeções levantadas por alguns filósofos a essa maneira de considerar dois prazeres iguais, em quaisquer circunstâncias, cabem provavelmente só aos usos da expressão com os quais o economista nada tem a ver. Infelizmente, porém, acontece que o emprego corrente de termos econômicos fez crer, por vezes, que os economistas são partidários do sistema filosófico do Hedonismo ou do Utilitarismo. Isso porque supondo, de um modo geral, que os maiores prazeres sejam aqueles que derivam do cumprimento do dever, referiram-se eles aos “prazeres” e “dores” como sendo móveis de toda a ação (...) Evidentemente, não compete à Economia tomar partido em controvérsias de ética: e desde que existe um acordo geral em que todos os incentivos à ação, uma vez que sejam desejos conscientes, podem com propriedade ser considerados sumariamente desejos de “satisfação” — é possível, por conseguinte, que melhor seja usar esta expressão em vez de “prazer”, quando nos referirmos aos fins de todos os desejos, pertençam eles à parte superior ou inferior da natureza humana. A antítese simples da satisfação é “insatisfação”, mas talvez o melhor seja usar, em seu lugar, a igualmente incolor palavra “detrimento”. (MARSHALL, 1996, p. 87, nota de rodapé 60)

Ao responder aos filósofos que levantam críticas aos economistas, Marshall se diferenciava de Jevons no seu discurso, mas se aproximava dele na solução encontrada. Em essência, Marshall sugeria que a solução para a Economia não ser utilitarista seria empregar os pares de opostos satisfação e insatisfação (ou outros termos genéricos quaisquer como ‘detrimento’) como termos possíveis para se referir a utilidade, já que manteriam a ideia algébrica de um termo “positivo” e um termo

“negativo” para se referir as motivações da natureza humana, mas sem nenhuma conotação moral ou ética.

Logo, Marshall (1996) chamava de “desejos de satisfação” todos aqueles desejos que motivam a ação humana e cujo negativo poderia ser chamado de detimento ou insatisfação. Nessa passagem, sua visão aproximava-se do que chamamos anteriormente de teoria genérica da natureza humana, pois nela todas as motivações humanas poderiam ser enquadradas nessas categorias abstratas de satisfação e insatisfação. Como qualquer coisa poderia ser classificada como satisfação ou insatisfação, tais noções perdem sua substância pois se tornam capazes de abranger tudo.

No início do capítulo 3 do livro 1, Marshall (1996) se alinhou com a postura filosófica de que o ser humano não pode criar coisas materiais, apenas pode rearranjar o que é material. E que ao produzir coisas materiais, na verdade o homem está apenas reajustando a matéria fornecida pela Natureza, para torná-la mais útil. Assim, através dos “esforços e sacrifícios do homem” (p. 129), ele não produz coisas matérias, mas sim utilidades. A partir desse raciocínio de produção de utilidades, Marshall pode relacionar, por um denominador comum, o consumo e a produção: “Diz-se, às vezes, que os comerciantes não produzem; que enquanto o marceneiro faz a mobília, o negociante de móveis vende apenas o produto já elaborado. Mas não há fundamento científico para tal distinção. Ambos produzem utilidades (...).” (MARSHALL, 1996, p. 129)

Prosseguindo no seu raciocínio, Marshall (1996) argumentou que, além da produção, o consumo pode ser pensado também enquanto produção de utilidades (negativa). Dessa forma, a noção de utilidade apresentava-se em algumas passagens como um denominador que permitia o autor relacionar o consumo e a produção:

O Consumo pode ser considerado produção negativa. Assim como o homem pode produzir apenas utilidades, nada mais lhe é dado consumir. Pode produzir serviços e outros produtos imateriais, e pode consumi-los. E, da mesma forma que a sua produção de coisas materiais nada mais é do que um novo arranjo da matéria, emprestando-lhes outras utilidades, o seu consumo das mesmas não é senão uma desagregação da matéria, que lhe diminui ou destrói as utilidades. (MARSHALL, 1996, p. 130)

Vimos, neste capítulo, que para Marshall não era possível comparar utilidades entre diferentes indivíduos, apenas fazer uma aproximação grosseira destas. Por outro lado, justamente pelo fato de poder comparar de maneira imprecisa utilidades interpessoais é que se podia aferir resultados, mesmo que não definitivos e passageiros

de debate, sobre bem-estar e possíveis direções éticas a orientarem eventuais políticas públicas.

Marshall, com sua capacidade argumentativa que buscava não gerar grandes desafetos, não aceitava nem repudiava plenamente a visão utilitarista. Ele adotou um meio termo, pois conseguia articular pontos sobre bem-estar, mesmo sem se comprometer no discurso com a comparação interpessoal de utilidades. Quanto à visão de homem, consideramos que há uma grande proximidade na visão de Jevons e Marshall, já que por vezes ele também caracterizava o homem a partir de magnitudes, e defendendo o que nomeamos aqui de teoria ‘genérica’ da natureza humana.

Assim, ao pensar a utilidade enquanto magnitude, gerava-se uma certa ambiguidade na teoria de Marshall: de um lado as diversas ressalvas que ele fez na sua argumentação acerca da economia entender só parte dos motivos humanos e nem todos serem mensuráveis, e do outro, passagens e raciocínios nos quais ele se baseava nessa utilidade genérica’ para realizar seus cálculos e aferir seus resultados. Dessa forma, consideramos, conforme discussão realizada no item 4.4, que Jevons e Marshall situam-se a meio caminho dos tipos psicológico e lógico do homem econômico.

4 TRANSFORMAÇÕES NA DEFINIÇÃO DE UTILIDADE

Nesse capítulo, discutimos transformações sofridas pelo conceito de utilidade. Na primeira parte do capítulo, no item 4.1, realizamos um panorama geral das transformações sofridas por ele ao longo da história, a partir das leituras de Viner, Stigler e Moscati. São narrativas relevantes historicamente, mas que diferem e foram feitas em momentos diversos, respectivamente, nas décadas de 1920, de 1950 e de 2010. Nelas podemos ver que não há pleno consenso sobre os pontos destacados neste trabalho, ou seja, sobre o papel da mensuração e da comparabilidade da utilidade em Jevons e Marshall.

Na segunda parte do capítulo, no item 4.2, apresentaremos a narrativa histórica canônica que aparece na maior parte dos trabalhos acadêmicos e manuais sobre os assuntos. Nela considera-se que Jevons e Marshall (assim como outros anteriores a Pareto) tinham uma visão de utilidade que poderia ser classificada enquanto cardinal. Na terceira parte do capítulo, no item 4.3, apresentaremos algumas das críticas levantadas a esta narrativa canônica e outras visões alternativas possíveis, partindo de estudos historiográficos recentes, como os de Barbieri (2014) e Moscati (2019).

Ao final do capítulo, no item 4.4, discutimos como aspectos presentes nas visões de utilidade em Jevons e Marshall ajudam a entender debates e problemas que surgiram posteriormente acerca da natureza humana dentro da teoria econômica, a partir de classificação discutida por Giannetti (1990), entre os tipos psicológico e lógico do “homem econômico”.

4.1 Panorama histórico

Nesse panorama histórico trabalharmos com 3 autores (Viner, Stigler e Moscati) que mostram diferentes e relevantes visões sobre a teorização da utilidade na economia. A partir das diferenças em suas visões, buscamos entender quais são as principais transformações ressaltadas na literatura, que tiveram e ainda tem consequências no debate econômico.

4.1.1 Considerações de Viner

Viner (1925a) fez, no começo do século XX, um histórico do conceito de utilidade, desde seus primeiros aportes com Bentham, passando pelos clássicos e seu emprego pelos marginalistas. Para o autor, o esforço dos marginalistas se baseava na tentativa de explicar a determinação de preços em termos psicológicos: “The utility theory of value is primarily an attempt to explain price-determination in psychological terms” (VAINER, 1925a, p. 369).

Nesse contexto, a lei da diminuição da utilidade marginal era central na teoria econômica, com o postulado de que o consumo sucessivo de mais uma unidade de determinado bem (sem estes serem separados por um tempo minimamente grande) forneceria cada vez menos “utilidade” (ou “prazer”, “gratificação”, “satisfação”, “capacidade de satisfazer um desejo”). Ou seja, cada bem subsequente consumido forneceria menos utilidade. Na visão de Viner (1925a), todos os termos utilizados como sinônimos de utilidade/prazer/satisfação pelos autores podiam ser entendidos como possuindo um mesmo significado relativo à sua diminuição a cada unidade consumida de um bem. (VAINER, 1925a, p. 372)

Os autores marginalistas tinham em sua teoria uma sequência causal para explicar a ação econômica, que partia dos motivos do indivíduo e se generalizava para os seus resultados sociais no mercado. Tal sequência de raciocínio se dava da seguinte forma: dado a potencial diminuição das utilidades para os agentes, percebida de forma mais ou menos acurada por eles, os agentes tentariam se preparar e trocar bens de forma a obter mais satisfação. Para tanto, realizariam comparações unitárias dos bens, o que forneceria a sua demanda individual dos bens em termos de seus preços, fornecendo bases para um mercado que regularia tais demandas e, finalmente, determinaria os preços de mercado e o valor. (VAINER, 1925a, p.373)

Quanto a esse raciocínio dos autores marginalistas, Viner (1925a) apresentou e discutiu algumas proposições colocadas pelos críticos desta teoria da utilidade, dado que esta não era plenamente aceita. Em tais críticas, argumentava-se que o homem “não poderia ser definido pela busca de prazer ou utilidade, mas sim de objetos”; que os homens geralmente não faziam “cálculos e comparações deliberadas entre bens”; da irrealidade de acreditar que o desejo humano somente apareceria após uma “série de comparações e tabulações acerca do potencial hedônico dos bens”. (VAINER, 1925a, p.373)

Dialogando com tais críticas, Viner concordava que a teoria da utilidade, em suas formulações usuais pela maior parte dos economistas que a empregavam, podia sim ser entendida como uma “psicologia ruim” que não daria conta de abarcar todas as complexidades do comportamento humano. Entretanto, para o autor, não havia problemas em considerá-la uma psicologia ruim se seus resultados continuassem valendo economicamente, ou seja, aqueles expressos pela lei da demanda diminuindo com unidades extras dos bens. (VINNER, 1925a, p.374)

Apesar das críticas feitas, para Viner (1925a), não se podia negar as contribuições importantes da análise utilitarista para o campo da economia. Entre elas, por fornecer uma explicação satisfatória para a relação entre valor de uso e valor de troca; por ser uma hipótese que relaciona algo da natureza humana com o comportamento da demanda; e por lançar luz sobre causas e tipos de relações entre os preços de diferentes bens. O valor da teoria da utilidade em economia estava no fato de que: “It bridges the gap, partially at least, between the price or exchange-value theory of economics and the psychological “general theory of value” of the philosophers”. (VINNER, 1925a, p. 387)

Para o autor, não necessariamente havia uma relação intrínseca entre a teoria da utilidade e alguma conduta ética derivada dela. Como exemplos para sustentar seu argumento, ele cita tanto economistas que poderiam ser considerados como conversadores que utilizaram a teoria da utilidade para defender a manutenção do *status quo*, quanto outros que poderiam ser considerados como mais radicais e se utilizaram da teoria da utilidade como justificativa para defender o fim da propriedade privada e da organização capitalista da sociedade. (VINNER, 1925a)

Dessa forma, vemos no seu raciocínio a impossibilidade de simplificar os termos éticos da discussão sobre o bem-estar coletivo. Na opinião de Viner (1925b), a teoria da utilidade parecia ter estremecido mais do que fortificado a crença nas virtudes da organização econômica existente:

I have already argued that much of what passes for utility theory is really objective price-theory presented in the purloined terminology of subjective analysis, and that it was by reversion in fact to price-calculus, while maintaining the semblance of subjective calculus, that many utility theorists managed to avoid dealing with the less pleasing aspects of private property and the unrestrained operation of the profit motive. But in spite of the generally conservative tendencies of the utility economists and the selective discrimination with which they chose the problems to be subjected to the utility analysis, the utility theory seems on the whole to have shaken, rather than strengthened, their belief in the virtues of the existing economic organization (Viner, 1925b, p. 657)

Dentre suas conclusões, ele considerou que a teoria de utilidade estava mais para um modo de análise do que para um apanhado de resultados, ou seja, que dependendo de sua aplicação poderia levar a conclusões distintas sobre o sistema econômico. Além disso, o autor considerava que o cálculo pecuniário era um instrumento fortemente imperfeito e que seus resultados necessariamente precisavam ser complementados com decisões subjetivas para que pudessem servir de guia a ação ou entendimento no tocante a economia. Não obstante, tal instrumento ajudava a descobrir relações que poderiam auxiliar o pensamento, e que a mensuração econômica dos preços como um indicativo da utilidade poderia sim ter valor, dado que uma mensuração imperfeita do bem-estar social teria mais valor do que uma mensuração perfeita que não dissesse nada sobre o bem-estar. (VINNER, 1925b)

4.1.2 Considerações de Stigler

Anos depois, Stigler (1950a) também se dedicou a estudar a história da utilidade. Ao contrário de Viner (1925a), o autor decidiu não tratar do papel da teoria da utilidade no tocante a economia do bem-estar social. Ele justificou tal omissão, por considerar que os primeiros teóricos da utilidade estavam inicialmente interessados em explicar o comportamento econômico (em especial o comportamento relativo à demanda) e sua atenção para a economia política seria apenas secundaria. O texto de Stigler já marca uma época posterior aos trabalhos de Robbins, na qual grande parte das comparações interpessoais de utilidade deixaram de ser feitas. Por sua vez, isto teve o efeito negativo de impossibilitar investigações importantes da teoria do bem-estar, conforme crítica de Amartya Sen.

Stigler (1950a) deu especial importância no seu trabalho para a questão da comparação interpessoal entre utilidades, e sua impossibilidade. Para o autor, Bentham fora o responsável por “plantar a árvore da utilidade” (p. 311) nos estudos econômicos. Nas teorizações de Bentham as comparações interpessoais de utilidade eram possíveis, mas isso não se dava pela justificativa matemática, mas pelos pressupostos que ele utilizou acerca do desejo humano e sua comparabilidade interindividual. Entretanto, para Stigler, tais pressupostos apresentavam problemas, já que Bentham se utilizara de um procedimento problemático para defender sua posição, ao argumentar que haveria uma constância marginal da utilidade do dinheiro

no caso de pequenas variações na renda, e que, por extensão, o dinheiro poderia ser utilizado como uma medida do total das utilidades. (STIGLER, 1950a, p. 310)

Apesar dos resultados problemáticos de Bentham, ele teria iniciado uma longa linhagem de reflexões e tentativas de resolução da problemática do dinheiro como medida da utilidade. Historicamente, após Bentham, autores clássicos que seguiam Ricardo e Smith não trabalharam com os resultados de Bentham, ou seja não levavam em conta que a utilidade seria marginalmente decrescente. Na visão de Stigler, é apenas em 1870 que se dará o início da aceitação da teoria da utilidade no campo econômico, encabeçado por Jevons, Menger e Walras. Esses autores, chegaram de forma independente a resultados que apresentavam fortes pontos em comum, entre eles: o critismo da doutrina recebida (no caso a teoria do valor trabalho de Ricardo); a existência e mensurabilidade da utilidade; tentativas de relacionar a maximização da utilidade com a curva de demanda. (STIGLER, 1950a, p.315)

Quanto a diferenças na visão dos três, Stigler (1950a) enfatizou as considerações de Jevons acerca das comparações interpessoais de utilidade. Jevons teria falado sobre a impossibilidade de comparações interpessoais de utilidade, mas teria utilizado deste procedimento nos seus trabalhos: “(...) Jevons considered the question of the interpersonal comparison of utilities. He expressly argued that this was impossible but made several such comparisons, as we shall notice later’. (STIGLER, 1950a, p.318)

Em conjunto com esses autores, os trabalhos de Marshall também apresentaram contradições internas em relação a questão das comparações interpessoais de utilidade. Em parte da sua obra, Marshall fez críticas a tal procedimento. Entretanto, apesar de fazer essas críticas o autor manteve na sua obra uma teoria da utilidade construída com base no pressuposto de que se pode adicionar funções de utilidade de diferentes indivíduos, logo, não abandonara na prática o pressuposto de que estas poderiam ser comparadas. (STIGLER, 1950a, p.327)

Tal quadro somente se alteraria anos depois, com os desenvolvimentos de Fisher, e, mais notadamente, os de Pareto. Para Fisher, não era necessário empregar utilidade enquanto quantidade para se pensar na causação de fatos objetivos. Na sua visão, poderiam se manter os resultados obtidos na teoria e, sem prejuízos, ser desconsiderados os fatos de que: a utilidade de diferentes homens podia ser comparada; que a utilidade marginal do consumo de um indivíduo não necessariamente seria a mesma ao longo do tempo; e que mesmo que o fosse isso

não garantia a possibilidade de integrar o ganho e a utilidade total. Segundo Stigler (1950a), Pareto foi o mais notável autor que questionou a existência de funções de utilidade únicas e sua relevância para o pensamento econômico. Ele chegou a questionamentos parecidos com os de Fisher, de maneira independente.

Por outro lado, Pareto também fora inconsistente. Pois mesmo ao propor que a utilidade não era mensurável, ele fez o uso extensivo de definições que tinham por base a mensurabilidade da utilidade. Assim, de acordo com Stigler (1950a), a grande característica desse período, presente em Marshall e Pareto, estava no fato de que os economistas estavam percebendo que a mensuração da utilidade não era necessária para a derivação de curvas de demanda, mas não estavam dispostos a abandoná-la:

It is true that by the end of the period the leading economists were realizing that measurability of utility was not essential to the derivation of demand curves, but they were loath to abandon the assumption. In part this reluctance was based on the desire to employ utility theory in welfare analysis; in part it was psychological theorizing. (STIGLER, 1950b, p. 382)

Uma das hipóteses que Stigler (1950b) sugeriu para explicar tal comportamento dos autores em não abandonar a utilidade, seria de que ao darmos nomes familiares a fenômenos com possibilidades desconhecidas temos a ilusão de que chegamos a resultados definidos, ou seja, um nome daria a ilusão de fornecer uma explicação, quando só estaria nomeando um fenômeno. Dessa forma, Stigler (1950b) concluiu seu estudo acreditando que a teoria da utilidade servira para atrasar as descobertas econômicas, ou seja, ao apresentar uma ilusão de segurança e conhecimento, teria retardando novas descobertas que somente foram feitas muitos anos depois. (STIGLER, 1950b, p. 396)

A despeito de Stigler considerar que a utilidade só atrasara a teoria econômica e não necessitava mais ser empregada, tal conceito continuou assumindo novos significados e papéis nela, pelo menos até a década de 1980, em história recente¹. Logo, os estudos acerca do conceito de utilidade não pararam na época do trabalho de Stigler, sua história não deixou de ser estudada e até hoje gera controvérsias. Um breve exemplo disso é a discussão relativa às hipóteses sobre comportamento humano e “psicologia ruim” que Viner faz. No texto de Stigler as discussões sobre comportamento e retrato do ser humano na teoria econômica, parecem plenamente

¹ Por conta do recorte do presente trabalho, não trataremos aqui dos desdobramentos mais recentes do conceito de utilidade, que podem ser consultados em Moscati (2019), por exemplo.

superadas. Entretanto elas retornaram ao centro do debate, por exemplo, nos estudos de economia comportamental. Outro ponto que parecia superado para Stigler era o do bem-estar social, assunto que ele deliberadamente não aborda em seus artigos, por considerar a não comparabilidade interpessoal de utilidades. Tal ponto retorna fortemente com os trabalhos de Amartya Sen.

4.1.3 Considerações de Moscati

Décadas depois dos trabalhos de Viner e Stigler, Moscati (2019) também escreveu sobre a teoria da utilidade no período de 1870-1910, trazendo novidades ao debate. Ele ressaltou na sua leitura, as duas grandes críticas que foram feitas a teoria de utilidade nessa época, e que já abordamos anteriormente: uma delas era que a teoria da utilidade retrataria seres humanos de um jeito ruim (como se fossem sujeitos puramente egoístas, ou seja, eram críticas a essa versão do homem econômico), enquanto a outra grande crítica versava sobre a aparente não-mensurabilidade da utilidade.

De acordo com a leitura de Moscati (2019), Marshall respondeu às críticas sobre o egoísmo do homem econômico. Nos seus trabalhos, o homem econômico que maximiza utilidade, não precisava mais ser entendido unicamente como um animal egoísta movido pelo seu prazer próprio, mas podia ser representado pelo indivíduo altruísta que aumentava sua utilidade, ao fazer o bem para os outros, pois isto lhe dava prazer. Como resultado da resposta a essas críticas, a noção de utilidade foi ampliada para abarcar mais do que o “egoísmo” do homem econômico movido pela utilidade, fugindo das críticas de maneira bem-sucedida. No entanto, o preço pago por essa mudança conceitual foi a perda do conteúdo psicológico intuitivo da noção de utilidade, que se tornou uma caixa-preta, dentro da qual poderiam se encaixar quaisquer motivações possíveis para a ação dos agentes.

Quanto ao problema da não-mensurabilidade, Moscati (2019) relatou que Jevons e Marshall tinham pontos ligeiramente distintos sobre a questão. Jevons, inspirado nos trabalhos de Bentham, defendia que a dor e o prazer podiam ser entendidos enquanto quantidades e, apesar de não serem diretamente mensuráveis, poderiam ser observados através de efeitos indiretos e, assim, comparados. Já para Marshall, a utilidade seria a satisfação de um desejo qualquer (egoísta ou altruísta, moral ou imoral, saudável ou não-saudável) e poderia sim ser medida indiretamente

pela disposição a pagar dos indivíduos. Porém, a questão da mensurabilidade da utilidade não estava resolvida e continuou gerando diversos questionamentos.

Posteriormente, muitos dos problemas associados com a não mensurabilidade da utilidade foram resolvidos pela chamada revolução ordinal. Iniciada por volta de 1900 por Vilfredo Pareto, a revolução ordinal basicamente consistia na construção gradual de uma teoria de demanda e equilíbrio que fosse independente do pressuposto de que a utilidade é mensurável. O trabalho de Pareto, para Moscati (2019), foi o precursor dessa corrente, mas deixou aspectos incompletos que foram continuados no que o autor chamada da segunda fase da revolução ordinal, ocorrida em 1934, com John Hicks e Roy Allen, e na terceira fase, iniciada em 1938 com Samuelson, culminando na hoje conhecida teoria da preferência revelada.

Como visto até aqui, ao longo da história houveram mudanças nas formas consideradas legítimas para se empregar o conceito de utilidade na teoria mainstream. Consonantemente, surgiu uma narrativa histórica padronizada, após a década de 1940, segundo a qual os teóricos marginalistas e neoclássicos (anteriores a Pareto) teriam uma visão cardinal de utilidade. Tal narrativa ainda não estava presente, portanto, no histórico feito por Viner em 1925. Já no histórico feito por Stigler ela estava no seu ápice e lá vemos uma forte defesa da necessidade de abandonar o conceito de utilidade, que teria atrasado o desenvolvimento da economia econômica, em especial pelos autores que realizavam comparações interpessoais dela, tidos como cardinalistas. Já em Moscati, essa narrativa é posta em questão.

Estudando mais a fundo os autores desta época, em especial Jevons e Marshall nesse trabalho, percebe-se que há diversas nuances no emprego feito por eles da noção de utilidade. Tais nuances não podem ser resumidas apenas pela noção de cardinalidade. Ao adotar tal narrativa padrão tais nuances foram deixadas de lado. Discutiremos mais a fundo, nos próximos itens, possíveis perdas advindas da exclusão dessas nuances da narrativa histórica sobre a utilidade.

4.2 A narrativa canônica

A narrativa consagrada sobre a história do conceito de utilidade na economia, (que geralmente é exposta aos estudantes de economia e está presente nos livros-texto), se baseia na diferença entre utilidade cardinal e ordinal como um dos fundamentos de sua explicação. Argumenta-se que inicialmente no campo da

economia a utilidade era tratada cardinalmente, através de sua formulação conceitual realizada pelos autores marginalistas (como Menger, Jevons, Walras e Marshall), na qual sustentava-se o princípio da utilidade marginal decrescente ao consumo sucessivo dos bens. Posteriormente, em direção a teoria econômica atual, tal princípio teria sido substituído pela taxa marginal de substituição decrescente, sustentada numa utilidade apenas ordinal. (MOSCATI, 2011; BARBIERI, 2014)

Versões dessa narrativa podem ser encontradas em diversos autores, entre eles: Schumpeter, Jaffé, Nieheans, Ingrao e Israel, Mandler, Giocoli, Mirowski e Hands, entre outros. Diversos manuais e livros-texto também consagram tal narrativa. Para ele, um dos primeiros autores a realizá-lo fora Stigler, na década de 1950, que como vimos no item 4.1 advoga que a teoria da utilidade serviu apenas para atrasar desenvolvimentos posteriores da teoria econômica. Posteriormente, diversos outros autores como Ferguson, Vahian, Pindyck e Rubinfeld, Jehle e Reny concordaram com tal narrativa. (MOSCATI, 2011; BARBIERI, 2014)

Um dos marcos importantes para se compreender o início de tal narrativa padrão é o artigo de Hicks e Allen de 1934, que se dedica a impossibilidade de medir cardinalmente a utilidade e sugerindo a troca destes pelas escalas de preferências reveladas que, estas sim, seriam possíveis de serem observadas empiricamente. Tal texto de Hicks e Allen teria servido como base para historiografias posteriores da utilidade como a de Stigler e a de Georgescu-Roegen. (BARBIERI, 2014)

A utilidade cardinal, nessa narrativa, é mais abrangente do que a utilidade ordinal e demanda pressupostos mais fortes do que esta. Para que haja utilidade ordinal é necessário que os agentes possam ordenar a utilidade entre alternativas. Para que haja utilidade cardinal é necessário que os agentes, em adição aos requisitos da ordinalidade, possam também ordenar entre diferenças de utilidade das alternativas, ou seja, dizer que a diferença entre as alternativas A e B, por exemplo, é maior que a diferença entre as alternativas C e D. (MOSCATI, 2011)

Em termos matemáticos, utilizando-se da terminologia de Stanley Stevens (de acordo com Moscati 2019), uma função de utilidade $F[U(x)]$ que representa as preferências de um indivíduo, só poderia continuar representando as suas preferências se sofrer transformações monotônicas positivas, logo, se $U(x) > U(y)$ para determinado consumidor, então $F[U(x)] > F[U(y)]$. Já a utilidade cardinal estaria associada apenas a um subconjunto das transformações monotônicas positivas, que seria o conjunto das transformações lineares positivas(ou afins), no qual se uma

função $F[U(x)]$ representar as preferências do indivíduo qualquer função $F[U(y)]$ também as representará se $F[U(y)] = F[a^*U(x)+B]$, sendo $a>0$, permitindo formalizar também o ranqueamento entre a diferença de alternativas (por exemplo, dizer que a diferença entre alternativas A e B é maior que a diferença entre alternativas C e D), diferença representada pelo B. (MOSCATI, 2011)

Segundo Barbieri (2014), a narrativa padrão classificou os marginalistas enquanto cardinalistas ao assumir que estes consideravam que a utilidade era mensurável. Dessa forma, num duplo golpe, estaria considerando-nos cardinalistas, pois a definição de cardinalidade estaria incluída dentro da mensuração, já que se a utilidade for mensurável, evidentemente, será possível atender os princípios da cardinalidade, ou seja, saber se a diferença de utilidade entre um conjunto de alternativas é ou não maior que a diferença de utilidade entre outro conjunto de alternativas.

No próximo item do texto, abordaremos as diferentes visões alternativas que Barbieri (2014) e Moscati (2019) fornecem para tal narrativa.

4.3 Historiografia alternativa

Dentre as visões alternativas a narrativa padrão, destacam-se os trabalhos recentes de Barbieri (2014) e Moscati (2019). Para ambos, a narrativa padrão apresenta falhas. Entretanto, a visão destes autores sobre o que constituiria a falha da narrativa padrão diverge ligeiramente. Na visão de Barbieri (2014) a questão central que faria tal narrativa estar errada é metodológica, enquanto para Moscati (2019) é relativa à insuficiência da noção de cardinalidade. Apresentamos a seguir os principais pontos para esses autores.

Na visão de Barbieri (2014), a narrativa canônica está errada, ela é uma “whig history”, ou seja, um procedimento anacrônico que consiste em narrar o passado como se ele fosse “ruim”, para poder enaltecer o presente, glorioso em comparação a esse passado. Analogamente ao foi feito com a idade média pela historiografia comum, ao classificá-la enquanto “idade das trevas”.

Como explicar então a persistência dessa narrativa? Este artigo pretende fazê-lo através do exame da evolução das crenças metodológicas dos economistas entre 1871 e 1930. Argumentaremos que a narrativa padrão, que retrata a evolução da utilidade cardinal mensurável para ordinal, é um exemplo de whig history, na medida em que a discussão da medição da utilidade não é relevante no contexto das crenças metodológicas professadas

pelos autores da revolução marginalista. Em geral, estes defendiam em termos metodológicos o emprego de formalismo matemático, mas ainda eram influenciados pelo apriorismo dos economistas clássicos. A economia teórica era formal, mas conceitos como utilidade não eram necessariamente operacionais. Apenas com o advento do empiricismo metodológico e sua demanda pela exclusão do discurso científico de conceitos não operacionais, a distinção entre utilidade cardinal mensurável e ordinal passa a fazer sentido. (BARBIERI, 2014, p.2)

Moscati (2019), assim como Barbieri (2014), também considera que essa narrativa padrão fora construída de modo anacrônico ao se projetar a visão atual da microeconomia sobre o passado:

(...) current microeconomic theory uses two main forms of utility: ordinal and cardinal. As chapters 5 and 6 show, this twofold approach is the result of a series of developments in utility analysis that took place in the first half of the twentieth century. However, historians of economic thought appear to have imported this twofold approach from current microeconomics and projected it back onto the history of utility theory, which they have reconstructed in terms of the contrast between ordinal and cardinal views of utility. As a result, the canonical history of utility theory posits a first phase, lasting roughly from 1870 to 1910, in which Jevons, Menger, Walras, and other early marginalists treated individual utility as cardinally measurable. In a second phase, inaugurated by Pareto ([1900] 2008) and virtually concluded by John Hicks's *Value and Capital* (1939b), utility theorists are said to have moved away from cardinalism and embraced an ordinal approach to utility. (MOSCATI, 2019, p.45)

No entanto, recentemente, autores como Moscati (2019) divergem desta narrativa, mostrando que não há consenso sobre esse ponto. Catherine Herfeld (2021) ao resenhar o livro do Moscati, destacou este ponto como uma novidade na leitura do autor, ou seja, de que os autores anteriores a Pareto não teriam uma visão cardinalista de utilidade, mas sim aquela marcada pela mensuração (direta ou indireta) de unidades da utilidade:

Moscati shows that the standard historical narrative, which claims that the marginalists aimed for cardinal utility measurement, i.e. for identifying a value of utility of each available option such that all options can be ranked in terms of their utility differences, is misguided. Economists like William Stanley Jevons, Leon Walras, Carl Menger, Irving Fisher and Alfred Marshall were not cardinalists but were instead committed to a view of measurement as unit-based; they were in search of a unit of utility that could be used to not only order utilities or utility differences on a scale but also to assess utility ratios. (HERFELD, 2021, p. 2)

De acordo com Moscati (2019), foi justamente pelo fato de Jevons (juntamente com Menger e Walras) conceber teoricamente a utilidade enquanto uma magnitude, que tornaria anacrônica sua classificação enquanto um autor cardinalista:

This standard story overlooks the fact that Jevons, Menger, and Walras adhered to a unit-based conception of measurement and applied it consistently to the measurement of utility. Accordingly, they focused on the possibility of ascertaining a unit of utility and assessing utility ratios rather than on the ranking of utility differences as in a cardinal utility approach.

Therefore, and contrary to the canonical narrative of the history of utility theory, they were not cardinalists in the current sense of the term. To put it differently, I suggest that a third form of utility consistent with the unit-based conception of measurement, namely ratio-scale utility, should be added to the traditional dichotomy between cardinal utility and ordinal utility and that the utility theories of Jevons, Menger, and Walras belong in the ratio-scale utility camp rather than the cardinal utility camp. (MOSCATI, 2019, pp.45-46)

Para entender essa possível novidade trazida por Moscati, dedicaremos o final deste item para realizar uma explicação sobre a visão que ele chama de “unit-based”, ou, mensuração baseada em unidades. Para ele, está visão explicaria muito melhor a complexidade da teoria de utilidade de Jevons, Marshall e autores da época do que a noção de cardinalidade.

O raciocínio de Moscati leva em conta o contexto do período de 1870 a 1910 relativo à teoria da mensuração em diversas áreas da ciência, para, com isso, entender como ocorreu a chegada e estabelecimento da teoria da utilidade marginal. Segundo ele, nesse período uma noção específica de mensuração dominava diversos campos do conhecimento: na física, na filosofia, na psicologia, na matemática e na economia. Em trabalhos anteriores, Moscati e outros autores chamavam essa mensuração de “visão clássica da mensuração”, mas em seu livro mais recente, Moscati preferiu nomeá-la de “mensuração baseada em unidades (unit-based) ou numa escala com taxas proporcionais (ratio-scale)”. (MOSCATI, 2019, pp. 15-16)

Na medida “unit-based” considera-se que medir uma propriedade de um objeto (como o comprimento de uma mesa) significa compará-lo com outro objeto que tenha as mesmas unidades dessa propriedade (exemplo uma régua métrica de 1m) e com isso descobrir a proporção numérica entre a unidade e o objeto a ser medido. (se a proporção é cinco pra um, a mesa mede 5 metros, por exemplo). Nessa visão, a unidade de medida é arbitrária (pode ser metro, polegadas, jardas, o que for), mas o 0 não é arbitrário, necessita ser o mesmo.

Tal visão de mensuração, para Moscati (2019) possui origens que remontam à filosofia grego: desde a tradição aristotélica, em ponto também reafirmado por diversos autores posteriores e até por Descartes, diferenciava-se quantidade de qualidade. Considerava-se que quantidade é o que podia ser medido, ou seja, o que podia ser atribuído uma unidade comparativa. Embasado nessa discussão, Descartes considerava que havia uma diferença importante entre ordenação e mensuração, pois havia coisas que não podemos mensurar (ou seja, atribuir um número), mas podemos ordenar. O exemplo mais utilizado para isso era o do calor e o das cores: até o século

XIX somente podíamos dizer que a temperatura era mais fria ou mais quente; que a cor era mais ou menos vermelha, mas não podíamos atribuir um número exato ou uma unidade para determinada temperatura ou paleta de cores (tais exemplos continuaram na filosofia até Kant, já que na época ainda não havia descoberto como medir o calor ou a intensidade ad paleta de cores). Assim, até então a forma de mensurar cores e temperaturas não era “unit-based”, pois se desconhecia qual seria tal unidade, era apenas ordinal (ao dizer se algo era mais ou menos quente que outro). (MOSCATI, 2019, pp. 16-17)

Já na área da física, Moscati (2019) aponta que tal visão de mensuração relativa a unidades também exercia grande influência. Isaac Newton tinha a mesma visão aristotélica de número, definida da seguinte forma: “the abstracted Ratio of any Quantity to another Quantity of the same kind, which we take for Unity” (Newton, citado por Moscati, 2019, p.17), ou seja, como o que relaciona duas quantidades do mesmo ao tomarmos uma delas enquanto unidade. Tal visão se manteve no século XIX e, a partir dela, foram feitas descobertas de novas escalas, com taxas proporcionais, que permitiram medir coisas que até então não se mediam plenamente.

Dentre as inovações que uma escala baseada em unidades permitiu, Moscati enfatizou a mensuração do calor na física. No século XVIII foram criadas uma série de escalas pra calor (Celsius, Caloria, Fahrenheit) , mas , mesmo com elas, ainda não se considerava que o calor poderia ser medido com bases em unidades, pois tais escalas não eram proporcionais, já que elas tinham valores diferentes para o 0 (eram só escalas relativas), por exemplo o ponto 0 da escala Celsius não era o mesmo da escala Fahrenheit e ,portanto, não era possível operar com uma unidade de calor entre elas que fosse a mesma (a mudança de 1 grau Celsius não é da mesma magnitude que a mudança de 1 grau Fahrenheit). Isso mudou no século XIX quando se inventou a escala Kelvin, que poderia medir temperatura de um valor absoluto e, portanto, havia uma escala proporcional (ratio-scale). (MOSCATI, 2019, pp. 17-18)

As investigações sobre a mensuração também tiverem efeitos importantes na disciplina nascente da psicologia. Gustavo Fechner, o autor mais importante nos estudos de psicofísica, investigava a relação entre percepção (ou sensação) e magnitude dos estímulos, como uma unidade da percepção que mede a diferença perceptiva causada por mudanças de estímulo. Fechner investigava a psicofísica através de experimentos, e, com isso, ele chegou a uma forma logarítmica que

relaciona estímulo físico com a sensação do tipo $y=a^* \log(x)$, sendo a uma constante positiva. (MOSCATI, 2019, pp. 18-19)

Essa lei, conhecida como lei de Weber-Fechner, até hoje embasa escalas importantes de estímulos físicos. Por exemplo, quando dobramos o volume da televisão de 5 para 10, o som emitido não dobra em decibéis, mas aumenta numa escala logarítmica, para que tenhamos a sensação perceptiva de que o som dobra. Para chegar nessa lei, Fechner teve que partir do axioma que todas as diferenças de percepção são as mesmas, já que nos seus experimentos ele aumentava a magnitude do estímulo (intensidade da luz ou de som) e quando as pessoas percebiam uma mudança, ele considerava que havia aumentada uma unidade da percepção de volume ou brilho, e que essas unidades de variação eram constantes. (MOSCATI, 2019, pp. 18-19)

No campo da matemática, a mensuração também estava em debate, o que inclusive culminou na origem da distinção entre números cardinais e ordinais, realizada por Schröder em 1873. Os cardinais seriam os que se adequavam ao entendimento aristotélico de quantidade (davam uma unidade de medida para algo), enquanto os números ordinais seriam números relativos ao processo de contagem e expressam uma posição (por exemplo o 5º número numa sequência numérica, ou o 5º corredor a completar uma corrida). Note-se que no caso cardinal, a diferença entre 4 e 5 é a mesma diferença que a entre 3 e 4. Já no caso ordinal, o 5º corredor a finalizar uma corrida pode chegar a uma menor distância do 4º, do que a distância entre o 4º e o 3º, por exemplo. Tal visão da matemática chegou à economia com um artigo de Voigt de 1893 e aos poucos entrou no campo. Através de desenvolvimentos históricos nos quais não nos aprofundaremos, levou até a visão atual de números cardinais e ordinais que temos na economia. (MOSCATI, 2019, pp. 21-22)

Moscati (2019), ao se aprofundar na visão matemática sobre cardinalidade e ordinalidade, acredita que a visão de cardinalidade e ordinalidade atualmente usada na economia não corresponde a visão matemática. Para o autor, apesar da cardinalidade e ordinalidade econômicas terem se originado na matemática, elas seguem outro rumo e são noções heterogêneas entre si hoje em dia. Moscati elabora uma tabela (que reproduzimos na próxima página deste trabalho, vide tabela 1) para elucidar quais seriam as transformações permitidas quando se utiliza utilidade ordinal na economia (que permite apenas ordenar preferências); utilidade cardinal (que além de permitir ordenar utilidades, permite ordenar entre diferenças de escalas, ou seja,

dizer que a diferença entre a utilidade de X e Y pode ser maior ou menor que a diferença da utilidade entre Y e Z.

Para Moscati (2019), tal classificação não seria suficiente para entender a complexidade da visão dos autores do período de 1870-1910. Para entendê-los seria necessário pensar também num terceiro tipo de utilidade, que seria a utilidade baseada em unidades ou de escalas proporcionais, segundo a qual é possível: ordenar entre utilidades, ordenar entre diferenças de utilidades, mas também fazer a razão entre utilidade a partir de uma medida em comum, ou seja, tratar a unidade enquanto uma magnitude que se apresenta ao homem enquanto uma escala proporcional. Como vimos nos capítulos de Jevons e Marshall, em algumas passagens eles chegaram a pensar a utilidade, abstratamente, dessa forma, enquanto uma magnitude, feitas por unidades de uma mesma escala proporcional. (MOSCATI, 2019, pp. 22-23)

Tabela 1: Formas de utilidade e sua mensuração para Moscati

Forma de utilidade	Forma correspondente de mensuração	Transformações matemáticas admissíveis	O que é preservado
Utilidade ordinal	Mensuração ordinal	Transformações crescentes: $U^*x = F[U(x)]$, com F crescente	Ordenação entre utilidades
Utilidade cardinal	Mensuração de escalas intervalares	Transformações lineares positivas: $U^*(x) = \alpha U(x) + \beta$, com $\alpha > 0$	Ordenação entre utilidades Ordenação entre diferenças de utilidade
Utilidade de escalas de razão Ou Utilidade baseada em unidades	Mensuração de escalas proporcionais	Transformações proporcionais: $U^*(x) = \alpha U(x)$, com $\alpha > 0$	Ordenação entre utilidades Ordenação entre diferenças de utilidade Razões de utilidade

(Fonte: MOSCATI, 2019, p. 45, tradução nossa)

Para Moscati (2019), ao utilizarmos essa classificação tripla de utilidade, podemos nos atentar a aspectos importantes que fizeram parte da discussão de utilidade e por vezes ficam esquecidos. A partir da questão da mensuração da utilidade, Moscati (2019) faz uma leitura histórica do pensamento econômico partindo das dificuldades de medir os seus objetos. No seu raciocínio, ele argumenta que ao longo da história os economistas tentaram explicar uma série de fenômenos com a utilidade: como renda nacional, níveis de preços, quantidade e velocidade do dinheiro. – essa discussão ganhou força especialmente no final do século XIX – economistas clássicos como Ricardo e depois os marginalistas tentaram discutir o valor de troca dos bens – e para tanto queriam saber a taxa em que os bens poderiam ser trocados – se indagando se um bem poderia servir de unidade de medida de toda a economia. O problema que eles se deparam é que os dados na economia não ocorrem em uma escala constante, pois variam entre si – ou seja, não existe unidade que a meça de forma fixa e invariável (assim como existem unidades que podem medir grandezas físicas como calor) (MOSCATI, 2019, p. 23)

Jeremy Bentham começara esse movimento de pensar que os prazeres poderiam ser medidos ao tomar-se o próprio prazer enquanto uma unidade base. Para Moscati, isso se explica melhor levando em conta o contexto da época de buscar uma unidade que pudesse medir as coisas, no sentido aristotélico de medida. Os físicos acharam diversas unidades que não se conhecia – e conseguiram medir cores e calor dessa forma. Tentaram fazer o mesmo na psicologia e na economia, mas não se achou uma unidade que resolvesse dessa forma para o ser humano. (MOSCATI, 2019, p. 24)

Entretanto, a busca por essa unidade (que surge desse contexto intelectual dos séculos XVIII e XIX) teve consequências. O próprio Bentham também teria sugerido a unidade monetária (depois usada por Marshall) como medida indireta dessa unidade de prazer:

The founder of utilitarianism also suggested an indirect way to measure a pleasure, namely, by the quantity of Money paid to obtain it. The soundness of his arguments aside, the point to note is that both of Bentham's measures of pleasure in principle allow for the measurement of utility in the unit-based sense: in both cases, there is a unit, that is, the "faintest pleasure" or the monetary unit, which makes the assessment of utility ratios possible. (MOSCATI, 2019, p.24)

Seguindo a esteira de Moscati, argumentamos que esse espírito científico do século XVIII de busca uma unidade de medida absoluta (ou seja que pudesse medir

as coisas no sentido aristotélico de quantidade) para diversas coisas também estava presente na teoria dos marginalistas. Nessa monografia, tentamos também relacionar essa mensuração baseada em uma unidade de medida, que Moscati descreve, com as visões de homem presentes na teoria de Jevons e Marshall

O nosso argumento — que será discutido em maiores detalhes a seguir — é que o fato de Jevons e Marshall usarem essa noção de utilidade correlata a uma “mensuração por unidades” — os coloca a meio caminho entre o tipo psicológico e o tipo lógico do homem econômico, a partir de classificação de Giannetti. Pois, em diversas passagens, eles hipotetizam que a utilidade se daria para o ser humano como uma escala, que teria um ponto de 0, e valores negativos (sofrimento) de um lado do 0, e valores positivos (prazer) do outro lado do 0. Assim a variação em “unidades” da utilidade levaria a mais prazer se positiva ou mais sofrimento se negativa.

Apesar de não terem as ferramentas para medir essa escala, algumas das conclusões deles se faziam levando em conta a hipótese da existência desta escala. Em especial, destacamos o fato que a própria existência desta escala hipotética e abstrata (por exemplo, como quando Marshall considerava a utilidade tão importante para economia quanto a balança de precisão para química, em tema discutido no item 3.2) , enquanto algo que só se pode verificar os efeitos a posteriori, remete e dá início a uma visão de homem que depois seria caracterizada como o “tipo lógico” do homem econômico.

4.4 Visões de homem correlatas

Neste item final do capítulo 4, abordamos as visões de homem correlatas às diferentes noções de utilidade. Para tanto, partimos da diferença feita por Giannetti (1990), entre os tipos psicológico e lógico do “homem econômico”, e discutimos como aspectos presentes nas visões de utilidade em Jevons e Marshall ajudam a entender debates e problemas que surgiram posteriormente.

Giannetti (1990) discute bem-estar e filosofia moral na teoria econômica, relacionando-os ao postulado do “homem econômico”. Para o autor, este postulado foi uma solução teórica criada para dar conta dos desafios engendrados a teoria pelas diversas e múltiplas condutas individuais dos seres humanos. Historicamente, surgiram duas versões do “homem econômico”: o tipo psicológico e o tipo lógico, inicialmente diferenciadas em trabalho de Robbins. (GIANNETTI, 1990)

O tipo psicológico se caracteriza por uma ênfase no aspecto motivacional para explicar a ação humana. Nele, a explicação do agir humano pode variar, mas sempre estaria relacionada a um componente substancial sobre a essência do ser humano, como: autointeresse, ganância, egoísmo, simpatia e etc. O tipo psicológico surgiu a partir da uma junção entre a economia e a filosofia utilitarista inglesa, com Bentham, Ricardo e J.S. Mill, e se consolidou com os trabalhos de Jevons e Edgeworth. (GIANNETTI, 1990)

Já o tipo lógico se caracteriza na ênfase dada ao componente racional. Ele pode ser pensado inclusive como o tipo tautológico, pois nele a explicação da ação humana sempre vem *a posteriori*:

O lance analítico decisivo aqui é o esvaziamento da noção de auto-interesse de qualquer conteúdo ético (egoísmo) ou psicológico (hedonismo). Define-se o interesse do agente, seus desejos e fins, de tal forma que não importa o que ele faça ou venha a fazer no futuro, ele sempre estará perseguindo seu auto-interesse. Seu auto-interesse é o que for o caso - é o padrão de escolha que se revelar através dos seus atos, sua "preferência revelada" na ação (Samuelson, 1948). Se a satisfação dos desejos da minha família, ou então dos meus vizinhos, colegas de profissão, classe social ou nação é parte de minhas preferências, então eles pertencem ao meu auto-interesse individual. Se os meus fins incluem o bem-estar de terceiros, então os interesses destes fazem parte integrante do meu auto-interesse. (GIANNETTI, 1990, p. 12)

Em seu artigo, Giannetti (1990) discute objeções e visões alternativas em relação ao "homem econômico". No escopo do presente trabalho não entraremos nessas outras propostas. Entretanto, utilizaremos a distinção entre o homem psicológico e lógico, pois podemos relacioná-la a visão de utilidade presente nos autores estudados aqui.

Em um primeiro paralelo, seria possível dizer que a visão de utilidade substantiva (identificada com prazer e sofrimento) estaria associada ao tipo psicológico do homem econômico, pois a base de sua explicação se fundamenta nestes princípios substantivos, que orientam a ação humana. Já a visão "ampla" ou "genérica" de utilidade, que se tornou dominante no campo econômico após a revolução ordinalista, poderia ser identificada com a visão lógica do "homem econômico", pois nela o que motivou a ação humana só pode ser aferido após a ação ter sido realizado, tautologicamente.

Por outro lado, ao realizarmos a leitura de Jevons e Marshall, consideramos que em suas obras há uma certa ambiguidade no tocante ao emprego da utilidade enquanto explicação para o agir humano. Por vezes, ela é empregada enquanto conceito substancial (que se refere a prazer e dor, em Jevons, ou uma medida

monetária indireta sobre o que interessa ao homem, em Marshall), que poderíamos identificar a visão do tipo psicológico do “homem econômico”. Entretanto, por vezes na obra destes autores, a noção de utilidade também é empregada enquanto conceito amplo ou “genérico”, mais identificada com a visão do tipo lógico (ao explicar o agir humano enquanto uma escala arbitrária, constituído apenas de magnitudes aritméticas, positivas e negativas).

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

We cannot expect to agree in utilitarian estimates, at least without much debate. We must agree to differ, and though we are bound to argue fearlessly, it should be with the consciousness that there is room for wide and bonâ fide difference of opinion' (JEVONS, citado por PEART, 2005, P.140)

Passados 150 anos desde a consolidação do conceito de utilidade na teoria econômica, nos anos 1870-1910, entende-se que ela sofreu um relativo esvaziamento. Que se deu tanto no tocante ao seu conteúdo (tornando-se majoritariamente ordinal ou empregado enquanto preferência revelada), quanto na simplificação da sua história (na qual o conceito de cardinalidade foi usado para simplificar uma discussão mais complexa). A partir do estudo das posições de Jevons e Marshall, argumentamos que tal esvaziamento deixou consequências, que se inter-relacionam aos campos da ética, bem-estar e natureza humana.

No tocante às consequências éticas, apontamos que tanto Marshall e Jevons reconheciam que a utilidade tinha limites, em especial, relativos aos pontos de mensuração e comparação interpessoal. A partir desses limites, estimativas podiam ser feitas quando era necessário pensar em discussões éticas, por exemplo, sobre qual caminho deveria ser tomado para alcançar uma maior felicidade coletiva, para utilizar termos de uma concepção ética utilitarista.

Jevons e Marshall reconheciam que para discutir tanto as estimativas de utilidade, quanto os resultados sociais que as envolviam (como políticas públicas, justiça e distribuição de renda) era necessário bastante debate. A teoria por si só era incapaz de aferir resultados que não necessitassem de discussões e não estivessem sujeitos a diferentes opiniões sobre qual seria o melhor rumo a ser tomado pela sociedade. Não é à toa que mesmo gostando de resultados matemáticos e exatos, Jevons frisava a importância do debate e da discordância de opiniões sobre os resultados relativos às estimativas de utilidade.

Posteriormente na história, tais discussões foram se apagando, com a inflação das teorias exclusivamente formais da utilidade e das motivações humanas. Viner, no seu artigo de 1925, defendeu um ponto importante ao argumentar que a noção de utilidade por si só não levava a nenhuma conclusão normativa, mas, a partir dela, o debate se fazia necessário para que se chegasse a posições no tocante a políticas

públicas e distribuição de renda, por exemplo. Dado que o conceito de utilidade não garantia por si só resultados incontestáveis, era necessário debatê-los.

Dada a impossibilidade da mensuração da utilidade em Jevons e de sua mensuração imperfeita pelo dinheiro em Marshall, a discussão ética se fazia impreverável no corpo teórico desses autores para se obter resultados e tirar conclusões importantes, dentro dos seus pensamentos sobre a sociedade e a economia.

Com a passagem histórica para um uso restrito da utilidade ordinal (consoante com a teoria da preferência revelada), a discussão da mensuração da utilidade foi “jogada para escanteio”. Dessa forma, se atribuiu, na narrativa padrão, que a mensuração de utilidade era uma discussão totalmente ultrapassada e que só fora feita pelos marginalistas pelo fato destes não conhecerem ainda a utilidade ordinal, e ainda terem uma visão mais ultrapassada, visão dita cardinal. Com isso, deixou-se de realizar importantes discussões que nasciam justamente da mensuração imperfeita da utilidade.

Considerações sobre o bem-estar social perderam espaço, já que para discutir o bem-estar social é necessário fazer o cômputo total em termos de felicidade de alguma forma (não necessariamente da forma utilitarista) e, com ele, formular e embasar a direção desejada para as políticas públicas. Porém, se não há a mínima possibilidade de comparação interpessoal de perdas e ganhos para os indivíduos, fica difícil ter qualquer métrica que oriente as políticas públicas e coletivas na direção de um bem comum.

Em relação aos autores marginalistas e neoclássicos que se utilizavam de comparações para tecer considerações sobre o bem-estar, o trabalho de Robbins (em especial no livro “An Essay on the Scope and Nature of Economic Science”, publicado em 1935), é tido como um marco de ruptura, ou de corte em relação a esse pensamento. Robbins foi um crítico das teorias do bem-estar anteriores, denominando-as como a “antiga teoria do bem-estar social de Pigou e seus predecessores”, criticando duramente o fato de que utilidades de diferentes indivíduos poderiam ser comparadas, somadas e subtraídas, e que era possível fazer um cômputo numérico da utilidade social. (SUZUMURA, 2002, p. 6)

Robbins postulou que tais comparações interpessoais subjetivas de utilidade não poderiam ser consideradas parte da ciência positiva. Como consequência, ao final da década de 1930, as bases desse “antigo bem-estar social” já estavam erodidas, e

suas novas fundações estariam amparadas em utilidades ordinais e não comparáveis interpessoalmente. Nesse contexto, de resposta ordinalista, foram valorizados os trabalhos de Vilfredo Pareto, publicados no início do século XX. John Hicks, em 1939, difundiu o conceito do princípio de Pareto, fazendo com que a alocação eficiente de Pareto se tornasse, a partir de então, o exercício central desta “nova” teoria do bem-estar. (SUZUMURA, 2002, P. 7)

Essa “nova” teoria do bem-estar social dos ordinalistas possibilitou poucas aplicações em situações reais. Seguindo essa linha argumentativa, Suzumura (2002) destacou que os recursos são escassos e, portanto, não existe política econômica que favorecerá a todos, mas geralmente parte dos indivíduos será favorecida, enquanto outra parte será desfavorecida, logo há raras situações em que o princípio de Pareto isolado resolva os problemas que se colocam aos economistas e a sociedade, relativos à distribuição dos bens e as escolhas de produção. (SUZUMURA, 2002, p. 7)

Historicamente, algumas tentativas foram realizadas nesse âmbito da utilização ordinal de utilidade para lidar com tais limitações. Entre elas, destaca-se o critério de compensação proposto por Hicks e Kaldor e a função do bem-estar social, proposta por Bergson, em 1938, e Samuelson, em 1947. Por meio dela, Bergson e Samuelson tentaram separar o que pertencia à ética (da qual economistas não poderiam dizer objetivamente nada) do que pertencia à área da economia do bem-estar (na qual economistas teriam a obrigação de dizer algo com validade objetiva). Naquela época tal função do bem-estar social foi altamente valorizada, como sendo o auge da abordagem mais “científica” e ordinal na economia do bem-estar. Pelo menos, até a publicação de “Social Choice and Individual Values” de Arrow (1951), que colocou em xeque alguns de seus pressupostos e contribuiu para o avanço do conhecimento e novas divergências em torno dessa questão. (SUZUMURA, 2002, pp.8-9)

Isso levou a uma situação contemporânea na qual a maior parte dos autores atualmente só discute bem-estar em termos formais na economia. McPherson e Hausman (2006) descrevem tal quadro apontando que ele remonta a esse momento da década de 1930. Existem diversas teorias do bem-estar, e boa parte delas estão situadas no campo da filosofia moral. Dentro do campo da economia, a maioria dos autores prefere discutir bem-estar em termos formais, por achar que assim se esquivam da discussão filosófica sobre o que é o bem. E, para tanto, geralmente recorrem ao conceito de utilidade entendido enquanto satisfação de preferências. Porém, por si só, teorias formais não são suficientes para resolver as controvérsias

sobre o que seria o bem-estar (individual e social) e qual a melhor forma de alcançá-lo: (MCPHERSON, E HAUSMAN, 2006)

In modern economic theory as developed in the 1930s, economists put aside substantive conceptions of well-being, such as wealth or happiness. Because they found that the basic propositions of demand theory and consumer behavior could be accounted for simply by supposing that people had stable preference rankings with certain properties, most economists took well-being to be the satisfaction of preferences. (MCPHERSON E HAUSMAN, 2006, p.105)

Mesmo com diversas complicações, economistas ortodoxos costumam utilizar satisfação de preferências como uma medida confiável do bem-estar. As medidas de bem-estar servem a uma série de propósitos, como: criar marcos para alcançar igualdade, medir o progresso ao longo do tempo, comparar padrões de vida entre comunidades, pesar as diferentes vontades das pessoas sobre o uso de recursos naturais, entre outros. Para McPherson e Hausman, as medidas geradas a partir da noção de satisfação ou ranking de preferências são ineficazes para se alcançar a maioria desses propósitos. (MCPHERSON E HAUSMAN, 2006 pp. 122-123)

Os trabalhos de Amartya Sen são um bom exemplo de possibilidades de utilização de outras medidas para bem-estar. Este é pensado a partir dos funcionamentos (functionings) e capacidades (capabilities) das pessoas, nas quais as políticas para o bem-estar social deveriam ser focadas. Quando Sen utiliza aproximações mais objetivas do bem-estar (ao invés de noções mais abstratas como satisfação de preferências) as pesquisas se encaminha numa direção que as aproxima mais diretamente de termos normativos do debate político. De tal sorte que a noção de utilidade (entendida como satisfação ou ranking de preferências) é pouco efetiva para medir privação em países subdesenvolvidos, e índices objetivos como IDH são melhores. (MCPHERSON E HAUSMAN, p.133)

Parte destas divergências geraram consequências que até hoje são debatidas. É nesse âmbito que se inscrevem as críticas de Sen e Williams (1982) sobre o utilitarismo. Eles alertaram para o risco de todas as motivações humanas serem pensadas uniformemente quanto utilidade:

It is true, however, that the ambitiousness of utilitarianism has itself served as a source of its appeal. In promising to resolve all moral issues by relying on one uniform ultimate criterion, utilitarianism has appeared to be the 'rational' moral theory par excellence. (SEN & WILLIAMS, 1982, p.16)

Como proposta alternativa a esse cenário de exclusiva utilização dos pressupostos da utilidade ordinal, Sen defendeu a necessidade de voltarmos a

comparar utilidades interpessoais, de modo a poder lidar com aproximações satisfatórias que permitam resolver problemas do mundo real, em especial, as questões atreladas a desigualdade.

Assim, na leitura de Sen, considera-se que o movimento histórico de tirar o conteúdo do conceito de utilidade, tornando-o apenas ordinal, empobreceu a teoria econômica, tornando-a um campo menos fértil para reflexões éticas. Perdeu-se a capacidade de aferir resultados éticos sobre a felicidade coletiva, e manteve-se apenas um conceito de utilidade que permitia esboçar o comportamento individual dos agentes. Dessa forma, há um paralelo entre as transformações sofridas pelo conceito de utilidade e a diminuição das reflexões sobre o bem-estar social. (SEN, 1999)

Como um resultado importante deste trabalho, averiguamos que há contradições internas nas próprias teorias de Jevons e Marshall, pois estes falavam que não era possível comparar utilidades interpessoais, mas a comparavam em seus desenvolvimentos teóricos. Também defenderam que não se podia medir a utilidade, mas para compará-la (mesmo que com ressalvas feitas) era necessário ter alguma forma de medida, e eles caracterizavam a utilidade enquanto uma escala feita de magnitudes positivas e negativas. Neles também disputava espaço uma teoria substantiva da natureza humana com uma teoria que chamamos de genérica.

A partir das classificações dos tipos psicológico e lógico de Giannetti, podemos acrescentar, ao que usualmente se atribui na literatura, que algo do tipo lógico do homem econômico já estava presente nos desenvolvimentos de Marshall e Jevons. Mais do que próximos de uma caracterização psicológica do homem econômico, tais autores estaria no meio do caminho, na transição de um homem econômico psicológico caracterizado por um prazer substantivo, para um homem econômico lógico caracterizado pelas preferências relevadas de sua ação, tautologicamente.

Com base nos trabalhos de Moscati, Sen e outros, percebemos que no movimento de abandonar as nuances dos pensamentos dos autores ditos “cardinalistas”, houve perdas para a teoria econômica. Em especial, na diminuição dos raciocínios empregados em melhorar o bem-estar coletivo, que cederam lugar para raciocínios mais focados no bem-estar individual, diferença que é até melhor articulada em inglês pelos termos welfare (bem-estar social) e well-being (bem estar coletivo).

Como apontamento final deste trabalho, levantamos a hipótese de que a passagem de um bem-estar que era pensado tendo mais enfoque no coletivo, para

um bem-estar que é pensado com mais enfoque no individual, e o consequente expurgo de reflexões éticas, tem que ver com um quadro social mais geral, talvez causado pela globalização, em que houve perdas da capacidade de reflexão sobre o bem-estar coletivo para as pessoas e governos. Em especial, cito, a título anedótico, efeitos na pandemia de COVID-19, contexto no qual o presente trabalho foi elaborado. Vimos, com tudo que ocorreu, que o enfrentamento da pandemia é eminentemente social, dado que é o uso coletivo de máscaras e de vacinas que pode resolver e mitigar os seus efeitos, muito além de ações individuais.

Por outro lado, notamos as dificuldades que os governos e a sociedade tiveram para tomar medidas rápidas e eficazes. Em contraposição, boa parte dos discursos anti-vacina estão calcados em argumentos (falsos, não obstante danosos) justamente de “bem-estar individual”, dizendo que a vacina pode ter efeitos eventualmente ruins para o individuo e seu bem-estar próprio. Além da pandemia, outras reflexos e ações globais visando o bem-estar coletivo se fazem urgentes. Para além da questão fundamental da distribuição de renda e enfrentamento da miséria global, há as questões urgentes do desmatamento e aquecimento global, que se não forem enfrentadas visando o bem-estar coletivo, talvez não consigam ser enfrentadas.

REFERÊNCIAS

- ARROW, K., SEN, A.; SUZUMURA, K. **Handbook of Social Choice and Welfare, vol. 1.** Amsterdam: Elsevier, 2014.
- BARBIERI, F. Utilidade cardinal, mensurabilidade e a evolução do pensamento metodológico. **XLI ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 2014, Natal. Anais:** XLI Encontro Nacional de Economia, 2014
- GIANNETTI, E. Comportamento individual: alternativas ao homem econômico. **Estudos Econômicos.** Instituto de Pesquisas Econômicas, São Paulo, v. 20, p. 5-37, 1990.
- HERFELD, C. Measuring Utility: From the Marginal Revolution to Behavioral Economics, Ivan Moscati. Oxford University Press, 2019, vii 326 pages. **Economics and Philosophy**, 37(1), p. 144-150, 2021.
- HAUSMAN, D.; MCPHERSON, M.; SATZ, D. **Economic Analysis, Moral Philosophy and Public Policy.** 2 ed. New York: Cambridge University Press, 2006.
- JEVONS, W. **A Teoria da Economia Política.** Coleção Os Economistas. São Paulo: Nova Cultural, 1996. (Original publicado em 1871).
- MARSHALL, A. **Princípios de Economia:** tratado introdutório. Coleção Os Economistas. São Paulo: Nova Cultural, 1996 (Original publicado em 1890).
- MATTOS, L. Marshall e os críticos à economia política clássica. **Brazilian Journal of Political Economy** [online]. v. 30, n. 2, p. 271-292, 2010.
- MATTOS, L. O desafio historicista à economia política: uma análise do debate metodológico na Inglaterra na década de 1870. **Economia e Sociedade**, Campinas, SP, v. 28, n. 3, p. 641–663, 2019.
- MOSCATI, I. Moscati, Ivan, Were Jevons, Menger and Walras Really Cardinalists? On the Notion of Measurement in Utility Theory, Psychology, Mathematics and Other Disciplines, ca. 1870-1910 . University of Torino Department of Economics **Working Paper Series**, 2011.
- MOSCATI, I. **Measuring utility: From the Marginal Revolution to Behavioral Economics.** New York: Oxford University Press, 2019;
- PARETO, V. Summary of Some Chapters of a New Treatise on Pure Economics by Professor Pareto. **Giornale degli Economisti** 67: 453– 504, 2008. (Original publicado em 1900).
- PEART, S. **The economics of W. S.Jevons.** New York: Routledge, 2005. (Original publicado em 1996)
- SEN, A.; WILLIAMS, B. Introduction: Utilitarianism and beyond. In: Sen, A. & Williams, B. (Orgs.). **Utilitarianism and beyond.** Cambridge: Cambridge University Press, 1982.

- SEN, A. **Sobre Ética e Economia**. São Paulo: Companhia das Letras, 1999.
- SEN, A. **Choice, Welfare and Measurement**. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1997.
- SUZUMURA, K. Introduction. In: Arrow, K., Sen, A. & Suzumura, K. (Orgs.). **Handbook of Social Choice and Welfare**. Vol 1, Amsterdam: Elsevier, 2002. p. 1-32 (Introdução)
- STIGLER, J. The Development of Utility Theory I. **Journal of Political Economy**, 58(4): 307-327, 1950a.
- STIGLER, J. The Development of Utility Theory II. **Journal of Political Economy**, 58(5): 373-396, 1950b.
- VINER, J. The Utility Concept in Value Theory and Its Critics I. **Journal of Political Economy**, 33(4): 369-387, 1925a.
- VINER, J. The Utility Concept in Value Theory and Its Critics II. **Journal of Political Economy**, 33(6): 638-659, 1925b.