

Uma nova luz sobre a pré-história da Escola Austríaca

*Murray N. Rothbard***

Resumo: O autor expõe e analisa os fundamentos históricos do pensamento econômico da Escola Austríaca, mostrando como elementos de origem Aristotélica e Tomista, influenciou economistas franceses e italianos anteriores ao desenvolvimento da Escola Clássica. O autor mostra como Carl Menger e os economistas da tradição austríaca desenvolveram suas contribuições a partir dessa tradição mais antiga.

Palavras-Chave: História do pensamento econômico. Escolástica tardia. Escola Austríaca.

New Light on the Prehistory of the Austrian School

Abstract: The author exposes and analyzes the historical foundations of the economic thought of the Austrian School, showing how elements that originated with Aristotle and Thomas Aquinas influenced French and Italian economists before the development of the Classical School. The author shows how Carl Menger and the Austrian economists developed their contributions from this ancient tradition.

Keywords: History of economic thought. Late scholastics. Austrian school

Classificação JEL: B11, B12, B53.

* Este ensaio foi publicado originalmente em: DOLAN, Edwin (Ed.). **The Foundations of Modern Austrian Economics**. Kansas City: Sheed and Ward, 1976. p. 52-74.

Traduzido do inglês para o português por William Botazzini.

** **Murray N. Rothbard** nasceu em 2 de março de 1926, no Bronx, em Nova York. Graduiu-se em Matemática, em 1945, na Columbia University, por onde também recebeu, em 1956, o título de Doutor em Economia. Lecionou no Brooklyn Polytechnic Institute, de 1964 a 1986, e na escola de negócios da University of Nevada, em Las Vegas, de 1986 até a morte, em 1995. Rothbard foi o fundador e principal teórico do anarco-capitalismo, um firme defensor do revisionismo histórico, e uma figura central no movimento libertário norte-americano do século XX. É autor de mais de vinte livros, dentre os quais se destacam os tratados de economia *Man, Economy, and State: A Treatise on Economic Principles* (Ludwig von Mises Institute, 1993) e *Governo e Mercado* (Instituto Ludwig von Mises Brasil, 2012). Faleceu no dia 7 de janeiro de 1995 em Nova York, nos Estados Unidos.

O acontecimento mais notável na historiografia da Escola Austríaca no período posterior à Segunda Guerra Mundial foi a reavaliação drástica daquilo que pode ser chamado de sua “pré-história” bem como, em corolário, uma reconsideração fundamental da história do pensamento econômico em si. Essa reavaliação pode ser sintetizada em uma breve descrição do paradigma ortodoxo – anterior à guerra – do desenvolvimento do pensamento econômico antes do advento da Escola Austríaca. Os filósofos escolásticos eram rejeitados de imediato como pensadores medievais que não conseguiram de modo algum entender o mercado e que, com base na religião, acreditavam que o preço justo era aquele que cobrisse o custo de produção ou a quantidade de trabalho incorporado em um produto.

Após descrever, em linhas gerais, a discussão “bulionista” e “antibulionista” entre os mercantilistas ingleses e mencionar de passagem uns poucos economistas franceses e italianos do século XVIII, o historiador do pensamento econômico apresentava pomposamente Adam Smith (1723-1790) e David Ricardo (1772-1823) como os fundadores da ciência econômica. Depois de reforçar e atualizar um pouco o conteúdo teórico de meados do século XIX, o marginalismo, incluindo a Escola Austríaca, apareceu em outro grande surto na década de 1870. Com exceção da menção casual de um ou dois precursores ingleses dos austríacos, como Samuel Bailey (1791-1870) no início do século XIX, era basicamente isso o que completava o cenário. Era típico o texto enciclopédico de Lewis Hany (1882-1969): os escolásticos eram descritos como “medievais”, rejeitados como hostis ao mercado e considerados como crentes em teorias do preço justo vinculado ao trabalho e ao custo de produção¹. Não é de espantar que Richard Henry Tawney (1880–1962), em sua famosa frase, pudesse chamar Karl Marx (1818-1883) de “o último dos escolásticos”².

¹ HANY, Lewis H. *History of Economic Thought*, 4th ed. New York: Macmillan, 1949. p. 106-108.

² TAWNEY, R.H. *Religion and the Rise of Capitalism*. New York: New American Library, 1954. p. 38-39.

A nova perspectiva, ao mesmo tempo notável e contrastante, da história do pensamento econômico, veio à tona em 1954 com a monumental, embora inacabada, obra de Joseph Schumpeter (1883-1950)³. Longe de místicos estúpidos que deviam ser ignorados para que se chegasse aos mercantilistas, os filósofos escolásticos eram vistos como economistas destacados e prescientes; que desenvolveram um sistema muito próximo à abordagem austríaca e à da utilidade subjetiva. Isso era particularmente verdadeiro no caso dos outrora ignorados escolásticos espanhóis e italianos dos séculos XVI e XVII. Basicamente, o único ingrediente que faltava à sua teoria de valor era o conceito de “marginalismo”. Deles surgiram filiações que seguiram até os economistas franceses e italianos posteriores. Do ponto de vista de Schumpeter, os mercantilistas ingleses eram insossos e estavam mais para panfletários polêmicos do que para balizas essenciais no caminho para Adam Smith e a fundação da ciência econômica. Na verdade, essa nova perspectiva via Smith e Ricardo não como fundadores das ciências econômicas, e sim como desvios econômicos para um caminho tragicamente equivocado, o que levou austríacos e marginalistas a fazer as devidas correções. Até aquele momento, somente os esquecidos escritores contrários a Ricardo haviam mantido a tradição viva. Como veremos, outros historiadores, como Emil Kauder (1901-1982), demonstraram mais tarde as raízes aristotélicas (e, portanto, escolásticas) dos austríacos em meio a diversas variantes da Escola Marginalista. O quadro é praticamente o oposto daquele da ortodoxia primitiva.

Não é o propósito deste trabalho alongar-se no merecidamente reconhecido trabalho de Schumpeter, mas avaliar as contribuições dos autores que levaram sua perspectiva ainda mais longe e que continuam esquecidos pela maior parte dos economistas, provavel-

³ SCHUMPETER, Joseph A. *História da Análise Econômica*. Fundo de Cultura, 1964. (SCHUMPETER, Joseph A. *A History of Economic Analysis*. New York: Oxford University Press, 1954).

mente devido ao fato de não terem conseguido colocar-se no mesmo nível de Schumpeter na produção de um tratado geral. O melhor desdobramento da nova história deve ser procurado em artigos efêmeros e breves panfletos e monografias.

Outras contribuições que foram de certo modo negligenciadas tiveram seu início na época de Schumpeter. Uma das mais importantes – e provavelmente a mais negligenciada – foi *The School of Salamanca* [A escola de Salamanca] de Marjorie Grice-Hutchinson (1908-2003), que sofreu como economista por ser professora de literatura espanhola. Ademais, a obra teve de suportar o fardo de ter um subtítulo enganoso e limitante: “leituras de teoria monetária espanhola”⁴. Com efeito, tratava-se de uma descoberta brilhante de noções anteriores à Escola Austríaca, da utilidade e do valor subjetivo, feitas pela escolástica espanhola de fins do século XVI. Mas, em um primeiro momento, Grice-Hutchinson mostrou que mesmo os trabalhos do início da escolástica – já desde Aristóteles – continham uma análise de valor subjetivo baseada nas necessidades do consumidor, bem como a conflitiva concepção objetiva do preço justo baseado no trabalho e nos custos. No princípio da Idade Média, Santo Agostinho (345-430) desenvolveu o conceito da escala de valor subjetivo de cada indivíduo. Na Alta Idade Média, por sua vez, os filósofos escolásticos haviam praticamente abandonado a teoria do custo de produção para adotar a opinião de que o reflexo do mercado da demanda do consumidor estabelece de fato o preço justo. Isso era verdade principalmente para Jean Buridan (1300-1358), Henrique de Gante (1217-1293) e Ricardo de Mediavilla (1249-1306). Grice-Hutchinson fez a seguinte observação:

Para os escritores medievais, o pobre era mais consumidor que produtor. Uma teoria fundada no custo de produção teria dado aos mercadores um pretexto para cobrar

preços excessivos com base na desculpa de que estariam cobrindo seus gastos. Acreditava-se que era mais justo confiar nas forças impessoais do mercado, que eram um reflexo do julgamento de toda a comunidade ou, para citar uma frase medieval, “da avaliação comum”. De qualquer modo, tem-se a impressão de que os fenômenos das trocas cada vez mais haviam de ser explicados em termos psicológicos⁵.

Mesmo Henrique de Langenstein (1325-1383) – de todos os escolásticos não só era o mais hostil ao livre mercado, como também advogava a determinação do preço justo pelo governo com base no *status* e no custo – desenvolveu o fator subjetivo da utilidade e da escassez em sua análise do preço. Mas foi a escolástica espanhola do Quinhentos que desenvolveu a teoria de valor puramente subjetivo em favor do livre mercado. Assim, Luis Saravia de la Calle (c. 1544) negou qualquer importância do custo na determinação do preço. Em vez disso, o preço de mercado, que é o preço justo, é determinado pelas forças de oferta e demanda que, por sua vez, são o resultado da estimativa comum dos consumidores acerca do mercado. Saravia escreveu que “excluído todo engano e malícia, o preço justo de uma coisa é preço que pelo qual ela normalmente é vendida no momento e no local do negócio”. Em seguida ele assinala que o preço de uma coisa será alterado segundo a sua abundância ou escassez, e procede ao ataque contra a teoria do preço justo baseada no custo de produção:

Aqueles que mensuram o preço justo pelo trabalho, custo e risco em que incorreu a pessoa que negocia ou produz mercadorias, ou pelo custo de transporte ou pela despesa do deslocamento (...), ou pelo que ela tem de pagar aos agentes comerciais pela indústria, risco e trabalho, encontram-se grandemente equivocados, sobretudo aqueles que permitem certo lucro de um quinto ou de um décimo. Ora, o preço justo emerge da abundância ou da escassez de bens, mercadorias e dinheiro (...), e não de custos, tra-

⁴ GRICE-HUTCHINSON, Marjorie. *The School of Salamanca: Readings in Spanish Monetary Theory, 1544-1605*. Oxford: Clarendon Press, 1952.

⁵ *Ibid.*, p.27.

balho e risco. Se tivéssemos de considerar o trabalho e o risco para avaliar o preço justo, nenhuma mercadoria jamais sofreria perda, nem entraria em questão a abundância ou a escassez de bens e dinheiro. Normalmente os preços não são fixados com base nos custos. Por que um fardo de linho trazido por terra da Bretanha a um alto custo deveria valer mais do que aquele transportado a um baixo preço por mar? (...) Por que um livro inteiramente escrito à mão deveria valer mais do que aquele impresso, uma vez que este é melhor, embora sua produção tenha custado menos? (...) Acha-se o preço justo não pelo cálculo do custo, mas pela apreciação comum⁶.

De modo semelhante, o escolástico espanhol Diego de Covarrubias y Leiva (1512-1577), um prestigiado especialista em Direito Romano e teólogo da Universidade de Salamanca, escreveu que *“o valor de um artigo [depende] da apreciação dos homens, ainda que esta seja tola”*. O trigo é mais caro nas Índias do que na Espanha *“porque os homens o têm em grande conta, embora a natureza do trigo seja a mesma em ambos os lugares”*. Um preço não pode de modo algum ser considerado justo em relação ao custo original ou de trabalho, mas somente em relação ao valor comum do mercado onde o produto é vendido, um valor – afirmava Covarrubias – que decrescerá quando os compradores forem poucos e os produtos, abundantes. Em condições contrárias, sofrerá um acréscimo⁷.

O escolástico espanhol Francisco García (m. 1659) se empenhou em uma análise extremamente sofisticada dos determinantes do valor e da utilidade. A avaliação dos produtos, observou García, depende de uma série de fatores. Um deles é a abundância ou a escassez do fornecimento dos produtos. A primeira acarreta uma baixa apreciação e a segunda, uma alta apreciação. Outro fator é

se os compradores e vendedores são poucos ou muitos. Um terceiro é se *“o dinheiro é escasso ou abundante”*, sendo que no primeiro caso há uma menor apreciação e no segundo, uma maior apreciação. Outro ainda é se os *“vendedores estão ansiosos por vender seus produtos”*. A influência da abundância ou escassez de um bem quase levava García à beira, mas não além dela, de uma análise da utilidade marginal da avaliação.

Por exemplo, dissemos que o pão é mais valioso do que a carne porque é mais necessário para a preservação da vida humana. Mas pode haver um tempo em que o pão seja tão abundante e a carne tão escassa que aquele se torne mais barato do que esta⁸.

Os escolásticos espanhóis também anteciparam a Escola Austríaca na aplicação da teoria do valor ao dinheiro, dando início, assim, à integração do dinheiro na teoria geral do valor. Com frequência se acreditava, por exemplo, que em 1568, Jean Bodin tivesse inaugurado o que lamentavelmente é chamado de aplicação da análise de oferta e demanda ao dinheiro. No entanto, ele foi precedido em doze anos pelo teólogo dominicano de Salamanca, Martín Azpilcueta Navarro (1493-1576), que estava empenhado em explicar a inflação provocada pela importação de ouro e prata dos espanhóis do Novo Mundo. Citando os primeiros escolásticos, Azpilcueta afirmou que o *“dinheiro vale mais onde é mais escasso do que onde é abundante”*. Por quê? Porque *“toda mercadoria se torna mais cara quando há uma grande demanda por ela e uma baixa oferta, e que o dinheiro, na medida em que pode ser vendido, permutado ou trocado por alguma outra forma de contrato, é mercadoria e, portanto, também se torna mais caro quando há uma grande demanda por ele e uma baixa oferta”*. Azpilcueta percebeu que

(...) vemos por experiência que na França, onde o dinheiro é mais escasso do que na Espanha, pão, vinho, tecidos e trabalho valem

⁶ SARAVIA DE LA CALLE, Luis. Instrucción de mercadores (1544). In: GRICE-HUTCHINSON. *School of Salamanca*, p. 79-82.

⁷ *Ibid.*, p.48.

⁸ GARCÍA, Francisco. Tratado utilísimo y muy general de todos los contractos (1583). In: GRICE-HUTCHINSON. *School of Salamanca*, p. 104-105.

muito menos. Mesmo na Espanha, em uma época em que o dinheiro era mais escasso, produtos venais e trabalho eram dados por muito menos do que nos tempos posteriores à descoberta das Índias, que inundou o país de ouro e prata. A razão para isso é que o dinheiro vale mais onde e quando é escasso do que onde e quando é abundante⁹.

Ademais, a escolástica espanhola chegou a antecipar a teoria clássica de Ludwig von Mises (1881-1973) e Karl Gustav Cassel (1866-1945) – da paridade do poder de compra das taxas de câmbio – quando aplicou logicamente a teoria da oferta e procura a câmbios internacionais, uma instituição que estava bastante desenvolvida no início da Idade Moderna. O influxo de dinheiro em espécie na Espanha depreciou o escudo espanhol no câmbio internacional e elevou os preços na Espanha. Os escolásticos tiveram de lidar com esse fenômeno alarmante. Foi o eminente teólogo dominicano de Salamanca, Domingo de Soto (1495-1560), que em 1553 aplicou pela primeira vez de modo completo a análise da oferta e procura a taxas de câmbio internacionais. De Soto observou que

(...) quanto mais abundante o dinheiro é em Medina, mais desfavoráveis são os termos do câmbio; e mais alto é o preço que deve ser pago por quem quer deseje enviar dinheiro da Espanha para Flandres, visto que a demanda por dinheiro é menor na Espanha do que em Flandres. E quanto mais escasso é o dinheiro em Medina, menos se precisa pagar lá, pois o número de pessoas que querem dinheiro em Medina é superior ao número das que o enviam para Flandres¹⁰.

O que Soto dizia é que, conforme o estoque de dinheiro aumenta, a utilidade de cada unidade de dinheiro para a população diminui e vice-versa. Resumindo, a única grande

pedra de tropeço foi não conseguir especificar o conceito de unidade marginal, o que o impediu de chegar à doutrina da utilidade marginal decrescente do dinheiro. Azpilcueta, na citação acima, aplicou a análise de Domingo de Soto, da influência da oferta de dinheiro nas taxas de câmbio, ao mesmo tempo em que avançou a teoria da oferta e demanda na determinação do poder de compra do dinheiro dentro de um país.

A análise de de Soto e Azpilcueta alcançou os comerciantes da Espanha através do frei dominicano Tomás de Mercado (m. 1585), que em 1569 escreveu um manual de moral comercial em espanhol, contrastando com os teólogos escolásticos que escreviam invariavelmente em latim. Este foi seguido por García e aprovado no fim do século XVI pelo teólogo dominicano de Salamanca Domingo de Bañez (1527-1604) e pelo grande jesuíta português Luís de Molina (1535-1600). Escrevendo perto da virada do século, Molina apresentou a teoria de um modo elegante e abrangente:

Há outro modo de o dinheiro valer mais em um lugar do que em outro, isto é, se ele for mais escasso ali do que em qualquer outro lugar. Sendo idênticas todas as demais circunstâncias, em qualquer lugar em que o dinheiro for muito abundante, ele será o menos valioso para o propósito de comprar e comparar coisas diferentes de dinheiro. Do mesmo modo que a abundância de produtos acarreta o decréscimo dos preços (supondo que sejam iguais a quantidade de dinheiro e o número de mercadores), assim também uma abundância de dinheiro os faz aumentar (supondo que sejam iguais a quantidade de produtos e o número de mercadores). A razão para isso é que o dinheiro em si se torna menos valioso para o propósito de comprar e comparar produtos. Assim, vemos que na Espanha o poder de compra do dinheiro é bem mais baixo, devido a sua abundância, do que o era há oitenta anos. Algo que podia ser comprado por dois ducados naquela época agora vale cinco, seis ou até mais. Os salários aumentaram na mesma proporção, e assim também os dotes, o preço das propriedades, a renda dos benefícios e outras coisas.

⁹ AZPILCUETA NAVARRO, Martín de. Comentario resolutorio de usuras (1556). In: GRICE-HUTCHINSON. *School of Salamanca*, p. 94-95.

¹⁰ SOTO, Domingo de. De Justitia et Jure (1553). In: GRICE-HUTCHINSON. *School of Salamanca*, p. 55.

Da mesma forma, vemos que o dinheiro é bem menos valioso no Novo Mundo (especialmente no Peru, onde é mais abundante) do que na Espanha. Mas em lugares onde é mais escasso do que na Espanha ele se torna mais valioso. Tampouco o valor do dinheiro será o mesmo em todos os outros lugares, mas variará: e isso por causa das variações na quantidade, supondo que todas as outras circunstâncias sejam iguais. (...) Mesmo na Espanha o valor do dinheiro varia: normalmente é depreciadíssimo em Sevilha, para onde vão os navios do Novo Mundo e onde, por essa razão, o dinheiro é extremamente abundante.

Em todo lugar em que a demanda por dinheiro é muito grande, seja para comprar produtos, seja para transportá-los (...), ou por qualquer outro motivo, seu valor será o mais elevado. São também essas coisas que fazem o valor do dinheiro variar no curso do tempo em um mesmo lugar¹¹.

Uma obra excepcional de revisão do pensamento econômico da escolástica, tanto no medievo quanto na época posterior, é a de Raymond de Roover (1904–1972). Baseando seu trabalho em partes no livro de Grice-Hutchinson, de Roover publicou sua primeira discussão detalhada em 1955¹². No período medieval, chamou a atenção de maneira especial para o francês Jean Buridan (1295-1363), escolástico ockhamista do início do século XIV, e para São Bernardino de Sena (1380-1444), famoso pregador italiano

do começo do século XV. Buridan argumentava que o valor é mensurado pelas necessidades humanas da comunidade de indivíduos e que o preço do mercado é o preço justo. Além do mais, ele foi o primeiro a esclarecer de um modo pré-austríaco que o comércio voluntário demonstra uma preferência subjetiva, pois afirmava que a “*pessoa que comercializa um cavalo por dinheiro não o faria se não houvesse preferido dinheiro ao cavalo*”¹³. E ainda acrescentava que os trabalhadores oferecem seus serviços porque estimam que o salário recebido é mais elevado que o esforço que têm de empreender¹⁴.

Em seguida, de Roover discute a escolástica espanhola do século XVI, cujo centro era a Universidade de Salamanca, a rainha das universidades espanholas naquela época. De Salamanca a influência desse ramo da escolástica se espalhou por Portugal, Itália e Países Baixos. Além de sumariar a contribuição de Grice-Hutchinson e ampliar sua bibliografia, de Roover observou que tanto de Soto quanto Molina denunciavam como “falaciosa” a noção de João Duns Escoto (1308-?), escolástico do final do século XIII, de que o preço justo é o custo de produção acrescido de um lucro razoável, e não a estimativa comum no mercado, a interação entre a oferta e a procura. Mais tarde Molina introduziu o conceito de competição, afirmando que a concorrência entre compradores faz com que os preços subam, ao passo que a escassez de consumidores os traz para baixo¹⁵.

¹¹ MOLINA, Luís de. *Disputationes de Contractibus* (1601). In: GRICE-HUTCHINSON. *School of Salamanca*, p. 113-114; MERCADO, Tomás de. *Tratos y contratos de mercadores* (1569). In: GRICE-HUTCHINSON. *School of Salamanca*, p. 57-58 e BAÑEZ, Domingo de. *De Justitia et Jure* (1549). In: GRICE-HUTCHINSON. *School of Salamanca*, p. 96-103.

¹² ROOVER, Raymond de. *Scholastic Economics: Survival and Lasting Influence from the Sixteenth Century to Adam Smith*. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 69 (1955): 161-190 ; reimpresso em ROOVER, Raymond de. *Business, Banking, and Economic Thought*. Chicago: University of Chicago Press, 1974. p. 306-335.

¹³ *Ibid.*, p.309.

¹⁴ ROOVER, Raymond de. Joseph A. Schumpeter and Scholastic Economics. *Kyklos*, Vol. 10 (1957): 128. Roover traçou o conceito de benefício mútuo exibido na troca até Aquino, que escreveu: “Comprar e vender parecem ter sido instituídos para a vantagem mútua de ambas as partes, pois uma necessita de algo que pertence à outra, e vice-versa” (*ibid.*).

¹⁵ ROOVER. *Business, Banking, and Economic Thought*, p.312-314. Em outro local, Roover notou que os escotistas eram uma minoria entre os escolásticos medievais e posteriores, enquanto os escolásticos discutidos aqui estavam na principal corrente da tradição tomista.

Em um artigo posterior, de Hoover aprofundou suas pesquisas na teoria escolástica do preço justo. Ele descobriu que a noção ortodoxa de preço justo como um preço relativo à condição de vida e ao custo de produção estava baseada quase que inteiramente nas ideias de Henrique de Langenstein (c. 1325-1397), escolástico vienense do século XIV. Mas Langenstein, salientou de Hoover, era um seguidor das opiniões minoritárias de Guilherme de Ockham (1285-1347) e se encontrava fora da tradição tomista dominante; raramente Langenstein era citado pelos escritores escolásticos. Enquanto algumas de suas passagens estão abertas para uma interpretação conflitante, de Hoover demonstrou que Alberto Magno (1193-1280) e seu grande discípulo Tomás de Aquino (1226-1274) sustentavam que o preço justo é o do mercado. Com efeito, Tomás de Aquino levava em consideração o caso de um mercador que transporta trigo para um país em que há grande escassez; de repente, o mercador fica sabendo que há mais trigo a caminho. Será que ele poderá vender o trigo pelo preço vigente? Ou deverá anunciar a todos a chegada iminente de novos carregamentos de trigo e sofrer uma queda nos preços? O Aquinate respondeu de forma inequívoca que ele poderá legitimamente vender o trigo pelo preço vigente no mercado, embora acrescentasse como uma reflexão posterior que seria mais virtuoso da parte dele informar os compradores. Além disso, de Hoover chamou a atenção para a síntese da posição de Tomás de Aquino feita por seu mais distinto comentador, o escolástico do final do século XV Tomás de Vio, cardeal Caetano (1468-1534). Caetano concluiu que, para o Aquinate, o preço justo é *“aquele que, em dado momento, pode ser obtido dos compradores, admitindo-se o conhecimento comum e na ausência de toda sorte de fraude e coerção”*¹⁶.

A teoria do preço justo segundo o custo de produção defendida por escotistas foi mor-

dazmente atacada pelos últimos escolásticos. São Bernardino de Sena, sublinhou de Hoover, declarou que o preço de mercado é justo independentemente do fato de o produtor ganhar ou perder, de estar acima ou abaixo do custo. O grande jurista do início do século XVI, Francisco de Vitoria (c. 1480-1546), fundador da escola de Salamanca, assim como seus seguidores, insistia na ideia de que o preço justo é estabelecido pela oferta e procura independentemente de custos de produção ou despesas. Produtores ineficientes ou especuladores ineptos arcam com as consequências de sua incompetência e falta de previsão. Ademais, de Hoover deixou claro que a ênfase escolástica geral na justiça da *“estimativa comum”* (*communis aestimatio*) é idêntica à *“avaliação do mercado”* (*aestimatio fori*), pois os escolásticos usavam ambas as expressões latinas de modo equivalente¹⁷.

De Hoover notou, entretanto, que essa aceitação do preço de mercado não significava que os escolásticos adotavam uma postura *laissez-faire*. Pelo contrário, mostravam-se frequentemente dispostos a aceitar uma fixação de preços por parte do governo no lugar da ação do mercado. Contudo, poucos escolásticos proeminentes, liderados por Azpilcueta e mesmo Molina, se opuseram a qualquer tabelamento de preços. Como afirmou Azpilcueta, os controles de preços são desnecessários em tempos de abundância, e ineficientes – ou certamente prejudiciais – em tempos de carência¹⁸.

Em um comentário ao trabalho de de Hoover, David Herlihy (1930-1991) notou que, nas cidades-Estado do norte da Itália nos séculos XII e XIII, o berço do moderno capitalismo comercial, o preço de mercado era geralmente considerado justo porque era *“verdadeiro”* e *“real”*, desde que *“estabelecido ou utilizado sem dolo ou fraude”*. Como resumiu Herlihy, o preço justo de um objeto é seu *“valor real conforme o determinado por uma destas duas vias:*

¹⁶ ROOVER, Raymond de. The Concept of the Just Price: Theory and Economic Policy. *Journal of Economic History*, Vol. 18 (December 1958): 422-423.

¹⁷ *Ibid.*, p. 424.

¹⁸ *Ibid.*, p. 426.

para objetos que fossem únicos, pela negociação honesta entre vendedor e comprador; para mercados básicos, pelo consenso do mercado estabelecido na ausência de fraude ou conspiração”¹⁹.

A descrição definitiva de John W. Baldwin (1929-2015) das teorias de preço justo durante a Alta Idade Média dos séculos XII e XIII confirmou largamente a percepção revisionista de de Roover. Baldwin observou que havia três grupos importantes e influentes de escritores medievais: os teólogos (os quais temos examinado), os legisladores romanos e os legisladores canônicos. Os romanos, unidos aos canonistas, sustentavam incondicionalmente o princípio do direito privado romano de que o preço justo é todo aquele ao qual se chega através da livre barganha entre compradores e vendedores²⁰. Baldwin demonstrou que mesmo os teólogos da Alta Idade Média antes de Aquino aceitavam o preço vigente no mercado como o preço justo²¹.

Muitos anos mais tarde de Roover voltou-se para as opiniões da Escolástica sobre uma questão mais ampla, ou seja, a do comércio e da troca²². Ele admitiu a validade parcial da opinião mais antiga de que a Igreja medieval fazia cara feia para o comércio por

causa do perigo representado para a salvação pessoal. Ou melhor: o comércio até *pode* ser honesto, mas representa uma grande tentação ao pecado. No entanto, ele percebeu que, conforme a troca e o comércio se desenvolviam após o século X, a Igreja começou a adaptar-se à ideia dos méritos do comércio e da troca. Assim, enquanto o escolástico do século XII Pedro Lombardo (c. 1100-1160) denunciava o comércio e a atividades militar como ocupações pecaminosas *per se*, uma opinião bem mais benevolente acerca do comércio foi exposta por Alberto Magno e seu discípulo Tomás de Aquino, assim como por São Boaventura (1221-1274) e pelo papa Inocêncio V (1125-1276). Se o comércio apresenta ocasiões para o pecado, ele não é pecaminoso *per se*. Pelo contrário, a troca e a divisão do trabalho são benéficas para atender às necessidades dos cidadãos. Ademais, Ricardo de Mediavilla, escolástico do início do século XIV, desenvolveu a ideia de que tanto o comprador como o vendedor ganham na troca, contanto que cada um demonstre que prefere o que recebe em troca daquilo que cede. Mediavilla também aplicou esse conceito ao comércio internacional, mostrando que os países se beneficiam da troca de seus produtos excedentes. Porquanto mercadores e cidadãos de cada um dos países obtêm benefícios, nenhuma das partes explora a outra.

Ao mesmo tempo, Tomás de Aquino e outros teólogos condenavam a “cobiça” e o amor pelo lucro, tornando o ganho mercantil justificável somente quando direcionado para o “bem de outros”. Ademais, o Aquinate atacava como “avareza” a tentativa de uma pessoa em melhorar sua “situação de vida”. Mas, como observou de Roover, o grande cardeal italiano do início do século XVI Tomás Caetano corrigiu essa concepção ao demonstrar que, se ela fosse verdadeira, todas as pessoas deveriam estar congeladas em sua atual ocupação e renda. Pelo contrário, afirmava Caetano, pessoas com habilidades incomuns deveriam ser capazes de ascender no mundo. Ao contrário desses europeus setentrionais, como Tomás de Aquino, Caetano estava bas-

¹⁹ HERLIHY, David. The Concept of the Just Price: Discussion. **Journal of Economic History**, Vol. 18 (December 1958): 437.

²⁰ BALDWIN, John W. The Medieval Theories of the Just Price. **Transactions of the American Philosophical Society** (Philadelphia: July 1959). Veja-se também a revisão do trabalho de Baldwin feita por BRIDBURY, A. R. **Economic History Review**, Vol. 12 (April 1960): 512-514.

²¹ Em particular, os teólogos no grande centro da Universidade de Paris no início do século XIII: Alexandre de Hales e o mestre de Tomás de Aquino Alberto Magno (*ibid.*, p. 71). Baldwin demonstrou ainda que o tratamento teológico de questões práticas como preço justo na Idade Média somente teve início com o desenvolvimento de centros universitários no fim do século XII (*ibid.*, p. 9).

²² ROOVER, Raymond de. The Scholastic Attitude toward Trade and Entrepreneurship. **Explorations in Entrepreneurial History**, Vol. 2 (1963): 76-87; reimpresso em ROOVER. **Business, Banking, and Economic Thought**, p. 336-345.

tante acostumado com o comércio e com a ascensão social nas cidades italianas. Ademais, até mesmo Aquino rejeitava a ideia de que os preços devem ser determinados pela condição de vida da pessoa, mostrando que o preço de venda de qualquer produto tende a ser o mesmo seja o empreendedor pobre ou rico.

De Roover aclamou São Bernardino de Sena, escolástico do início do século XV, como o único teólogo que lidava em detalhes com a função econômica do empreendedor. São Bernardino escrevia acerca das qualidades e habilidades extraordinárias do empreendedor bem-sucedido, incluindo esforço, diligência, conhecimento do mercado e cálculo dos riscos, sendo o lucro sobre o capital investido justificável como uma compensação pelos riscos e pelo esforço. A aceitação do lucro ficou imortalizada em um lema contido em um livro de contabilidade do século XIII: “*Em nome de Deus e do lucro*”²³.

O trabalho final de de Roover nessa área foi um livreto sobre São Bernardino de Sena e seu contemporâneo Santo Antonino (1389-1459) de Florença²⁴. Na avaliação de São Bernardino quanto ao comércio e ao empreendedor, a ocupação do comércio pode levar ao pecado, assim como qualquer outra ocupação, incluindo a de bispo. Quanto aos pecados dos comerciantes, eles consistem em atividades ilícitas como fraude, apresentação enganosa

de produtos, venda de produtos adulterados e uso de pesos e medidas falsos, assim como deixar os credores esperando, depois da data de vencimento, o dinheiro que lhes é devido. Quanto ao comércio, há diversos tipos de mercadores úteis, segundo São Bernardino: importadores e exportadores, almoxarifes, varejistas e manufatureiros.

São Bernardino descreveu as raras qualidades e virtudes que entram na composição de homens de negócios bem-sucedidos. Uma delas é a eficiência (*industria*), que inclui o conhecimento de qualidades, preços e custos, e a habilidade de avaliar riscos e estimar oportunidades de lucro, o que, como declarou, “*com efeito, muito poucos são capazes de fazê-lo*”. A habilidade empreendedora, portanto, abrange o desejo de assumir riscos (*pericula*). Homens de negócios devem ser responsáveis e atentos aos detalhes. Esforço e trabalho duro também são necessários. A conduta racional e ordenada do negócio – também necessária para o sucesso – é outra virtude louvada por São Bernardino, bem como a integridade do negócio e o pronto estabelecimento da contabilidade.

Retornando mais uma vez à noção escolástica de valor e preço, de Roover salientou que, na época de Aquino, os preços eram tratados como determinados não pela sua posição filosófica na natureza, mas pelo grau de benefício ou utilidade dos respectivos produtos ao homem ou às necessidades humanas. Como de Roover escreveu ao tratar de Aquino: “*Essas passagens são claras e inequívocas. O valor depende da utilidade, do benefício ou das necessidades humanas. Não há em lugar algum qualquer menção do trabalho como criador ou medida do valor*”²⁵. Um século antes da escolástica espanhola e um século e meio antes da formulação sofisticada de Francisco García, São Bernardino havia demonstrado que o preço é determinado pela escassez (*raritas*), utilidade (*virtuositas*) e agradabilidade ou desejabilidade (*complacibilitas*). Uma maior abundância de um produto causará queda em seu valor; uma maior escassez, acréscimo. Além disso,

²³ ROOVER, neste e noutros escritos, apontou para a grande deficiência na análise escolástica do mercado: a crença de que qualquer tipo de juros sobre um empréstimo puro (um *mutuum*) constituía pecado de usura. A razão é que enquanto, por um lado, os escolásticos compreendiam as funções econômicas do risco e da oportunidade, por outro, nunca chegaram ao conceito de preferência temporal. Sobre os escolásticos e a usura, veja-se o trabalho magistral de NOONAN, John T. *The Scholastic Analysis of Usury*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1957; veja-se também ROOVER, Raymond de. *The Scholastics, Usury, and Foreign Exchange*. *Business History Review*, Vol. 41 (1967): 257-271.

²⁴ ROOVER, Raymond de. *San Bernardino of Siena and Sant'Antonino of Florence: The Two Great Economic Thinkers of the Middle Ages*. Boston: Kress Library of Business and Economics, 1967.

²⁵ *Ibid.*, p. 17.

para ter valor, um produto deve ter utilidade – ou aquilo que podemos chamar “utilidade objetiva”; mas dentro dessa estrutura, o valor é determinado pela *complacibilitas*, ou “utilidade subjetiva”, que tem para cada consumidor. Novamente, falta somente o elemento marginal para uma completa teoria de valor pré-austríaca. Chegando ao limiar da futura solução austríaca para “o paradoxo do valor” da economia clássica, São Bernardino notou que um copo de água para um homem que está morrendo de sede seria quase tão valioso quanto algo cujo preço é incalculável, mas felizmente a água, embora absolutamente necessária para a vida humana, é geralmente tão abundante que acaba por determinar preços baixos ou inexistentes.

Corrigindo o fato de Schumpeter atribuir a fundação da utilidade subjetiva a Santo Antonino e observando que este a derivara de São Bernardino, de Roover apontou posteriormente que estudos recentes demonstram que Bernardino derivou sua análise quase que literalmente de um escolástico provençal do século XIII chamado Pierre de Jean Olivi (1248-1298). Aparentemente, Bernardino não concedeu os créditos a Olivi porque este, oriundo de outro ramo da ordem franciscana, era na época suspeito de heresia²⁶.

Voltando-se para o conceito de “preço justo”, de Roover deixou claro que São Bernardino, na esteira de Olivi, defendia que o preço de um bem ou serviço é “a estimativa feita em comum por todos os cidadãos da comunidade”. Ele defendia explicitamente que isso era a avaliação do mercado, visto que definia o preço justo como “aquele que acaba por prevalecer em dado momento de acordo com a estimativa do mercado, ou seja, quanto valem os produtos à venda em certo lugar”²⁷.

Ambos os frades italianos trataram os salários da mesma maneira que os preços dos produtos. Para São Bernardino: “As mesmas regras que se aplicam aos preços dos produtos tam-

bém se aplicam aos preços dos serviços com a consequência de que o salário justo também será determinado pelas forças que operam no mercado ou, em outras palavras, pela demanda por trabalho e pela oferta disponível”. Um arquiteto recebe mais do que um escavador, afirmava Bernardino, porque “o trabalho daquele requer mais inteligência, maior habilidade e mais tempo de treinamento, e para essa atividade, por conseguinte, poucos estão qualificados (...). As diferenças salariais devem, assim, ser explicadas pela questão da escassez, pois trabalhadores especializados são menos numerosos do que os não especializados, e altas posições exigem inclusive uma rara combinação de talentos e habilidades”²⁸. Santo Antonino concluiu que o salário de um trabalhador é um preço que, como qualquer outro, é corretamente determinado pela estimativa comum do mercado na ausência de fraude.

Durante o século XVI e no período posterior, a Igreja Católica Romana e a filosofia escolástica sofreram ataques cada vez mais virulentos; primeiramente dos protestantes, depois dos racionalistas. Mas o resultado não foi somente eliminar qualquer influência da filosofia e da economia escolásticas, mas também escondê-la, dado que seus inimigos declarados frequentemente deixam de citar aqueles escritos. Desse modo, Hugo Grotius (1583-1645), grande jurista holandês protestante do início do século XVI, adotou muita coisa da doutrina escolástica, inclusive a ênfase na escassez e na utilidade como os principais determinantes do valor e a importância da estimativa comum do mercado na determinação do preço. Grotius, na verdade, citou de modo expresso os escolásticos espanhóis Azpilcueta Navarro e Covarrubias. Seguidores ainda mais declarados dos escolásticos espanhóis do século XVI foram os teólogos jesuítas do século seguinte, incluindo o muito influente jesuíta flamenco Leonardus Lessius (1554-1623), amigo de Luís de Molina, e o cardeal Juan de Lugo (1583-1660), jesuíta espanhol ainda mais influente, cujo tratado foi originalmente publicado em 1642 e reimpresso

²⁶ Sobre a originalidade de Olivi, veja-se *ibid.*, p. 19.

²⁷ *Ibid.*, p. 20.

²⁸ *Ibid.*, p. 23-24.

muitas vezes nos três séculos seguintes. Outro que também seguiu explicitamente os escolásticos e a Escola de Salamanca foi o filósofo e jurista genovês Sigismondo Scaccia (c. 1618), cujo tratado foi amplamente reimpresso, assim como Antonio de Escobar (c. 1652), autor de um manual de moral.

Voltando ao que seria a tendência protestante dominante para o pensamento econômico posterior, as doutrinas econômicas e jurídicas de Grotius foram seguidas de perto no século XVII pelo jurista sueco luterano Samuel Pufendorf (1632-1694). Enquanto acompanhava Grotius quanto à utilidade e escassez e à estimativa comum do mercado na determinação do valor e do preço, e enquanto ainda seguramente consultava os escritos dos escolásticos espanhóis, o racionalista Pufendorf despejou todas as citações a essas odiadas influências escolásticas na conta de seu mestre. Portanto, quando a doutrina de Grotius foi levada para a Escócia, no início dos Setecentos, pelo professor de filosofia moral de Glasgow, Gershom Carmichael (1672-1729), que traduziu Pufendorf para o inglês, o conhecimento das influências escolásticas se perdeu. Assim, com Francis Hutcheson (1694-1746), o grande discípulo e sucessor de Carmichael, a utilidade começou a ser preterida por teorias do trabalho e do custo de produção, até que, por fim, na época em que Adam Smith, aluno de Hutcheson, escreveu *A riqueza das nações*, a influência pré-austríaca havia, por infelicidade, saído completamente de cena. É daí que provém a opinião de Schumpeter, de Hoover e outros de que Smith – e mais tarde Ricardo – desviou a economia para um caminho equivocado, o qual os marginalistas posteriores (incluindo os austríacos) tiveram de corrigir.

A doutrina escolástica teve uma influência mais duradoura nos economistas da porção continental, especialmente em países católicos. Assim, o padre Ferdinando Galiani (1728-1787), um brilhante italiano de meados do século XVIII, é amiúde considerado pelos historiadores o mais acabado inventor da utilidade e escassez como os determinantes do preço. Ninguém queria enfatizar os escritos

escolásticos naquela época racionalista, mas a forte influência escolástica é detectável na obra de Galiani, cuja seção sobre o valor contém uma citação clara do escolástico de Salamanca Diego Covarrubias y Leiva. Celestino, tio de Galiani que educou o jovem economista, havia sido professor de teologia moral antes de se tornar arcebispo e, portanto, estava sem dúvida habituado com a literatura escolástica acerca do tema, que enchia as bibliotecas do Setecentos. O economista italiano Antonio Genovesi (1712-1769), contemporâneo de Galiani, também foi diretamente influenciado pelo pensamento escolástico. Ele havia trabalhado como professor de ética e filosofia moral na Universidade de Nápoles.

De Galiani, o papel central da utilidade, da escassez e da estimativa comum do mercado alcançou a França: o padre francês Étienne Bonnot de Condillac (1714-1780), de fins do século XVIII, e Robert Jacques Turgot (1721-1781), outro grande padre. Tendo somente a Galiani por seu predecessor, Turgot ecoava a Escola de Salamanca ao defender que os preços dos produtos e o valor do dinheiro, resultado da “estimativa comum” do mercado, devem ser estabelecidos a partir das avaliações subjetivas dos indivíduos naquele mercado. François Quesnay (1694-1774) e os fisiocratas do século XVIII – repetidas vezes considerados os fundadores da ciência econômica – também foram marcadamente influenciados pela Escolástica, tanto na teoria de direito natural quanto na ênfase dado ao consumo e ao valor subjetivo. A doutrina escolástica aparece até mesmo na encarnadamente anticatólica *Encyclopédie*, incluindo a doutrina do direito natural e a análise do preço enquanto determinado pela vigente estimativa comum do mercado. Mesmo durante o século XIX, traços fortes de Condillac e Turgot aparecem em Jean-Baptiste Say (1767-1832), que defendia um modelo baseado na utilidade para o futuro²⁹.

²⁹ Sobre a influência posterior dos escolásticos, vejam-se SCHUMPETER. *History of Economic Analysis*, p. 94-106; GRICE-HUTCHINSON. *School of Salamanca*,

Por volta da mesma época em que Schumpeter, Grice-Hutchinson e de Roover publicavam suas pesquisas, Emil Kauder apresentou uma perspectiva revisionista semelhante. Kauder traçou a conexão entre os escolásticos e Galiani. Primeiro até o político italiano de meados do século XVI Gian Francesco Lottini (1512-1572)³⁰. Ele demonstrou que Lottini foi o primeiro a elaborar um conceito rudimentar de preferência temporal: as pessoas estimam as necessidades presentes de modo mais elevado do que as futuras. O próximo elo foi o mercador italiano do final do século XVI Bernardo Davanzati (1529-1606), que aplicou ao dinheiro a teoria do valor subjetivo em 1588. Com efeito, Schumpeter logo demonstraria que Davanzati também resolveu o “paradoxo do valor”: a água é muito útil, mas não é valiosa no mercado porque é extremamente abundante. Não se sabe se Davanzati foi ou não influenciado por São Bernardino³¹. Quase um século depois, foi seguido pelo professor de matemática italiano Geminiano Montanan (1633-1687). Definitivamente, por essa época, Galiani era influenciado por Davanzati.

Tempos depois, Kauder trabalhou de um modo original com as contribuições de Galiani. Ora, Galiani não somente expôs de forma profunda a conhecida teoria da utilidade e da escassez enquanto determinantes do preço – que só carecia do princípio marginal para chegar à teoria austríaca – como também passou a aplicar a teoria da utilidade ao valor do trabalho e a outros fatores de produção. Pois o valor do trabalho é, por sua vez, determinado pela utilidade e pela escassez daquele tipo específico de trabalho que se tem em conta. Os altamente qualificados recebem muito

mais do que o trabalhador comum, porque a natureza produziu somente um pequeno número de homens capacitados. Mas isso não é tudo. Para Galiani, não é o custo do trabalho que determina o valor, mas o valor – a escolha do consumidor – é que determina o custo do trabalho. Ademais, Galiani chegou a roçar em uma teoria de juros baseada na preferência temporal antes de Böhm-Bawerk, tendo os juros como a diferença entre o dinheiro presente e o futuro³². Depois, Turgot antecipou os austríacos ao aplicar a teoria da utilidade de Galiani a uma análise detalhada do câmbio isolado. Turgot, além disso, como assinalou Schumpeter, desenvolveu uma análise de tempo da produção e traçou uma análise geral pré-austríaca da lei dos rendimentos decrescentes que não encontrou paralelo até o fim do século XIX. Foi com bastante acerto que Schumpeter escreveu que “*não é exagerado dizer que a economia analítica levou um século para chegar aonde poderia ter chegado vinte anos depois da publicação do tratado de Turgot, se este tivesse tido o seu conteúdo corretamente compreendido e absorvido por um profissional atento*”³³. Em vez disso, como Kauder destacou, coube a Condillac oferecer uma derradeira e descuidada defesa da teoria da utilidade de Galiani contra a crescente vaga da teoria britânica do custo. Na frase incisiva de Condillac: “*Uma coisa não tem valor porque ela custa, como as pessoas o supõem; pelo contrário, ela custa porque tem um valor*”³⁴.

Em um fascinante artigo complementar, ele especulou acerca da persistência da teoria da utilidade e do valor subjetivo no continen-

p. 59-78; ROOVER. **Business, Banking, and Economic Thought**, p. 330-335; e ROOVER. Joseph A. Schumpeter and Scholastic Economics, p. 128-129.

³⁰ KAUDER, Emil. Genesis of the Marginal Utility Theory: From Aristotle to the End of the Eighteenth Century. **Economic Journal**, Vol. 63 (Sep 1953): 638-650.

³¹ SCHUMPETER. **History of Economic Analysis**, p. 300.

³² KAUDER. Genesis of the Marginal Utility Theory, p. 645.

³³ SCHUMPETER. **History of Economic Analysis**, p. 249; vejam-se também *ibid.*, p. 259-261, 332-333.

³⁴ KAUDER. Genesis of the Marginal Utility Theory, p. 647. Kauder e Schumpeter também perceberam que o matemático francês do início do século XVIII, Daniel Bernoulli (1700-1782), estando fora da corrente do pensamento econômico, desenvolveu uma versão matemática da utilidade marginal decrescente do dinheiro (*ibid.*, p. 647-50; SCHUMPETER. **History of Economic Analysis**, p. 302-305).

te, quando comparada com o aumento e o predomínio da teoria da quantidade de trabalho e do custo de produção na Grã-Bretanha³⁵. Ficou particularmente intrigado pelo fato de que os subjetivistas franceses e italianos anteriores ao Oitocentos eram todos católicos (e, certamente, podia ter acrescentado que os escolásticos medievais e os do século XVI também o eram), ao passo que os economistas britânicos eram todos protestantes ou, mais precisamente, calvinistas. Kauder conjecturou que foi o ensino calvinista que levou John Locke – e, particularmente, Adam Smith – a rejeitar a tradição continental (Smith conhecia Turgot e leu Grotius) e a enfatizar uma teoria do valor com base no trabalho. Os calvinistas acreditavam que o trabalho ou labor era divino. Será que não foi essa impressão que pôde ter levado Smith e os outros a adotar uma teoria do valor econômico com base no trabalho? Além disso, Kauder assinalou que, até meados do século XVIII, as universidades francesas e italianas eram dominadas pela filosofia aristotélica, especialmente conforme a transmitida por jesuítas e outras ordens religiosas. Kauder acrescentou que, em contraste com o calvinismo, a filosofia aristotélico-tomista não glorificava o trabalho ou labor como divino *per se*. O trabalho pode ser necessário, mas “a busca moderada do prazer e da felicidade” – em suma, a utilidade – “forma o centro das ações econômicas”. Kauder concluiu que “*se o prazer em uma forma moderada é o propósito da economia, assim, seguindo o conceito aristotélico de causa final, todos os princípios da economia que incluem a valorização devem derivar dele*”³⁶.

Kauder admitia que se tratava de uma conjectura que não pode ser provada e que tampouco se sustenta para o século XIX em particular. Entretanto, ofereceu uma explicação intrigante para o insucesso de Alfred Marshall em adotar a teoria da utilidade marginal em sua totalidade, e que a deixou de lado em

favor de um recrudescimento da teoria objetiva do custo de produção de Ricardo. Essa explicação se sustenta na indubitavelmente forte formação evangélica e calvinista de Marshall³⁷.

Por fim, Emil Kauder demonstrou de modo convincente a influência direta da filosofia aristotélica nos fundadores da Escola Austríaca e contrastou o resultado com as outras escolas marginalistas de fins do século XIX. Em primeiro lugar, ao contrário de Jevons e Walras – que acreditavam que as leis econômicas são hipóteses que lidam com quantidades sociais –, Carl Menger e seus seguidores defendiam que a economia investiga não as quantidades dos fenômenos, mas as essências subjacentes de entidades reais como valor, lucro e outras categorias econômicas. A crença em essências subjacentes inerentes a aparências superficiais é aristotélica, e Kauder demonstrou que Menger estudava e citava Aristóteles largamente em seu trabalho metodológico. Também apontou as semelhanças descobertas por Oskar Kraus entre as teorias de imputação austríaca e a aristotélica. Kauder também notou que Menger aplicava a distinção aristotélica fundamental entre matéria e forma à teoria econômica: a teoria econômica lida com a forma subjacente dos eventos, enquanto a história e a estatística lidam com a matéria concreta. Os casos históricos concretos são exemplos de regularidades gerais – a matéria aristotélica que contém as potencialidades – ao passo que as leis econômicas “*são as formas aristotélicas que atualizam a potência, ou seja, fornecem as leis e os conceitos válidos para todos os tempos e lugares*”³⁸.

Em segundo lugar, Menger defendia, ao contrário de Jevons e Walras, que as leis econômicas expressas em equações matemáticas

³⁵ KAUDER, Emil. The Retarded Acceptance of the Marginal Utility Theory. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 67 (Nov. 1953): 564-575.

³⁶ *Ibid.*, p. 569.

³⁷ *Ibid.*, p. 570-571. Esses dois artigos estão reimpressos em sua essência em KAUDER, Emil. *A History of Marginal Utility Theory*. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1965. p. 3-29.

³⁸ KAUDER, Emil. Intellectual and Political Roots of the Older Austrian School. *Zeitschrift für Nationalökonomie*, Vol. 17 (Dec 1957): 411-425.

são somente declarações arbitrárias. Por outro lado, leis econômicas genuínas são “exatas”, o que na terminologia de Menger significa que são leis fixas que descrevem sequências invariáveis no tempo e no espaço. Assim, Menger e os austríacos erguem uma “*estrutura eterna da economia (...) despida de quaisquer particularidades históricas*”. Em suma, Menger e, em sua esteira, Böhm-Bawerk, eram ontologistas sociais aristotélicos, paladinos da realidade absoluta e apodítica das leis econômicas. Kauder notou com perspicácia que na economia contemporânea “*somente von Mises, o mais fiel discípulo dos três pioneiros [marginalistas], mantém o caráter ontológico das leis econômicas. Sua teoria da ação humana é uma ‘reflexão sobre a essência da ação.’ Leis econômicas proporcionam ‘fatos ontológicos’*”³⁹.

Finalmente, o método matemático Jevons-Walras necessariamente lida com “funções de fenômenos interdependentes”, ao passo que, para Menger e os austríacos, as leis econômicas são genéticas e causais, avançando da utilidade e da ação do consumidor para o resultado do mercado. Como o disse Kauder:

Para Marshall, valor e custo, oferta e demanda, são fatores interdependentes cuja conexão funcional pode ser explicada em uma equação ou figura geométrica. Para Wieser, Menger e especialmente Böhm-Bawerk as necessidades do consumidor são o início e o fim dos nexos causais. O propósito e a causa da ação econômica são idênticos. Não há nenhuma diferença entre causalidade e teleologia, afirma Böhm-Bawerk. Ele conhecia a origem aristotélica do seu argumento⁴⁰.

Kauder também mostrou que o método tipicamente austríaco de proceder com palavras de um modelo Robinson Crusoe e depois avançar passo a passo para uma economia plenamente desenvolvida está em consonância com o conceito aristotélico de *enteléquia*, segundo o qual “*o movimento da potencialidade*

para a atualização determina não somente a estrutura do sistema, mas também a apresentação dos pensamentos”⁴¹.

Ao tentar explicar a preferência austríaca, entre todos os marginalistas, pelo realismo filosófico e pela ontologia social, Kauder apontou para as influências de fins do século XIX de Aristóteles, Tomás de Aquino e outras escolas de filosofia realista no clima intelectual austríaco. O mais influente foi Aristóteles, cuidadosamente estudado até meados do século XIX e frequentemente ensinado nas escolas secundárias na Áustria. Enquanto o realismo cedia espaço para o empiricismo na Escola Austríaca na virada do século XX, “*o vienense Schottengymnasium, viveiro intelectual de muitos austríacos famosos como Wieser, exigia, mesmo após 1918, que os estudantes lessem a metafísica de Aristóteles no original grego*”⁴². Por outro lado, certamente, a influência da filosofia aristotélica na Bretanha ou mesmo na França durante o século XIX era praticamente zero.

Nas últimas décadas, os estudiosos revisionistas alteraram de forma visível nosso conhecimento sobre a pré-história da Escola Austríaca de economia. Vemos emergir uma longa e poderosa tradição de economia escolástica protoaustríaca, baseada em Aristóteles, que atravessa a Idade Média e a escolástica posterior na Espanha e na Itália, e mais tarde influencia economistas franceses e italianos, tanto antes de Adam Smith como em seu tempo. O êxito de Carl Menger e dos austríacos não foi tanto fundar um sistema absolutamente novo na estrutura da economia política britânica clássica, e sim reviver e expor em detalhes a tradição mais antiga que havia sido deixada de lado pela Escola Clássica. ∞

⁴¹ Ibid.

⁴² Ibid., p. 420; veja-se também KAUDER. *History of Marginal Utility*, p. 90-100. Sobre Menger enquanto aristotélico, veja-se também HUTCHINSON, Terence W. Some Themes from Investigations into Method. In: HICKS, J. R. & WEBER, Wilhelm (Eds.). *Carl Menger and the Austrian School of Economics*. Oxford: Clarendon Press, 1973. p. 17-20.

³⁹ Ibid., p. 417.

⁴⁰ Ibid., p. 418.