



UNIVERSIDADE FEDERAL DE PERNAMBUCO  
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS  
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA  
GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS

PEDRO HENRIQUE DA SILVA BARROS

**O TRADEOFF ENTRE EQUIDADE E EFICIÊNCIA:  
por uma definição econômica da Justiça Distributiva**

Recife  
2023

PEDRO HENRIQUE DA SILVA BARROS

**O TRADEOFF ENTRE EQUIDADE E EFICIÊNCIA:  
por uma definição econômica da Justiça Distributiva**

Monografia apresentada à Graduação em Ciências Econômicas da Universidade Federal de Pernambuco como requisito parcial para obtenção do título de bacharel em Economia.

Orientador (a): Alexandre Stamford da Silva

Recife

2023

Ficha de identificação da obra elaborada pelo autor,  
através do programa de geração automática do SIB/UFPE

Barros, Pedro Henrique da Silva.

O Tradeoff entre Equidade e Eficiência : por uma definição econômica da  
Justiça Distributiva / Pedro Henrique da Silva Barros. - Recife, 2023.  
90 : il., tab.

Orientador(a): Alexandre Stamford da Silva

Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação) - Universidade Federal de  
Pernambuco, Centro de Ciências Sociais Aplicadas, Ciências Econômicas -  
Bacharelado, 2023.

Inclui referências, apêndices.

1. Economia do Bem-Estar. 2. Economia da Felicidade. 3. Filosofia Social e  
Política. 4. Setor Público. 5. Utilitarismo. I. Silva, Alexandre Stamford da.  
(Orientação). II. Título.

330 CDD (22.ed.)

PEDRO HENRIQUE DA SILVA BARROS

**O TRADEOFF ENTRE EQUIDADE E EFICIÊNCIA:  
por uma definição econômica da Justiça Distributiva**

Monografia apresentada à Graduação em Ciências Econômicas da Universidade Federal de Pernambuco como requisito parcial para obtenção do título de bacharel em Economia.

Aprovado em: 26/09/2023

**BANCA EXAMINADORA**

---

Prof. Dr. Alexandre Stamford da Silva (Orientador)  
Universidade Federal de Pernambuco

---

Prof. Dr. Francisco de Souza Ramos (Examinador Interno)  
Universidade Federal de Pernambuco

## AGRADECIMENTOS

Inicialmente, quero agradecer a Deus pelo dom da vida e por todas as bênçãos e livramentos que Ele tem proporcionado a mim e à minha família. Sem Sua provisão em minha vida, nada poderia ter feito.

Quero agradecer à minha mãe, Djanira, por todo apoio e incentivo que tenho recebido ao longo da vida. Sem sua fé em Deus, sua crença na minha capacidade intelectual, sua convicção de que a educação rompe o círculo vicioso da pobreza, eu seria mais um jovem desalentado e sem perspectivas de um futuro brilhante.

Muitas pessoas têm me ajudado na minha trajetória acadêmica. Meus amigos, com quem compartilhei longas horas de estudo e ajuda mútua, além de muitos momentos de alegria genuína, vocês me incentivaram e me desafiaram. Um agradecimento especial a Davidson, Israel, Davi e Matheus.

Quero agradecer aos meus professores, que me fizeram romper o imediatismo do senso comum e deram um grande pontapé para que eu me comprometesse com a profissão de economista. À profa. Rozane, que me apresentou à cosmovisão dos economistas quando era apenas um calouro e que me mostrou o quanto o tema da distribuição é complexo. Ao prof. Raul, que sempre tem desafiado seus alunos a pensarem de forma lógica e a transcenderem ao puro raciocínio matemático. Economia, com certeza, vai muito além da Matemática. À prof. Ana que, com seu olhar heterodoxo, sempre me incentivou a desenvolver minhas próprias teorias e a perceber o quanto uma percepção metodologicamente plural é rica.

Durante algum tempo, fui estagiário na Biblioteca Central, onde pude aprender bastante sobre Biblioteconomia e, principalmente, pude conhecer pessoas incríveis que me ajudaram bastante. Um agradecimento especial a Alice, à época minha supervisora imediata. Sou-lhe profundamente grato.

Por fim, mas não menos importante, quero agradecer ao meu orientador, prof. Alexandre, que acreditou na relevância do tema desta monografia. Em apenas uma disciplina eletiva, ele me mostrou o quanto várias certezas que eu havia construído após anos de formação universitária eram frágeis. Assim, tem me motivado a sempre continuar aprendendo com humildade e paciência.

## RESUMO

Este trabalho visa apresentar e discutir diferentes abordagens acerca de um suposto *tradeoff* entre equidade e eficiência. Inicialmente, procurou-se entender como o pensamento utilitarista, uma das principais escolas de pensamento em Ética nos dias atuais, lida com o tema da desigualdade. Em seguida, são contrapostas três teorias econômicas derivadas da tradição utilitarista que tratam da distribuição ótima, a saber: a Economia Neoclássica do Bem-Estar, a Economia do Controle e a Economia da Felicidade. Assim, diante da discussão empreendida, conclui-se que não só o pensamento econômico hegemônico não busca promover nem a igualdade nem a desigualdade social como também a teoria econômica tem condições de definir satisfatoriamente o que vem a ser a justiça distributiva.

**Palavras-chave:** Eficiência; Equidade; Bem-Estar; Justiça.

## **ABSTRACT**

This work aims to present and discuss different approaches to a supposed tradeoff between equity and efficiency. Initially, we sought to understand how utilitarian thought, one of the main schools of thought in Ethics today, deals with the issue of inequality. Next, three economic theories derived from the utilitarian tradition that deal with optimal distribution are contrasted, namely: Neoclassical Welfare Economics, Control Economics and Happiness Economics. Thus, given the discussion undertaken, it is concluded that not only does hegemonic economic thought seek to promote neither equality nor social inequality, but economic theory is also capable of satisfactorily defining what distributive justice is.

**Keywords:** Efficiency; Equity; Well-Being; Justice.

## LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 –	Classificação dos Desejos segundo Epicuro	16
Figura 2 –	Decisão Ótima entre Comprar e Vender	39
Figura 3 –	Caixa de Edgeworth	40
Figura 4 –	Eficiência de Pareto	42
Figura 5 –	Eficiência Alocativa e Produtiva	43
Figura 6 –	Distribuição Ótima da Renda	51
Figura 7 –	Análise Custo-Benefício da Distribuição da Renda	52
Figura 8 –	O Paradoxo de Easterlin	57
Figura 9 –	Relação Transversal entre PIB per capita e Felicidade	58
Figura 10 –	Teoria das Aspirações	59
Figura 11 –	Função de Bem-Estar Social com Sensibilidade Finita	70

## SUMÁRIO

<b>1</b>	<b>INTRODUÇÃO</b>	<b>10</b>
<b>2</b>	<b>UM PASSEIO PELA FILOSOFIA: ÉTICA E POLÍTICA</b>	<b>12</b>
2.1	<i>A INFLUÊNCIA DE EPICURO (341 a.C. – 270 a.C.) NA ANÁLISE ECONÔMICA</i>	13
2.2	<i>A INFLUÊNCIA DE JEREMY BENTHAM (1748 – 1832) NA ANÁLISE ECONÔMICA</i>	18
2.3	<i>A INFLUÊNCIA DE JOHN STUART MILL (1806 – 1873) NA ANÁLISE ECONÔMICA</i>	27
<b>3</b>	<b>TEORIAS DA DISTRIBUIÇÃO ÓTIMA</b>	<b>38</b>
3.1	<i>ECONOMIA NEOCLÁSSICA DO BEM-ESTAR</i>	38
3.2	<i>ABBA LERNER E A ECONOMIA DO BEM-ESTAR</i>	46
3.3	<i>A ECONOMIA DA FELICIDADE</i>	54
3.3.1	O Paradoxo de Easterlin	57
3.3.2	Yew-Kwang Ng e Indiferença Equitativa	63
<b>4</b>	<b>CONSIDERAÇÕES FINAIS</b>	<b>72</b>
	<b>REFERÊNCIAS</b>	<b>75</b>
	<b>APÊNDICE A – UTILIDADE INDIRETA DA RENDA: UM EXEMPLO</b>	<b>85</b>
	<b>APÊNDICE B – DINÂMICA DO PODER DE COMPRA</b>	<b>87</b>

## 1 INTRODUÇÃO

A desigualdade social incomoda o ser humano desde os tempos mais longínquos. Na Filosofia Política, podem ser encontradas discussões sobre o conceito de justiça desde os embates entre Sócrates e os sofistas acerca da possibilidade de uma ética universal até a questão da legitimidade da propriedade privada disputada por Platão e Aristóteles. Na Modernidade, o grande arauto da denúncia contra a desigualdade é Rousseau, que encara o projeto de civilização pautado no progresso<sup>1</sup> como o grande culpado pela corrupção humana.

Os filósofos não são os únicos a oferecerem suas contribuições ao entendimento e respectivo posicionamento acerca do tema. Richard Cantillon, um precursor do pensamento econômico clássico, em seu livro *Essai sur La Nature Du Commerce en Général*, escrito entre 1730 e 1734, já admitia a desigualdade como um fenômeno inescapável, pois é fruto da distribuição política da propriedade privada. Mas o grande crítico da Economia Política, Karl Marx, foi quem mais fortemente atacou o pensamento clássico em fundamentos científicos<sup>2</sup> e tem gerado frutos de ordem intelectual e prática até os dias de hoje, inspirando a concepção e implementação de políticas públicas para o enfrentamento da desigualdade social.

Feitas estas considerações introdutórias, este trabalho busca entender o tema da desigualdade numa perspectiva multidisciplinar. O objetivo é tratar acerca da existência do *tradeoff* entre eficiência e equidade: é um dilema absolutamente necessário a ser enfrentado por todas as sociedades ou é possível atender a ambos os objetivos concomitantemente? Pode-se esperar da teoria econômica uma definição do que vem a ser a justiça distributiva? Se sim, tal objetivo pode ser alcançado através exclusivamente de mercados sem intervenção governamental?

Para responder tais questionamentos, no capítulo 2, será apresentada sucintamente a base ético-normativa da análise econômica *mainstream*, especificamente, o âmago do pensamento utilitarista. Objetiva-se demonstrar com esta exposição que argumentos econômicos que, ao direcionar a implementação de políticas públicas, pretendem ser isentos de juízo de valor são falaciosos, especialmente os que tratam de políticas redistributivas. Assim, será contada uma breve história da influência da Ética no pensamento econômico tradicional, tratando brevemente dos seguintes pensadores: Epicuro, Jeremy Bentham e John Stuart Mill.

---

<sup>1</sup> Embora economistas, em sua grande maioria, encarem inovação tecnológica como sinônimo de progresso, entre sociólogos, historiadores e filósofos, há a aceitação crescente de que o progresso não passa de um mito. Uma revisão bibliográfica pode ser encontrada em Dupas (2007).

<sup>2</sup> Segundo Popper (2008), a impossibilidade de falsear as teses oriundas do materialismo histórico dialético retira o caráter científico de suas proposições.

No capítulo 3 será apresentada a teoria da distribuição ótima baseada na otimização do bem-estar social, a partir do pensamento utilitarista. Pretende-se discutir se políticas redistributivas podem ser eficientes no sentido de Pareto. Assim, serão contrapostas a Economia Neoclássica do Bem-Estar, a Economia do Controle de Abba Lerner e a Economia da Felicidade de Richard Easterlin e Yew-Kwang Ng.

Nas considerações finais, será finalmente respondido, a partir da discussão empreendida, se é possível haver uma teoria econômica da justiça distributiva. Com este trabalho, espera-se que fique clara a necessidade de uma análise econômica mais consciente de seus pressupostos e a proposição de políticas econômicas mais eficazes em função do incremento deste conhecimento multidisciplinar. Assim, o ideal utilitarista de promover a maior felicidade para o maior número de pessoas será mais facilmente alcançado.

## 2 UM PASSEIO PELA FILOSOFIA: ÉTICA E POLÍTICA

A complexidade do tema da desigualdade faz da literatura filosófica um lugar de visita obrigatória. De fato, existe muita incompreensão acerca dos diferentes posicionamentos políticos manifestados na história. Herdando a má fama epicurista, o pensamento utilitarista não conseguiu se manter alheio a acusações infundadas. Este capítulo pretende atender a dois objetivos: (i) explicitar a presença da Filosofia nas ideias econômicas e; ii) desfazer o equívoco segundo o qual o pensamento econômico hegemônico pretende promover a desigualdade.

Tal equívoco está presente na percepção de que o fortalecimento da democracia e o combate às desigualdades sociais dependem de uma crítica ao utilitarismo<sup>3</sup>. Grande parte da literatura em Teoria Social Crítica entende que a ideologia individualista e mercantilista tem efeitos nefastos sobre as decisões políticas e a legitimidade estatal. Além disso, parece que há uma certa unanimidade entre os cientistas sociais da América Latina sobre esta percepção. É a direção apontada pelas contribuições de Jürgen Habermas, Pierre Rosanvallon, Marcel Mauss, Alain Caillé, Charles Taylor, Axel Honneth, entre outros.

Por outro lado, uma crítica mais séria vem de John Rawls. Com a publicação em 1971 de *Uma teoria da justiça*, Rawls argumenta que as implicações políticas do utilitarismo ofendem quaisquer noções intuitivas e concepções básicas do que vem a ser a justiça, com especial ênfase à questão de como a renda e a riqueza devem ser distribuídas. Assim, ele propõe uma nova teoria do contrato social, que rivaliza diametralmente com a tradição utilitarista:

Talvez eu possa explicar o meu objetivo principal neste livro da seguinte forma: em grande parte da filosofia moral moderna, a teoria sistemática predominante tem sido alguma forma de utilitarismo. Um dos motivos para isso é que o utilitarismo foi adotado por uma longa linhagem de brilhantes escritores, que construíram um corpo de pensamento verdadeiramente impressionante em seu alcance e refinamento. (...) Aqueles que os criticaram com frequência o fizeram a partir de uma perspectiva muito mais restrita. Eles apontaram as obscuridades do princípio da utilidade e notaram as aparentes incongruências entre muitas de suas implicações e nossos sentimentos morais. Mas creio que não foram capazes de construir uma concepção moral sistemática e viável que se opusesse a esse princípio. (...)

---

<sup>3</sup> Esta é a tese defendida por Martins (2008).

Minha tentativa foi de generalizar e elevar a uma ordem mais alta de abstração a teoria tradicional do contrato social representada por Locke, Rousseau e Kant. Desse modo, espero que a teoria possa ser desenvolvida de forma a não mais ficar aberta às mais óbvias objeções que se lhe apresentam, muitas vezes consideradas fatais. Além disso, essa teoria parece oferecer uma explicação sistemática alternativa da justiça que é superior, ou pelo menos assim considero, ao utilitarismo dominante da tradição. A teoria resultante é altamente kantiana em sua natureza. (...) Entre as visões tradicionais, acredito ser essa a concepção que mais se aproxima de nossos juízos ponderados sobre a justiça, e que constitui a base moral mais apropriada para uma sociedade democrática. (RAWLS, 2000, p. XXI-XXIII)

Como o utilitarismo é o responsável pela criação do conceito de bem-estar social, ele tem lugar de destaque em toda a análise econômica, especialmente na Economia do Bem-Estar e nas Finanças Públicas. Assim, é necessário inquirir se tal crítica tem razão de ser através de uma breve conversa com os dois principais utilitaristas. Mas, antes, deve-se perguntar a Epicuro qual a importância do bem-estar para o sujeito.

## 2.1 A INFLUÊNCIA DE EPICURO (341 a.C. – 270 a.C.) NA ANÁLISE ECONÔMICA

O epicurismo define como o *télos*<sup>4</sup> da vida a felicidade, pois "estando esta presente, tudo temos, e, sem ela, tudo fazemos para alcançá-la" (EPICURO, 2002, p. 23). Para obtê-la, o indivíduo deve perseguir o prazer, definido como *aponia*<sup>5</sup> e *ataraxia*<sup>6</sup>, pois "o prazer é o início e o fim de uma vida feliz" (EPICURO, 2002, p. 37). Esta foi uma doutrina muito mal compreendida ao longo da história, pois não se está a defender um hedonismo<sup>7</sup> cuja vida é pautada pelo prazer sensorial imediato e desregrado. O prazer epicurista é concebido como o prazer *lato sensu* mais contínuo e duradouro, não necessariamente o mais intenso, obtido a

<sup>4</sup>Télos, no pensamento aristotélico, é a causa final de algo. Pode ser entendida como seu propósito; daí o termo teleologia para indicar "a parte da filosofia natural que explica os fins das coisas" (WOLFF apud ABBAGNANO, 2007, p. 943)

<sup>5</sup> Aponia significa "ausência de dor como prazer estável e, portanto, eticamente aceitável, na ética de Epicuro" (ABBAGNANO, 2007, p. 74)

<sup>6</sup> Ataraxia designa "o ideal da imperturbabilidade ou da serenidade da alma, em decorrência do domínio sobre as paixões ou da extirpação destas" (ABBAGNANO, 2007, p. 87); pode ser considerado sinônimo de apatia.

<sup>7</sup> Segundo Abbagnano (2007, p. 497), hedonismo significa "tanto a procura indiscriminada do prazer, quanto a doutrina filosófica que considera o prazer como o único bem possível, portanto como o fundamento da vida moral"; alguns reservam este segundo significado para o termo eudemonismo. Antes de Epicuro, tal doutrina foi sustentada por Aristipo, fundador da escola cirenaica e discípulo de Sócrates.

partir da satisfação da saciedade menos exigente das necessidades materiais, da vivência de valores tais como amizade e colaboração comunitária e da reflexão filosófica (prudência), necessária em decorrência da ausência de intervenção divina do curso da história, pois há a consciência de chamamento à responsabilidade do ser humano por suas escolhas.

É importante frisar este aspecto da filosofia epicurista: como um defensor da Lógica, embora ele afirme que “os deuses de fato existem e é evidente o conhecimento que temos deles” (EPICURO, 2002, p. 23), a ideia que o bem e o mal provém dos deuses não é compatível com a conservação de sua felicidade e imortalidade. Juízos morais só têm sentido na transitoriedade da vida humana. É, inclusive, a finitude da vida que faz com que a morte não seja um problema, pois “todo bem e todo mal residem nas sensações e a morte é justamente a privação das sensações” (EPICURO, 2002, p. 23). Ele rechaça, portanto, o fatalismo tão presente na mitologia grega; daí a importância central do ser humano na busca pela aponia e pela ataraxia.

Em razão da importância das escolhas para o atingimento da felicidade, pode-se dizer que um protótipo de cálculo econômico está presente no pensamento epicurista, pois o filósofo defende a ponderação entre perdas e ganhos e o conhecimento das relações de causalidade na avaliação moral das ações:

Embora o prazer seja nosso bem primeiro e inato, nem por isso escolhemos qualquer prazer: há ocasiões em que evitamos muitos prazeres, quando deles nos advêm efeitos o mais das vezes desagradáveis; ao passo que consideramos muitos sofrimentos preferíveis aos prazeres, se um prazer maior advier depois de suportarmos essas dores por muito tempo. Portanto, todo prazer constitui um bem por sua própria natureza; não obstante isso, nem todos são escolhidos; do mesmo modo, toda dor é um mal, mas nem todas devem sempre ser evitadas. Convém, portanto, avaliar todos os prazeres e sofrimentos de acordo com o critério dos benefícios e dos danos. Há ocasiões em que utilizamos um bem como se fosse um mal e, ao contrário, um mal como se fosse um bem. (EPICURO, 2002, p. 37-39)

No entanto, percebe-se um elemento de contemporaneidade no pensamento de Epicuro, o qual poderia ser reivindicado como herança intelectual pela Economia Comportamental, que tenta proporcionar um certo realismo psicológico à análise econômica. Se a felicidade depende das escolhas, a prudência reside na qualidade de tais escolhas, oriunda do conhecimento dos desejos. Com efeito, assim se expressa o filósofo:

E o conhecimento seguro dos desejos leva a direcionar toda escolha e toda recusa para a saúde do corpo e para a serenidade do espírito, visto que esta é a finalidade da vida feliz: em razão desse fim praticamos todas as nossas ações, para nos afastarmos da dor e do medo. (EPICURO, 2002, p. 35)

Como os desejos são um elemento primordial da ética epicurista, o filósofo apresenta quatro remédios para atingir a ataraxia, dois deles já citados anteriormente: i) não ter medo dos deuses; ii) não ter medo da morte; iii) o que é bom é fácil de obter e; iv) o que é terrível é fácil de suportar. Este é o *Tetrapharmakon*, presente na *Carta sobre a felicidade* (EPICURO, 2002).

Afastar o medo da morte é necessário para o atingimento da ataraxia, pois Epicuro entende que a grande incerteza que aflige seus contemporâneos e predecessores é uma grande fonte de sofrimento. Céfalo, um dos primeiros personagens do diálogo *A República* de Platão, assim fala do sofrimento oriundo do temor à morte e do valor da riqueza:

Tu bem sabes, Sócrates, que, depois que uma pessoa se aproxima daquela fase em que pensa que vai morrer, lhe acometem o temor e a preocupação por questões que antes não lhe vinham à mente. Com efeito, as histórias que se contam relativamente ao Hades (...), de que se têm de expiar lá as injustiças aqui cometidas, histórias essas de que até então zombava, abalam agora a sua alma, com receio de que sejam verdadeiras. E essa pessoa (...) enche-se de desconfianças e temores, e começa a fazer os seus cálculos e a examinar se cometeu alguma injustiça para com alguém. Portanto, aquele que encontrar na sua vida muitas injustiças atemoriza-se, quer despertando muitas vezes no meio do sono, como as crianças, quer vivendo na expectativa da desgraça. Porém aquele que não tem consciência de ter cometido qualquer injustiça, esse tem sempre junto de si uma doce esperança, bondosa ama da velhice (...). Em face disto, tenho em grande apreço a posse das riquezas, não para todo o homem, mas para aquele que é comedido e prudente. Não ludibriar ninguém nem mentir, mesmo involuntariamente, nem ficar a dever, sejam sacrifícios aos deuses, seja dinheiro a um homem, e depois partir para o além sem temer nada – para isso a posse das riquezas contribui em alto grau. Tem ainda muitas outras vantagens. Mas, acima de tudo, Sócrates, é em atenção a este fim que eu teria na conta de coisa muito útil para o homem sensato. (PLATÃO, 2012, p. 14-15)

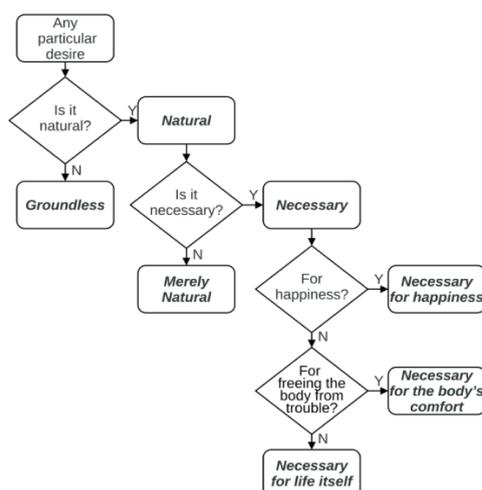
Segundo o pensamento de Céfalo, a proximidade da morte leva ao temor do castigo após a morte. O castigo pode ser afastado se o indivíduo viver de forma justa; especificamente, se ele honra os contratos, não fica a dever. Assim, a riqueza tem valor à medida que oportuniza o homem prudente a não obrigar-se a desrespeitar os contratos, afastando assim o temor de

morrer endividado, e oferecer oferendas aos deuses, afastando sua implacável ira. Uma vez que ele alcança tais objetivos, ele goza de uma relativa segurança contra o sofrimento após a morte.

Segundo Irwin (1989, p.148), Epicuro entende que, para afastar o temor da morte, é necessário que o ser humano compreenda o universo, especialmente, a não-influência dos deuses no destino da humanidade. Não temer os deuses, portanto, leva o indivíduo a não temer a morte. Assim, Epicuro se volta para o atomismo de Demócrito e Leucipo. Com uma compreensão materialista da realidade, para não dizer anti-metafísica, na qual a existência dos deuses não importa, cai por terra a noção de sofrimento após a morte e, conseqüentemente, é destruída uma das principais fontes do sofrimento humano. A busca desenfreada por riquezas e poder, como mecanismo de proteção, perde sentido. Dessa forma, são atendidos o primeiro, segundo e quarto remédios de Epicuro.

Quanto ao terceiro remédio, para fundamentá-lo, Epicuro desenvolve uma classificação dos desejos (que serve como um guia para o conhecimento de cada um deles) na qual nega a moralidade de todos os desejos que não são necessários para uma vida feliz:

**Figura 1 – Classificação dos Desejos segundo Epicuro**



Fonte: MAIA, 2022, p. 30

Torna-se evidente o caráter ético de sua teoria em virtude dos juízos de valor que são feitos acerca da legitimidade dos desejos que valem a pena serem atendidos. De fato, desejos não-naturais revestem-se de um caráter imoral. Uma vez que busca-se atender

prioritariamente aquilo que é natural e necessário e à medida que todos os desejos não-naturais são evitados, o custo para atingir a felicidade é minimizado. À revelia do senso comum, o hedonismo epicurista não é um frenesi por todos os prazeres, é o atendimento ao prazer sob uma certa medida. A negação do frenesi, entendida como prudência, é muita próxima do conceito de saciedade, desenvolvido muito posteriormente na teoria econômica.

Uma das marcas do epicurismo é a sua localização geográfica, distante do centro de Atenas. Epicuro funda sua escola no subúrbio, em total consonância com o seu objetivo de alcançar a ausência de perturbação da alma. É importante salientar que o atingimento da ataraxia é obstaculizado pelo envolvimento do sujeito na política, não à toa sua escola localizava-se longe da agitação urbana. Epicuro defende uma certa indiferença do indivíduo na condução da *pólis*<sup>8</sup>, pois o poder não é um desejo natural e necessário, mas consequência do temor à morte que deve ser afastado. Rivalizando com a Academia de Platão e o Liceu de Aristóteles, o Jardim de Epicuro tem uma forte vocação igualitária e de superação dos preconceitos e estigmas sociais:

É claro que (...) todos os homens são iguais, porque todos aspiram à paz de espírito, todos têm direito a ela e todos podem atingi-la, se quiserem. Por conseguinte, o Jardim quer abrir suas portas para todos: nobres e não-nobres, livres e não-livres, homens e mulheres, e até para prostitutas em busca de redenção. (REALE & ANTISERI, 2007, p. 260)

Fica patente a semelhança de ideias entre o pensamento epicurista e o que os economistas chamam de análise de bem-estar, um candidato plausível a substituir o conceito epicurista de prazer. Com efeito, Schumpeter sintetiza a contribuição de Epicuro para a história das ideias do seguinte modo:

Mas três elementos do sistema de pensamento de Epicuro continuaram aparecendo no final da Idade Média, no Renascimento e também mais tarde. O primeiro desses elementos é seu materialismo atomístico que concorda com, e talvez influenciou, filosofias mecanicistas posteriores do universo. A segunda é esta: a atitude de Epicuro para com o ambiente social pode de fato ser descrita como um hedonismo ou eudemonismo egocêntrico altamente sublimado; e embora seu hedonismo e eudemonismo fossem algo muito diferente do hedonismo e do eudemonismo de épocas posteriores e, em particular, definissem o prazer e a dor de maneira bastante

---

<sup>8</sup> Pólis, segundo Bobbio, Matteucci & Pasquino (1998, p. 949), é “uma cidade autônoma e soberana, cujo quadro institucional é caracterizado por uma ou várias magistraturas, por um conselho e por uma assembleia de cidadãos (*politai*)”.

diferente, ainda há uma linha de conexão que leva de Epicuro a Helvetius e Bentham. O utilitarismo ruidoso e vulgar de Bentham sem dúvida teria chocado o velho sábio. Mas, por mais que não gostemos de associá-los, devemos chamá-los de hedonistas em um sentido mais amplo. O terceiro elemento é o contrato social, do qual Epicuro, embora não seja o autor, foi um importante expoente. Mas a ideia foi passada aos filósofos da lei natural, que a adotaram nos séculos XVII e XVIII, por seus predecessores escolásticos, e esse fato não aponta para Epicuro. (SCHUMPETER, 1994, p. 63, tradução nossa)

Do comentário de Schumpeter, pode-se inferir que Epicuro foi fundamental na construção da percepção de que a realidade econômica apresenta uma certa ordem (mecanicista) cognoscível e que a realidade social não passa de uma agregação atomística de sujeitos. À revelia de seu mestre, na História do Pensamento Econômico, é Jeremy Bentham (acusado de vulgar, por causa de sua inovação à tradição epicurista) o grande defensor da felicidade geral como o objetivo da política de Estado e o que dá uma nova conotação ao princípio do prazer.

## *2.2 A INFLUÊNCIA DE JEREMY BENTHAM (1748 – 1832) NA ANÁLISE ECONÔMICA*

Bentham se inspira no pensamento ético epicurista e constrói seu pensamento político a partir dele. Ele defende que "a felicidade dos indivíduos de que se compõe uma comunidade (...) constitui o objetivo, o único objetivo que o legislador deve ter em vista" (BENTHAM, 1984, p. 13). Com efeito, esta é a definição de Bentham acerca do princípio de utilidade:

Por princípio de utilidade entende-se aquele princípio que aprova ou desaprova qualquer ação, segundo a tendência que tem a aumentar ou a diminuir a felicidade da pessoa cujo interesse está em jogo, ou, o que é a mesma coisa em outros termos, segundo a tendência a promover ou a comprometer a referida felicidade. Digo qualquer ação, com o que tenciono dizer que isto não vale somente para qualquer ação de um indivíduo particular, mas também de qualquer ato ou medida de governo. (BENTHAM, 1984, p. 4)

Para avaliar a legislação a partir da utilidade, Bentham define o que hoje os economistas chamam de bem-estar social: ele concebe a sociedade como um corpo fictício cujos membros são os indivíduos (de certa forma, há uma influência do atomismo nessa abordagem), o

interesse da comunidade é definido como a soma de tais interesses individuais e o interesse individual é definido como uma ação ou omissão em conformidade com o princípio de utilidade (BENTHAM, 1984, p. 4). Em termos matemáticos, a expressão (2.1) diz que o bem-estar social  $W$  é a soma ponderada das utilidades individuais  $U_i$ , onde  $a_i$  é a importância relativa do indivíduo  $i$  para a coletividade ( $n$  agentes):

$$W(U_1, \dots, U_n) = \sum_{i=1}^n a_i U_i \quad (2.1)$$

Como corolário do princípio de utilidade, é atribuído a Bentham o adágio “todos contam por um e não por mais de um”, onde  $\forall i(a_i = a)$  e assumindo que  $a = 1$ , podemos apenas somar as utilidades individuais para obter o bem-estar social, conforme a expressão (2.2):

$$W(U_1, \dots, U_n) = \sum_{i=1}^n a_i U_i = \sum_{i=1}^n a U_i = a \sum_{i=1}^n U_i = \sum_{i=1}^n U_i \quad (2.2)$$

Por que o princípio de utilidade é o critério por excelência de avaliação normativa das instituições? Para Bentham, é necessário utilizá-lo porque ele decorre da natureza humana. Mesmo manifestando aparente inconsistência em seu comportamento, o ser humano não pode negar-se a buscar o prazer e evitar a dor. É assim que ele inicia seu livro *Uma Introdução aos Princípios da Moral e da Legislação*, publicado em 1789:

A natureza colocou o gênero humano sob o domínio de dois senhores soberanos: a dor e o prazer. Somente a eles compete apontar o que devemos fazer, bem como determinar o que na realidade faremos. Ao trono desses dois senhores está vinculada, por uma parte, a norma que distingue o que é reto do que é errado e, por outra, a cadeia das causas e dos efeitos. (BENTHAM, 1984, p. 3)

Enquanto Epicuro considera o conhecimento das relações de causalidade como condição necessária para avaliar eticamente as escolhas, Bentham afirma que a utilidade não é apenas um princípio ético, mas também uma possível explicação do comportamento humano<sup>9</sup>, uma vez que os agentes guiam suas ações e omissões a partir de certas normas. A preocupação de Epicuro é exclusivamente ética, pois o cerne da filosofia moral clássica é o atingimento do sumo bem (o bem mais importante), mas Bentham também pretende não só justificar, como

---

<sup>9</sup> Bentham concebe outros dois princípios éticos: o ascetismo e a simpatia/antipatia. Enquanto o primeiro é definido como a antítese da utilidade, o segundo pode ser entendido como o relativismo moral guiado pela opinião pública. Tais princípios, segundo o filósofo, são contrários ao princípio de utilidade.

também explicar os fenômenos sociais. Hoje os economistas manifestam essa dupla preocupação ao realizarem análises normativas dependentes de análises positivas.

Muitas críticas foram endereçadas a este princípio como explicação do comportamento humano: enquanto para Bentham a motivação humana se reduz à maximização da utilidade, a psicologia behaviorista ensina acerca dos reflexos (o modelo estímulo-resposta é usado inclusive pelos economistas comportamentais para tratar de estruturas de incentivo), os antropólogos culturais apontam para os processos de socialização e tipificação de papéis sociais, apenas para citar alguns exemplos.

A despeito de tais críticas, Bentham não está interessado em provar ou demonstrar a validade do seu princípio. Ele deixa claro que a sua teoria tem natureza axiomática, de forma que o que ele põe em discussão são as implicações decorrentes do princípio de utilidade. Esta não é uma forma de proceder diferente da teoria econômica atual:

Porventura a justeza do referido princípio foi alguma vez formalmente contestada? Parece que sim, por parte daqueles que não sabiam o que diziam. Será este princípio suscetível de alguma demonstração direta? Parece que não. Com efeito, o princípio que se utiliza para demonstrar todas as outras coisas, não pode ele mesmo ser demonstrado; uma cadeia de demonstrações deve ter o seu início em algum ponto. Consequentemente, fornecer uma tal demonstração é tão impossível quanto supérfluo. (BENTHAM, 1984, p. 5)

Para entender o que poderia ser acusado de arbitrariedade, deve-se esclarecer o que são axiomas e teoremas do ponto de vista da lógica matemática contemporânea. Dispensando uma definição das proposições<sup>10</sup>, a diferença crucial entre axiomas e teoremas está na necessidade de demonstração: os teoremas são deduzidos dos axiomas que, por sua vez, são aceitos sem demonstração. Inicialmente, havia uma preocupação na escolha dos axiomas: eles deveriam ser auto-evidentes e indubitáveis<sup>11</sup>. Alguns entendem, portanto, que a axiomatização nada mais é do que uma versão do dogmatismo. No entanto, é possível ter sistemas axiomáticos igualmente válidos onde os axiomas de uma teoria contradizem axiomas de outras teorias.<sup>12</sup>

---

<sup>10</sup> Há um debate bastante extenso na Filosofia da Linguagem, onde Gottlob Frege, Bertrand Russell e Ludwig Wittgenstein são os principais expoentes.

<sup>11</sup> *Cogito ergo sum*, slogan do cartesianismo, é um axioma ao qual René Descartes atribuía tal caráter de indubitabilidade. Como este pretense conhecimento sobreviveu, segundo ele, ao método da dúvida hiperbólica, ele pode ser tratado como uma verdade a partir da qual se deduzem todas as demais.

<sup>12</sup> Sobre esse tema, vide Quine (2011).

Do ponto de vista ético, o princípio de utilidade é uma alternativa ao jusnaturalismo. Segundo Pessanha (1984, p. 9), a legitimação do Direito a partir do contrato social é rechaçada por Bentham, à revelia de Epicuro, pois ainda subsiste a pergunta do porquê os contratos devem ser cumpridos. O princípio *pacta sunt servanda* do Direito Civil, por exemplo, é baseado na coercitividade da norma jurídica, mas a questão de Bentham é moral: na esteira da filosofia moral moderna, a preocupação é justificar racionalmente o dever. Se a existência do Estado é legitimada pelo contrato social, qual(is) é(são) o(s) fundamento(s) moral(is) de tal contrato? Esta é uma preocupação diversa da filosofia clássica, pois o contrato social não almeja garantir o sumo bem (felicidade) universalmente, mas justificar a coercitividade estatal. Daí a formulação benthamita de legitimidade estatal a partir do princípio de utilidade.

Bentham concebe a utilidade numa perspectiva cardinal, ou seja, como uma variável passível de mensuração. Com efeito, no capítulo IV intitulado *Método para medir uma soma de prazer ou de dor*, Bentham elenca seis circunstâncias que devem ser consideradas para o cálculo hedonista:

- (1) A sua *intensidade*.
- (2) A sua *duração*.
- (3) A sua *certeza* ou *incerteza*.
- (4) A sua *proximidade* no tempo ou a sua *longinquidade*. (...)
- (5) A sua *fecundidade*, vale dizer, a probabilidade que o prazer ou a dor têm de serem seguidos por sensações da *mesma* espécie, isto é, de prazer, quando se trata de um prazer, e de dor, em se tratando de uma dor.
- (6) A sua *pureza*, ou seja, a probabilidade que o prazer ou a dor têm de serem seguidos por sensações do tipo *contrário*, isto é, de dores no caso de um prazer, e de prazeres, em se tratando de uma dor. (BENTHAM, 1984, p. 16)

Em Bentham há uma mudança de paradigma que impactou a história do pensamento econômico no que diz respeito à teoria do valor: com efeito, a teoria do valor-utilidade substituiu a teoria do valor-trabalho<sup>13</sup>. Esta é uma das principais diferenças entre a Economia Política Clássica e a Economia Neoclássica. Abriu-se mão da objetividade do trabalho em favor da subjetividade da utilidade; caiu por terra a noção de valor intrínseco dos bens. Assim, o preço surge nas relações de troca entre os agentes, que avaliam subjetivamente a utilidade

---

<sup>13</sup> Hunt e Lautzenheiser (2013) notam um renascimento da teoria do valor-trabalho no fim da década de 1960 a partir da constatação de compatibilidade entre a teoria neorricardiana do valor de Piero Sraffa e da teoria marxista.

de todo o plano de consumo. Tal subjetividade também é um ponto de inflexão em relação à doutrina epicurista, visto que no pensamento utilitarista clássico não há juízo de valor no que concerne à concepção subjetiva de felicidade, mas sim em relação à formulação do cálculo utilitário.

A economia neoclássica substituiu a perspectiva cardinal pela abordagem ordinal. Esta diferença não é sem importância, visto que proporcionou verdadeiro avanço ao conhecimento econômico. Se antes os economistas preocupavam-se em medir a utilidade, hoje sabe-se que é prescindível a comparação interpessoal de utilidade para realizar análises de mercado. O uso de funções de utilidade ordinal está bem disseminado, no qual “a utilidade passou a ser vista somente como um *modo de descrever as preferências*” (VARIAN, 2012, p. 56): dadas duas cestas de consumo  $x$  e  $y$ , tendo a função de utilidade ordinal  $f: x \rightarrow U$ ,  $U(x) > U(y)$  significa apenas que o agente prefere estritamente a cesta  $x$  à cesta  $y$ . Assim, torna-se evidente o esvaziamento histórico do conteúdo ético do princípio de utilidade.

Este foi um giro copernicano, porém não tão exitoso quanto possa parecer à primeira vista. Além da superação do atributo cardinal da utilidade, o papel que o conceito de racionalidade econômica realiza na teoria econômica afasta Bentham da análise econômica contemporânea. Enquanto no pensamento de Bentham (Jevons, Menger e Walras compartilhavam o mesmo entendimento) a maximização da utilidade pode implicar em escolhas racionais ou não<sup>14</sup>, a economia neoclássica parte da escolha racional para implicar comportamento otimizador, uma vez que o protagonismo é exercido pelas preferências exógenas do *homo economicus*.

A abordagem da preferência revelada<sup>15</sup>, em seu afã de axiomatizar o comportamento econômico<sup>16</sup>, tem no modelo Arrow-Debreu de equilíbrio geral o ideal neoclássico de escolha racional (GEANAKOPOLOS, 2018, p. 453). Tal escolha é caracterizada pelos pressupostos (axiomas) de completude, reflexividade e transitividade<sup>17</sup> e tem como pano de fundo a

---

<sup>14</sup> A teoria sobre poupança de Böhm-Bawerk argumenta que a não-negatividade necessária das taxas de juros procede, em parte, de escolhas irracionais, pois era assumido que a utilidade era produzida instantaneamente (GEANAKOPOLOS, 2018, p. 454).

<sup>15</sup> Esta abordagem não está isenta de críticas. A Economia Comportamental defende que consumidores tem problemas de racionalidade, inclusive, problemas de instabilidade de preferências ou, pior, incompletude de preferências. Para um aprofundamento nesta matéria, vide Ávila & Bianchi (2019).

<sup>16</sup> Críticas muito contundentes à teoria da preferência revelada de Paul Samuelson foram feitas por Wong (2006).

<sup>17</sup> A intransitividade das preferências ocupou parte expressiva da teoria da escolha social. Um exemplo de enfrentamento a este problema é o conceito de sensibilidade finita, vide NG (1975).

estabilidade das preferências<sup>18</sup>. Embora não seja parte do escopo deste trabalho o aprofundamento à crítica da racionalidade econômica neoclássica<sup>19</sup>, por ora é suficiente dizer que considerar o comportamento otimizador como hipótese primitiva e o comportamento racional como consequência lógica configura uma teoria mais geral, por incorporar escolhas irracionais. Ou seja, a teoria neoclássica do equilíbrio geral padece de reducionismo metodológico, compreendido como a construção de uma teoria “de um modo tal que enfraquece a possibilidade de descrição, explicação ou previsão de importantes fenômenos complexos” (VERCELLI, 2016).

Uma das críticas mais contundentes ao pensamento de Bentham, liderada atualmente por Rawls (2000) na literatura contratualista, é a noção de que o utilitarismo não tem preocupações distributivas. No entanto, a questão distributiva no pensamento utilitarista é central, pois um dos objetivos do ordenamento jurídico (chamado de *Pannomion* por Bentham) é assegurar “a aproximação mais próxima da igualdade absoluta na distribuição da questão da abundância”<sup>20</sup>. Contrariamente à percepção dos contratualistas, existe uma verdadeira teoria utilitarista de justiça distributiva, iniciada por Bentham, cuja versão atualizada é apresentada a seguir<sup>21</sup>.

Assumindo uma sociedade com 2 indivíduos igualmente importantes, o bem-estar social é dado por:  $W = U_1 + U_2$ . Ao avaliar uma política distributiva nestes termos, a condição de ganhos sociais de bem-estar é  $W_t > W_b$ , onde  $W_t$  é o bem-estar social no período atual  $t$  e  $W_b$  é o bem-estar social no período base  $b$ . Desta definição, deduz-se que  $U_1^t + U_2^t > U_1^b + U_2^b$  implica em  $U_1^t - U_1^b > U_2^b - U_2^t$ . Esta relação diz que, para que o bem-estar social cresça, o ganho de um agente deve ser maior que a perda do outro agente, ou seja,  $U_1^t - U_1^b > - (U_2^t - U_2^b)$  ou  $U_2^t - U_2^b > - (U_1^t - U_1^b)$ . Se houver uma redistribuição de renda, qual sentido deve ser preferido: transferir do rico para o pobre ou do pobre para o rico? Para resolver esta questão, Bentham evoca o conceito de utilidade marginal decrescente:

<sup>18</sup>Sztompka (2005, p. 90) argumenta que a estabilidade é um conceito relativo, uma vez que uma variável só pode ser considerada estável em relação a outra variável; além disso, este é um conceito dependente do conceito de tempo, pois estabilidade significa “continuidade ao longo do tempo” (GIDDENS, 1979, p. 199). Logo, não pode ser entendido de modo estático.

<sup>19</sup> A Economia Comportamental se constrói a partir do questionamento da tese de que os agentes são racionais; para isso ela se vale da contribuição da Psicologia, especialmente do pensamento behaviorista.

<sup>20</sup> BENTHAM, 2004, p. 92, tradução nossa.

<sup>21</sup> A formalização matemática deste argumento de Bentham é atribuída a Edgeworth (1881).

As quantidades de riqueza em questão, consideradas em estado de repouso, estão realmente nas mãos das duas partes em questão: nem entrando nem saindo das mãos de nenhum deles.

1. *Ceteris paribus*, — a cada partícula da matéria da riqueza corresponde uma partícula da matéria da felicidade. Conseqüentemente, daí,
2. Na medida em que depende da riqueza, — de duas pessoas com fortunas desiguais, aquele que tem mais riqueza deve ser considerado por um legislador como tendo mais felicidade.
3. Mas a quantidade de felicidade não aumentará em nada perto da mesma proporção que a quantidade de riqueza: — dez mil vezes a quantidade de riqueza não trará consigo dez mil vezes a quantidade de felicidade. Será mesmo motivo de dúvida se dez mil vezes a riqueza em geral trará consigo o dobro da felicidade. Assim é, que,
4. O efeito da riqueza na produção da felicidade vai diminuindo, à medida que vai aumentando a quantidade pela qual a riqueza de um homem excede a de outro: em outras palavras, a quantidade de felicidade produzida por uma partícula de riqueza (cada partícula sendo da mesma magnitude) será cada vez menor em cada partícula; a segunda produzirá menos que a primeira, a terceira mais que a segunda e assim por diante. (BENTHAM, 2005, p. 113, tradução nossa)

Bentham está se referindo ao princípio da utilidade marginal decrescente, porém aplicado à renda. Um agente, ao decidir quais bens e que respectivas quantidades obter, aloca sua renda entre os bens que lhe proporcionam a maior utilidade total possível. A um nível de renda qualquer, ele consome todos os bens disponíveis acessíveis ao seu orçamento que lhe são os mais satisfatórios, ou seja, os bens que ele não consome em dado nível de renda lhe proporcionam menos utilidade do que os efetivamente escolhidos. Se o agente experimentar um aumento de renda, ele poderá ampliar seu consumo e, conseqüentemente, seu bem-estar, porém o bem-estar não aumenta proporcionalmente à renda. Aquilo que foi rejeitado em um nível baixo de renda e que poderá ser consumido num nível mais alto proporciona menos utilidade do que o que foi escolhido num nível baixo de renda. Logo, à medida que a renda aumenta, o ganho adicional de utilidade cai porque o agente poderá consumir bens cada vez menos satisfatórios.

Hodiernamente, a proposição de Bentham pode ser formalizada através do conceito de utilidade indireta. Denotando  $p_i$  o preço do bem  $i$ ,  $\vec{p} = (p_1, \dots, p_n)$  o vetor de  $n$  preços,  $x_i$  a

quantidade do bem  $i$ ,  $\vec{x} = (x_1, \dots, x_n)$  o vetor de  $n$  quantidades,  $m$  a renda monetária,  $V$  a utilidade indireta e seja o objetivo do agente econômico a maximização do bem-estar obtido pelo consumo, sendo este restrito pela renda; obtém-se:  $\max U(\vec{x})$  s. a.  $\sum_{i=1}^n p_i x_i = m$  implica em  $x^* = x^*(\vec{p}, m)$ , onde  $x^*$  é a escolha ótima do consumo. Assim a função de utilidade indireta é definida por:  $V(\vec{p}, m) = V(x^*(\vec{p}, m))$ . O que Bentham afirmaria numa linguagem matemática é que ambas as funções de utilidade direta e indireta possuem a propriedade de crescer a taxas decrescentes:  $U'(x) > 0$ ,  $U''(x) < 0$ ,  $V'(m) > 0$  e  $V''(m) < 0$ . Um exemplo é dado no Apêndice A.

Portanto, assumindo que o primeiro indivíduo é pobre e o segundo é rico, cada um com sua respectiva renda  $m_i$  e sua respectiva função utilidade indireta  $V_i$ , o estado inicial da economia pode ser entendido da seguinte forma:  $m_1 < m_2$  implica que  $V_1(m_1) < V_2(m_2)$ , ou seja, indivíduos ricos são mais felizes que indivíduos pobres, pois  $V'(m) > 0$ . Se for realizada uma transferência de renda  $s$  tal que  $m_1^t < m_2^t$ , onde  $m_1^t = m_1^b + s$  e  $m_2^t = m_2^b - s$ , a política não altera a estratificação social; no entanto,  $V_1(m_1) < V_2(m_2)$  implica que  $V_1'(m_1) > V_2'(m_2)$ , pois  $V''(m) < 0$ . Concebendo a transferência de renda nestes moldes, onde a transferência não afeta a renda agregada, ou seja,  $\sum m_i^t = m_1^b + s + m_2^b - s = \sum m_i^b$ , o resultado da política é que  $V_1'(s) > V_2'(s)$  faz com que o aumento da renda do pobre gere mais bem-estar social do que a perda de bem-estar do rico devido à queda de sua respectiva renda; em outras palavras, o benefício para o pobre é maior do que o prejuízo para o rico. Aliando à conclusão anterior de que  $U_1^t - U_1^b > -(U_2^t - U_2^b)$  implica em  $W_t > W_b$ , isso corrobora a posição de Bentham de que uma política redistributiva progressiva (redutora da desigualdade) de renda é compatível com o princípio de utilidade.<sup>22</sup>

<sup>22</sup> Este argumento será expandido no capítulo que trata da teoria da distribuição ótima da renda.

Um contra-argumento válido, porém aparentemente incorreto<sup>23</sup>, é assumir a hipótese de utilidade marginal crescente: deve ficar claro que se a perda do pobre for menor que o ganho do rico, o aumento da desigualdade implica em aumento do bem-estar social. Para corroborar a incorreção, estudos em Psicologia da Saúde apontam para uma maior razoabilidade fática da hipótese de utilidade marginal decrescente. Com efeito, tornou-se um fato estilizado a constatação de que o nível de felicidade ou bem-estar subjetivo é estável ao longo do ciclo de vida; existe um certo “ponto de referência”<sup>24</sup> (em linguagem econômica, pode-se pensar analogamente em um ponto de saciedade) em torno do qual o bem-estar subjetivo varia, de forma que eventos, inclusive monetários, não tem efeitos permanentes, mas apenas oscilações temporárias. Em outras palavras, embora logicamente seja válido argumentar que a redução da desigualdade possa diminuir o bem-estar em função da ausência de saciedade, parece ser mais correto defender que a existência psicológica da saciedade significa que bens não escolhidos a um determinado nível de renda proporcionam menos satisfação do que os efetivamente escolhidos.

Uma crítica que se faz diz respeito ao questionamento do dever do indivíduo em contribuir para a felicidade geral, renunciando aos direitos naturais. Embora a redistribuição progressiva aumente o bem-estar social, seguindo a linha argumentativa defendida, é válido perguntar por que o agente rico cederia parte de sua renda se isto reduz a sua própria felicidade. Este é o problema da obrigação moral frente ao egoísmo ético. Bentham responde que a redução da desigualdade deve ser “a aproximação mais próxima consistente com a segurança universal”<sup>25</sup>, ou seja, deve ser preservada a segurança jurídica. Aristóteles de forma mais contundente, por sua vez, “não responde à crítica da ação justa dizendo que devemos sacrificar nosso próprio bem às exigências da justiça, mas dizendo que perdemos nosso próprio bem se rejeitamos tais exigências” (RAWLS apud IRWIN, 2005, p. 7). Apesar de tais críticas ao pensamento utilitarista, coube a John Stuart Mill desenvolver o pensamento legado por seu mestre.

---

<sup>23</sup>Mortari (2016) diferencia validade e correção de um argumento: validade é o atributo do argumento cujas conclusões são consequência lógica das premissas e correção é o atributo do argumento cujas proposições (premissas e conclusões) são verdadeiras. Portanto, um argumento válido e incorreto é uma cadeia racional de pensamentos que não sobreviveu ao teste empírico.

<sup>24</sup> Sobre a relação entre dinheiro e felicidade na Psicologia, uma revisão sucinta de literatura pode ser encontrada em Priester & Petty (2011).

<sup>25</sup> BENTHAM, 2004, p. 92, tradução nossa.

### 2.3 A INFLUÊNCIA DE JOHN STUART MILL (1806 – 1873) NA ANÁLISE ECONÔMICA

Embora possamos encontrar claramente em Bentham uma defesa do combate à desigualdade de renda, John Stuart Mill argumenta por meandros menos óbvios. O motivo por trás desta suposta ambiguidade é uma argumentação empregada pelo filósofo e economista muito controversa e tida como pouco convincente. Com efeito, sua teoria normativa acerca da distribuição econômica nunca foi explicitada em seus escritos. À guisa de exemplo de tamanha ambiguidade, uma de suas declarações pode inclusive descaracterizá-lo na interpretação de muitos<sup>26</sup> como um defensor do liberalismo<sup>27</sup>:

Se, portanto, a escolha fosse feita entre o comunismo com todas as suas chances e o estado atual da sociedade com todos os seus sofrimentos e injustiças; se a instituição da propriedade privada trouxe necessariamente consigo como consequência que o produto do trabalho deveria ser distribuído como o vemos agora, quase em uma proporção inversa ao trabalho – as maiores porções para aqueles que nunca trabalharam, porções quase tão grandes para aqueles cujo trabalho é quase nominal, e assim em escala decrescente, a remuneração diminuindo à medida que o trabalho se torna mais difícil e desagradável, até que o trabalho corporal mais cansativo e exaustivo não pode contar com certeza de poder ganhar até mesmo o necessário para vida; se esta ou o comunismo fosse a alternativa, todas as dificuldades, grandes ou pequenas, do comunismo seriam apenas como pó na balança. (MILL, 1965a, p. 207, tradução nossa)

Em outros casos, Mill é extremamente preciso em seus posicionamentos. Em carta a Arthur Helps, ele demonstra com grande ardor sua aversão à desigualdade, inclusive como ela só se justifica à medida que o bem-estar social é atendido:

Como vejo a desigualdade como sempre um mal em si, não concordo com ninguém que usaria a maquinaria da sociedade com o propósito de promovê-la. Toda a desigualdade que surge necessariamente da proteção de todas as pessoas no livre uso de suas faculdades de corpo e mente e no gozo do que estes podem obter para elas deve ser submetida em prol de um bem maior: mas certamente não vejo necessidade de adicioná-la artificialmente, enquanto vejo muito para temperá-la, imprimindo tanto nas leis quanto nos usos da humanidade, tanto quanto possível, a tendência contrária. (MILL, 1972, p. 2002, tradução nossa)

<sup>26</sup> O Partido Novo, ideologicamente alinhado à direita, o exalta como um dos grandes nomes do liberalismo.

<sup>27</sup> Crisp (1997, p. 7) relata que a eleição de Mill em 1865 ao Parlamento Britânico permitiu pela primeira vez a união entre a esquerda intelectual e a classe trabalhadora.

Se há em Mill algum modelo utópico de sociedade, pode-se dizer que ele atende ao princípio da maior felicidade possível e é caracterizado pelo igualitarismo, no qual o “melhor estado para a natureza humana é aquele em que, embora ninguém seja pobre, ninguém deseja ser mais rico, nem tem razão para temer ser empurrado para trás pelos esforços de outros para se impulsionar” (MILL, 1965b, p. 754, tradução nossa).

Enquanto Jeremy Bentham entende que a moral alcança todo o comportamento humano, inclusive o econômico, Mill reduz o escopo da investigação ética. Distinguindo ciência (*empeiria*) e arte (*téchne*) à la Platão, “a ciência toma cognição de um *fenômeno*, e se esforça em descobrir sua lei; a arte propõe um *fim* e procura *meios* para efetuar-lo” (MILL, 1984, p. 297). Esta distinção é significativa, pois há uma separação entre teorias e regras de conduta: no caso das ciências sociais, não cabe a elas orientar o comportamento, mas sim tão somente explicá-lo<sup>28</sup>. No entanto, “se (...) a economia política for uma ciência, não pode ser uma coleção de regras práticas, embora seja possível que regras práticas sejam fundadas nela, a menos que ela seja uma ciência inútil” (MILL, 1984, p. 297). Pode-se entender, portanto, que, embora o princípio de utilidade tenha natureza ética, assumindo que a valoração da utilidade dos bens é subjetiva<sup>29</sup> (definida por cada agente econômico em particular), a proposição “a redistribuição progressiva da renda gera crescimento do bem-estar social” não tem natureza ética, uma vez que a cadeia de conectivos lógicos necessários à construção desta proposição é independente de qualquer teoria normativa. A partir da constatação de que há tal implicação material, pode-se criar regras práticas de progressividade na redistribuição de renda a fim de elevar o bem-estar social, caso este seja o objetivo pretendido pelo governo. Tal posicionamento está em consonância com a prática atual de realizar análises normativas dependentes de análises positivas, análises estas que têm nítido seu caráter científico.

Faz-se necessário deter-se um pouco na valoração subjetiva da utilidade dos bens<sup>30</sup>. A valoração tem origem psicológica e natureza ética, pois a natureza humana é caracterizada pelo comportamento orientado a objetivos. Em linguagem contemporânea, a ordenação das preferências entre cestas de consumo tem natureza exógena, ou seja, não é resultado de fenômenos econômicos. Ao indagar-se sobre o lugar da Economia Política nos diferentes

---

<sup>28</sup> Aqui há claramente uma divergência em relação à tradição marxista, pois em Marx há uma verdadeira Filosofia da Práxis.

<sup>29</sup> Jeremy Bentham e Stuart Mill (ao lado de Jean-Baptiste Say e Nassau Senior) são considerados os principais expoentes do Subjetivismo Racionalista. Para mais informações, vide Hunt e Lautzenheiser (2013).

<sup>30</sup> A subjetividade é um conceito em disputa. Nascimento Júnior (2007) entende que o axioma da preferência revelada tem natureza objetiva, pois a utilidade ordinal é representada pela renda real, ou seja, passível de mensuração.

ramos do conhecimento humano, Mill distingue entre ciências físicas e ciências morais: enquanto as primeiras tratam dos fenômenos dependentes das leis da matéria, as últimas tratam dos fenômenos que dependem das leis da mente. A Economia Política pertence à segunda categoria, pois o comportamento econômico é fortemente explicado por uma lei específica da mente segundo a qual “o homem deseja apoderar-se da subsistência e consequentemente determina os meios necessários para obtê-la” (MILL, 1984, p. 301). Esta compreensão de Mill é compatível com a argumentação de Céfaló, apresentada na seção anterior. A busca pela riqueza é central para a definição de Economia Política no pensamento de Mill, destarte assim ele a define: “A ciência que trata da produção e distribuição da riqueza na medida em que dependam das leis da natureza humana” ou “A ciência relacionada às leis morais ou psicológicas da produção e distribuição da riqueza” (MILL, 1984, p. 302). Fica patente, nesta taxonomia epistemológica, a necessidade de buscar fundamentos psicológicos para a teoria econômica, tal como Epicuro sugere. Encontrar as raízes psicológicas do comportamento econômico não é, portanto, fazer análise econômica, embora seja central para o trabalho dos economistas.

Um caso em que a controvérsia é significativa acerca do filósofo é a questão de saber que tipo de utilitarismo ele defende. Para uns, ele é adepto do utilitarismo de ato; para outros, ele defende uma versão do utilitarismo de regras. Esta é uma questão muito cara aos intérpretes de Mill, pois está no centro do debate das críticas de Rawls ao pensamento utilitarista. Desde 1971, quando este publicou *Uma teoria da justiça*, uma miríade de trabalhos foi produzida, reavivando o debate filosófico em matéria política. Para a construção de uma teoria normativa da distribuição econômica, é vital que tal controvérsia seja resolvida.

Faz-se mister, portanto, discernir entre utilitarismo de ato e utilitarismo de regras. Segundo Richard Brandt (1959, p. 382), o utilitarismo de ato é a maximização da utilidade líquida esperada, ou seja, é a hipótese *mainstream* de comportamento racional dos agentes econômicos em contexto de risco/incerteza. É como se a Economia Neoclássica assumisse que o *homo economicus* fosse um utilitarista de ato e não tivesse nenhuma predileção por qualquer outra teoria moral. Assumindo esta hipótese, a Microeconomia investiga as implicações desse *ethos* nos mercados, com especial atenção recentemente àqueles mercados nos quais há o fenômeno da assimetria de informação.

Há uma série de problemas em adotar o utilitarismo de ato como regra de conduta. Uma de suas grandes desvantagens é a ausência de garantias a direitos legalmente constituídos: se o

cálculo utilitário individual de um agente demonstra um ganho marginal de utilidade em cometer crimes, a teoria diz que é moralmente correto fazê-lo. Embora a teoria econômica do crime desenvolvida por Becker (1992) assuma que os agentes criminosos são racionais, o que está em discussão aqui não é a hipótese explicativa mas a definição de moral: a instabilidade política decorrente da aprovação de tais crimes, no pior dos cenários, pode levar ao estado de natureza hobbesiano. Assiste razão parcial, portanto, a Rawls (2000) a crítica segundo a qual o utilitarismo não pode ser uma teoria normativa acatada pelas democracias.

O utilitarismo de regras, por sua vez, afirma a moralidade de certas normas que são consentâneas com o princípio de utilidade. Em outras palavras, no conflito entre atos e normas que atendem ao princípio da máxima felicidade, o utilitarismo de regras afirma que a regra utilitária não deve ser desobedecida mesmo que tal ato gere algum ganho marginal de utilidade. Embora reconheça a dificuldade intrínseca na definição precisa desta teoria, em função da diversidade interpretativa de seus cultores, Brandt (1959, p. 396-397) a define assim:

É obrigatório acima de tudo para um agente realizar um ato A se e somente se a prescrição para que seja executado [“Faça A!”] segue logicamente de uma descrição completa da situação do agente mais prescrições ideais para sua comunidade; e prescrições ideais para sua comunidade são aquele conjunto de imperativos universais [da forma “Faça A nas circunstâncias C”] contendo nenhum nome próprio, que é (a) completo e tão econômico em imperativos distintos e em conceitos quanto compatível com a completude, e tal que (b) um esforço consciencioso para obedecê-lo, por todos na comunidade do agente, teria maior utilidade líquida esperada do que um esforço semelhante para obedecer a qualquer outro conjunto de imperativos. (BRANDT 1959, p. 396-397, tradução nossa)

Da definição apresentada, pode-se depreender alguns elementos: (i) o caso concreto, ou seja, um conjunto de circunstâncias específicas no qual o agente se encontra; (ii) a norma geral, ou seja, um comando normativo impessoal que é aplicável ao caso concreto; (iii) a completude do conjunto de todas as normas gerais, isto é, todas as circunstâncias possíveis de ação/omissão do agente devem estar previstas nas normas, de forma que não há indecisão do *status* moral da conduta; (iv) a independência das normas gerais, ou seja, nenhuma norma deve ser consequência lógica das demais a fim de evitar normas supérfluas e; (v) a maximização do bem-estar social oriunda do cumprimento (unânime e voluntário) da norma geral.

A aplicação da norma geral ao caso concreto, na linguagem jurídica, é o processo de subsunção. Ferraz Junior, por sua vez, eleva a subsunção ao status de dogma, denotando sua importância histórica para a Ciência do Direito:

De modo geral, pelo procedimento construtivo, as regras jurídicas são referidas a um princípio ou a um pequeno número de princípios e daí deduzidas. Pelo dogma da subsunção, segundo o modelo da lógica clássica, o raciocínio jurídico se caracterizaria pelo estabelecimento tanto de uma premissa maior, a qual conteria a diretiva legal genérica, quanto da premissa menor, que expressaria o caso concreto, sendo a conclusão a manifestação do juízo concreto ou decisão. Independentemente do caráter lógico-formal da construção e da subsunção, e sem querer fazer aqui uma generalização indevida, é possível afirmar que, grosso modo, esses dois procedimentos marcam significativamente o desenvolvimento da dogmática no século XIX. (FERRAZ JUNIOR, 2018, p. 54)

No entanto, apesar de haver uma grande tradição hermenêutica acerca da aplicação do processo subsuntivo, a realidade dos tribunais está longe de tal procedimento, uma vez que, segundo Hans Kelsen, autor do clássico *Teoria Pura do Direito*, “o juiz decide a partir da sua discricionariedade, de seu poder que está respaldado pelas competências estatais que lhe são atribuídas” (KELSEN apud MASCARO, 2012, p. 169).

O último elemento é essencial: a conduta é moral à medida que obedece à norma que, por sua vez, atende ao princípio de utilidade. O cálculo econômico faz juízo de valor se e somente se está avaliando o impacto econômico das normas. Em outras palavras, não é suficiente haver cálculo utilitário para que haja juízo de valor; é necessário que o cálculo utilitário seja uma avaliação do impacto do cumprimento da norma em questão. Aqui está o papel do economista que faz análise normativa: trata-se de avaliar se e quando as normas gerais (institucionalizadas ou não) maximizam ou não o bem-estar social.

A definição da análise econômica normativa ora apresentada depende de uma discussão prévia em sede de epistemologia moral: qual o valor epistêmico das normas gerais? Três grandes linhas de argumentação se apresentam neste imbróglio: naturalismo, não-naturalismo e não-cognitivismo. Segundo Brandt (1959, p. 152), tanto o naturalismo quanto o não-naturalismo são espécies de cognitivismo: essas correntes de pensamento defendem que

os comandos morais são proposições, ou seja, eles podem ser verdadeiros ou falsos<sup>31</sup>. O naturalismo ético se diferencia do não-naturalismo ao defender que uma proposição ética tem seu valor-verdade definido a partir da observação empírica enquanto o não-naturalismo nega a possibilidade deste procedimento: o cerne da questão é se uma proposição ética é uma forma de conhecimento *a priori*<sup>32</sup> ou não. O não-cognitívismo, como é de se esperar, nega a natureza proposicional dos comandos normativos, pois tais comandos não dizem como o mundo é, mas como deve ser.

Mill em seu livro *Utilitarismo* defende o naturalismo ético. Por ser um adepto radical do empirismo britânico, ele argumenta que a utilidade dos bens só pode ser conhecida através da experiência e que, portanto, os processos sensório-perceptivos que influenciam a aprendizagem fornecem a informação bruta que será usada na avaliação subjetiva da utilidade dos bens. Assim, a ideia de que um senso de justiça guia as escolhas morais é rechaçada pelo filósofo no primeiro capítulo de *Utilitarismo*:

Não se consegue evitar a dificuldade recorrendo à teoria popular segundo a qual há uma faculdade natural, um sentido ou instinto, que nos informa acerca daquilo que está certo e errado. Afinal, além de a própria existência de um tal sentido moral ser uma das questões em disputa, mesmo aqueles que acreditam nessa faculdade e têm algumas pretensões filosóficas foram obrigados a abandonar a ideia de que (...) ela discerne aquilo que está certo e errado no caso particular que enfrentamos. (...) A escola intuitiva da ética, não menos do que aquela que podemos designar por escola indutiva, insiste na necessidade de leis gerais. (...) De acordo com a primeira opinião, os princípios da moral são evidentes *a priori*, não exigindo outra coisa para impor a sua aceitação além da compreensão do significado dos termos. De acordo com a outra doutrina, o certo e o errado, tal como a verdade e a falsidade, são questões de observação e experiência. (MILL, 2005. p. 42-43)

De tudo o que foi dito até aqui, parece que o utilitarismo de regras depende da solução de duas controvérsias: (i) a subsunção, no âmbito do Direito; (ii) a natureza proposicional e empírica das regras gerais. A primeira controvérsia está no cerne dos debates acerca do ativismo judicial e da judicialização da política; a segunda controvérsia, por sua vez, parece ser um dos principais entraves ao desenvolvimento de sistemas de lógica proposicional

---

<sup>31</sup> Tradicionalmente, proposições são definidas como declarações acerca do mundo: são verdadeiras quando dizem o que ocorre no mundo e falsas quando dizem o que não ocorre. Este é o conceito aristotélico de verdade, porém não é o que está no estado da arte da lógica matemática.

<sup>32</sup> O conhecimento *a priori*, segundo Kant, é o que não depende da experiência.

deôntica, ou seja, decisões jurídicas informatizadas. Mas o que Mill tem a dizer no âmbito da justiça distributiva?

Como dito anteriormente, não está claro se Mill é um utilitarista de ato ou de regra. Se for o primeiro caso, cabe a ele a crítica de Rawls sobre a impossibilidade de garantia de direitos; se for o segundo caso, a teoria ainda é defensável. Assim Rawls expõe o que entende ser o problema de todas as versões do utilitarismo acerca da justiça distributiva:

A característica surpreendente da visão utilitarista da justiça reside no fato de que não importa, exceto indiretamente, o modo como essa soma de satisfação se distribui entre os indivíduos, assim como não importa, exceto indiretamente, o modo como um homem distribui suas satisfações ao longo do tempo. A distribuição correta nos dois casos é aquela que permite a máxima realização. A sociedade deve distribuir seus meios de satisfação, quaisquer que sejam, direitos e deveres, oportunidades e privilégios, e várias formas de riqueza, de modo a conseguir, se for possível, esse grau máximo. Mas por si só nenhuma distribuição de satisfação é melhor que outra, excetuando-se a distribuição mais uniforme deve ser preferida em situações de impasse. (RAWLS, 2000, p. 27-28)

Segundo Santos (2013, p. 97), Rawls entende que a desigualdade não representa um problema de primeira grandeza para o utilitarismo, pois ela é compatível com a concepção utilitarista de justiça. Porém ele entende que há injustiça à medida que uns se sacrificam em detrimento dos outros: segundo sua interpretação do utilitarismo, o que importa é o valor agregado e não a distribuição do valor. À revelia de Rawls, Santos (2013, p. 99) defende que Mill “não aceitaria uma distribuição que resulte em uma minoria *totalmente desassistida* na distribuição dos benefícios produzidos pela cooperação social”.

Conforme exposto na seção anterior, o fundador do movimento utilitarista, Jeremy Bentham, defendia o igualitarismo de renda. Na mesma esteira, compreendendo Mill como um utilitarista de ato, Berger (1984) também entende que o autor de *Utilitarismo* é um igualitarista. Há quatro motivos pelos quais Berger defende que o pensamento de Mill é avesso à desigualdade:

1. Desigualdades substantivas de riqueza, educação e poder são *prima facie* erradas, e requerem justificação.
2. Desigualdades substantivas que não devem permitir qualquer “ida à falência” (“*go to the wall*”); deve ser garantida a redistribuição para fornecer subsistência.

3. Desigualdades não devem minar a posição das pessoas como iguais. Em concreto, isso significa que as desigualdades não devem resultar que alguns ganhem poder completo sobre a vida dos outros, ou que algumas pessoas sejam degradadas.
4. Somente *determinados* tipos de motivos servem para justificar a desigualdade – que a desigualdade não fará alguém ficar em situação pior, ou que a desigualdade é resultado da recompensa por merecimento. As vantagens devem ser *obtidas* através do esforço voluntário. (BERGER, 1984, p. 159-160 apud SANTOS, 2013, p. 99-100)

Em suma, a desigualdade deve ser a exceção, justificada apenas em casos muito pontuais. Para sustentar sua posição, Berger elenca três argumentos que embasam a presença do igualitarismo na teoria milliana, a saber: *(i)* o argumento da vida moderna, *(ii)* o argumento do prejuízo para os não-favorecidos e *(iii)* o argumento do prejuízo para os favorecidos.

O argumento da vida moderna parte da constatação da correlação entre processo civilizatório e cooperação social. A depender da direção de uma suposta relação de causalidade, tem-se duas linhas argumentativas.

Na primeira linha, segundo Santos (2013, p. 91), Mill tinha a crença que o avanço do processo civilizatório eleva a necessidade de cooperação e interdependência entre os indivíduos. Como a definição de maximização do bem-estar social é a definição de moralidade, o trabalho cooperativo exige sacrifícios do bem-estar individual que devem ser compensados com a distribuição equitativa da riqueza socialmente produzida. Portanto, é justa a demanda das classes menos favorecidas pela redução da desigualdade.

Na segunda linha, segundo Santos (2013, p. 100), a cooperação e a interdependência estimulam o processo civilizatório, compreendido como a criação de dispositivos estatais e organizações civis que objetivam as necessidades dos indivíduos. Assim, há incentivos para a representação política de grupos menos favorecidos que vão buscar garantir os meios de acesso ao bem-estar e, conseqüentemente, vão clamar por igualdade ou, pelo menos, menos desigualdade social.

Sobre o clamor social pela redução da desigualdade, em seu livro *Teoria dos Movimentos Sociais*, Gohn (2007, p. 20) observa que “enquanto a humanidade não resolver seus problemas básicos de desigualdades sociais, opressão e exclusão, haverá lutas, haverá movimentos”. Na mesma esteira, em entrevista sobre a legislação societária empresarial

britânica, Mill é questionado sobre os incentivos para a iniciativa empreendedora das classes trabalhadoras. Nesta oportunidade, Mill defende políticas redistributivas como o único caminho para a redução da tensão social produzida pela desigualdade.

*Você acha que há algo no atual tom e temperamento das classes trabalhadoras que tornaria desejável agora dar atenção a este assunto? Acho que há neste momento mais do que jamais houve antes, e é provável que haja cada vez mais, um sentimento da parte deles, contra todas as desigualdades que existem na sociedade. Há um sentimento desse tipo muito crescente, e a única forma de mitigar esse sentimento é remover todas as desigualdades que podem ser removidas sem desvantagens preponderantes. (MILL, 1967, p. 419, tradução nossa)*

Por sua vez, o argumento do prejuízo para os não-favorecidos é a ideia de que a desigualdade reduz o bem-estar daqueles que estão nas classes mais baixas da estratificação social. Uma distribuição desigual que desassistisse completamente uma parte da população retira-lhe os meios necessários para o atingimento da felicidade:

*Se para alcançar a felicidade são necessários certos meios e uma distribuição profundamente desigual priva as pessoas de acessar esses meios, então, uma distribuição profundamente desigual não parece ser justa, pelo menos aos moldes utilitaristas, uma vez que não gera o máximo de felicidade que poderia ser alcançado com distribuições mais igualitárias. (SANTOS, 2013, p. 102)*

Assim, a percepção de Rawls de que a distribuição de renda e riqueza não importa para o pensamento utilitarista é refutada pelo pensamento milliano. Com efeito, Mill defende inclusive a obrigação do Estado em compensar certos tipos de desigualdade, especialmente desigualdades no tocante às oportunidades:

*Aqui começa a grande divergência entre a doutrina de nosso autor e a de quase todos os pensadores ingleses. Estas conferem ao Estado o direito e o dever de regular e, quando possível, abolir as desigualdades artificiais de que ele próprio é autor. Mas não admitem que ela se preocupe com as desigualdades naturais. Que o “abuso” deles deve ser corrigido, eles admitem de bom grado, pois quem afirmará que abusos de qualquer tipo não devem ser interferidos? Mas eles não consideram nada como abuso de superioridade natural, exceto força ou fraude. Desde que estes sejam absteridos, eles consideram bom que os fortes possam colher o máximo proveito de sua força. É só assim, pensam eles, que todos os membros da comunidade são incitados a exercer sua força e a cultivá-la. Aqueles que defendem esse fundamento têm do seu lado grande parte da razão do caso; ainda não tudo, pois na corrida por*

um prêmio, o estímulo ao esforço por parte dos competidores só é maior quando todos começam justos, isto é, quando as desigualdades naturais são compensadas por pesos artificiais; e a reclamação é que na corrida da vida nem tudo começa justo; e que, a menos que o Estado faça algo para fortalecer o lado mais fraco, a injustiça se torna totalmente esmagadora e desanimadora. (MILL, 1977, p. 591, tradução nossa)

Por fim, o argumento do prejuízo para os favorecidos trata do problema da obrigação moral frente ao egoísmo ético. Segundo Santos (2013, p. 104), Mill argumenta que a desigualdade prejudica os favorecidos, pois ela gera corrupção moral entre os detentores do poder e da riqueza, especialmente quando estes não são oriundos da meritocracia. Assim é a interpretação de Berger:

parte do significado da ênfase sobre o mal do exercício ilegítimo do poder é que Mill poderia afirmar que igualdade (ou desigualdade) não possui meramente um valor instrumental (ou desvalor). Com certeza, a desigualdade tem maus efeitos tanto sobre as partes inferiores quanto as superiores, e que pode ser que estamos mais seguros em nossos direitos quando os outros partilham deles; mas se as relações de dominação são inerentemente ruins, se elas incorporam necessariamente uma negação dos aspectos básicos do bem-estar humano, então desigualdades que manifestam estas relações de poder são *elas mesmas* ruins. (BERGER, 1984, p. 164 apud SANTOS, 2013, p. 105)

Este é um argumento bastante controverso, mas demonstra a veemência com que a tradição utilitarista defende o igualitarismo como um estado de coisas compatível com o princípio de utilidade. Sobre a não-adesão de Mill ao comunismo e a defesa da igualdade, assim se posiciona o filósofo:

Mas, proporcionalmente à nossa desconfiança dos meios que os socialistas propõem para corrigir as desigualdades injustas na sorte da humanidade, consideramos que cabe aos filósofos e políticos empregar seus maiores esforços para alcançar o mesmo fim por uma adaptação dos padrões existentes na maquinaria da sociedade? Sustentamos com Bentham que a igualdade, embora não seja o único fim, é um dos fins de bons arranjos sociais; e que um sistema de instituições que não faz a balança girar em favor da igualdade, sempre que isso pode ser feito sem prejudicar a segurança da propriedade que é produto e recompensa do esforço pessoal, é essencialmente um mau governo — um governo para poucos, para prejuízo de muitos. (MILL, 1985, p. 360)

Deve ficar claro que o utilitarismo de Mill é mais refinado que o de Bentham. O utilitarismo de ato não resiste à crítica da não-garantia de direitos, além de outros problemas igualmente sérios. Mill, por sua vez, dentro da tradição utilitarista, desfez a confusão entre ética e ciência econômica sugerida por Bentham e fez uma defesa mais contundente da igualdade. No entanto, a crítica de Rawls segundo a qual a distribuição de utilidade não importa para a maximização da utilidade agregada ainda permanece válida? Uma resposta afirmativa será dada por Yew-Kwang Ng (1975), cujos argumentos serão apresentados no próximo capítulo.

### 3 TEORIAS DA DISTRIBUIÇÃO ÓTIMA

Uma vez assentado o entendimento de que é possível e coerente, do ponto de vista moral, defender distribuições igualitárias de renda, é importante questionar: a maximização do bem-estar social implica necessariamente em divisão igualitária de renda?

Neste capítulo, serão apresentadas três abordagens tributárias da tradição utilitarista: i) é possível separar questões de equidade e de eficiência; ii) existem distribuições de renda equitativas, onde a equalização das rendas é apenas um caso específico e; iii) sob certas condições, qualquer distribuição de utilidade que possa existir entre os indivíduos de uma sociedade é compatível com a maximização do bem-estar social.

#### 3.1 ECONOMIA NEOCLÁSSICA DO BEM-ESTAR

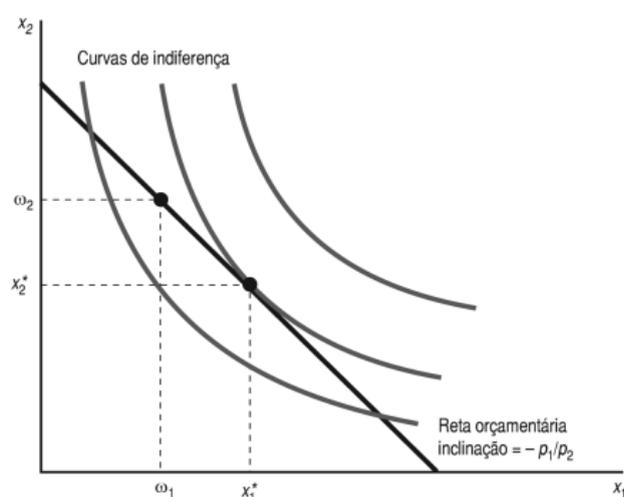
No capítulo anterior, foi apresentada a primeira concepção do conceito de utilidade, o pontapé inicial do afastamento da teoria do valor-trabalho da Economia Política Clássica. Nessa concepção, Bentham argumenta acerca da existência de uma relação não-linear entre renda e utilidade, que dá origem à utilidade marginal decrescente da renda. Neste trabalho, ela foi tratada como uma hipótese passível de confirmação empírica, sob uma abordagem psicologista:

O Psicologismo é a prescrição metodológica de que os estados psicológicos são as únicas variáveis exógenas permitidas além das dotações naturais. (...) O individualismo psicologista é a versão do psicologismo que identifica o indivíduo com seu estado psicológico. (BOLAND, 1982, p. 30, tradução nossa)

O sepultamento da teoria do valor-trabalho aconteceu no auge da Revolução Marginalista, iniciada na década de 1870, na qual a análise marginal aliada ao cálculo infinitesimal viabilizaram a teoria do valor-utilidade. Neste novo modo de abordar os problemas econômicos, ficou claro que tanto os defensores do capitalismo quanto os seus mais ferrenhos críticos cometeram o pecado capital de identificar no trabalho a fonte do valor. A incorporação da Matemática foi crucial para reformular o caráter de cientificidade das novas teorias, devido ao legado positivista de Auguste Comte. Tais teorias construíram uma nova escola de pensamento, que está presente e atuante até os dias de hoje.

A Economia Neoclássica, fruto da Revolução Marginalista, lida com questões distributivas a partir de problemas de otimização com restrições. Sua abordagem consiste na pressuposição de que o comportamento econômico é racional e restrito, ou seja, consistente com certos objetivos bem definidos mas limitados pela escassez de recursos. Assim, o consumidor tem seu comportamento orientado pela maximização da utilidade dos bens e o produtor é orientado pela maximização dos lucros. Os consumidores são limitados pela restrição orçamentária e os produtores pela restrição tecnológica. A produção tanto pode servir para autoconsumo (um fenômeno geralmente ignorado) como direcionada ao mercado, de forma que a simetria analítica do problema econômico dos agentes consubstancia-se na decisão entre comprar e vender:

**Figura 2 – Decisão Ótima entre Comprar e Vender**



Fonte: VARIAN, 2012. p. 169

Na Figura 2, a dotação inicial é denotada por  $(\omega_1, \omega_2)$ , a escolha ótima é denotada por  $(x_1^*, x_2^*)$  e a renda monetária é dada por  $m = p_1\omega_1 + p_2\omega_2$ . Neste exemplo, o agente é comprador do bem 1 ( $x_1^* > \omega_1$ ) e vendedor do bem 2 ( $x_2^* < \omega_2$ ), ou seja, a venda de  $|\omega_2 - x_2^*|$  unidades do bem 2 financia a compra de  $|x_1^* - \omega_1|$  unidades do bem 1.

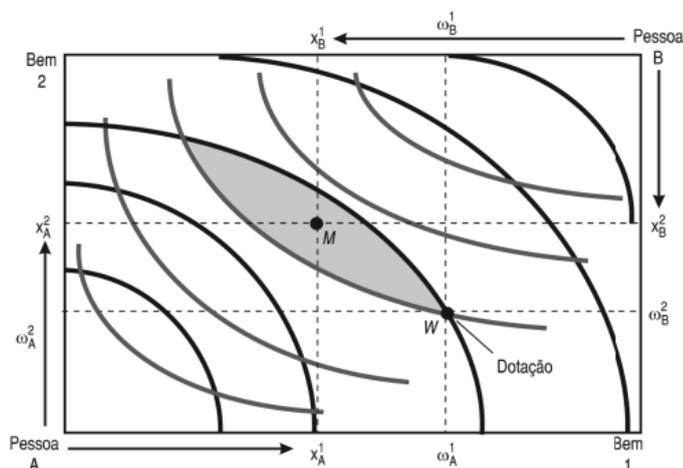
Todos os agentes buscam maximizar a utilidade, porém estão restritos ao valor de sua dotação de recursos. A função utilidade, conforme argumentado anteriormente, apenas tem o papel de

descrever as preferências do agente que, por sua vez, são exógenas. Neste problema de otimização são válidas as duas leis de Gossen<sup>33</sup>:

1. A utilidade marginal do consumo é decrescente: o aumento do consumo proporciona aumento de utilidade, mas cada utilidade adicional é menor que a anterior, pois o consumidor se dirige a um estado de saciedade;
2. Os preços relativos refletem as utilidades marginais relativas dos bens, ou seja,  $\frac{UM_1}{UM_2} = \frac{p_1}{p_2} \Leftrightarrow \frac{UM_1}{p_1} = \frac{UM_2}{p_2}$ . Isto significa que os preços refletem a propensão marginal a substituir um bem pelo outro, ou seja, os preços relativos refletem a taxa marginal de substituição do consumidor.

Para entender as implicações distributivas do pensamento neoclássico, é visita obrigatória as contribuições de Francis Edgeworth, Leon Walras e Vilfredo Pareto que se aglutinam no Primeiro e no Segundo Teoremas do Bem-Estar Social. A ferramenta analítica tradicionalmente utilizada no entendimento dos teoremas é a Caixa de Edgeworth:

**Figura 3 – Caixa de Edgeworth**



Fonte: VARIAN, 2012, p. 614

Os limites da caixa são as quantidades totais dos bens, que são consideradas fixas, pois este é um modelo de trocas puras: não há a incorporação da produção. Conforme ensina Varian (2012), um caso de especial interesse para a Teoria do Equilíbrio Geral é que cada agente

<sup>33</sup> Embora a 1ª lei já esteja presente nos escritos de Jeremy Bentham, a 2ª lei é uma contribuição totalmente original de Herman Heinrich Gossen.

possui preferências bem-comportadas, ou seja, preferências que possuem as seguintes propriedades:

- **Completude:** dadas duas cestas de consumo  $x$  e  $y$ , o agente sempre julgará qual é a melhor:
  - Preferência estrita: uma cesta é melhor que a outra;
  - Indiferença: não há cesta melhor, pois ambas são igualmente úteis;
  - Preferência fraca: ou uma cesta é melhor que a outra ou ambas são igualmente úteis;
- **Reflexividade:** o consumidor é indiferente entre cestas idênticas;
- **Transitividade:** é possível deduzir preferências indiretamente, ou seja, se  $x$  é melhor que  $y$  e  $y$  é melhor que  $z$ , então  $x$  é melhor que  $z$ ;
- **Monotonicidade:** o aumento da quantidade implica em aumento da utilidade, enquanto a saciedade não for atingida;
- **Convexidade:** a diversidade é melhor que a especialização do consumo.

O respeito à segunda lei de Gossen implica que, se os agentes estiverem em um mercado perfeitamente competitivo, o resultado de equilíbrio é dado pela condição geométrica de tangência das curvas de indiferença às restrições orçamentárias de cada agente (que, nos gráficos sobrepostos da caixa<sup>34</sup>, são representadas pela mesma reta). Assim, como o equilíbrio de mercado é obtido a partir do mútuo consentimento dos agentes e os ganhos mútuos de troca são esgotados, ele é eficiente.

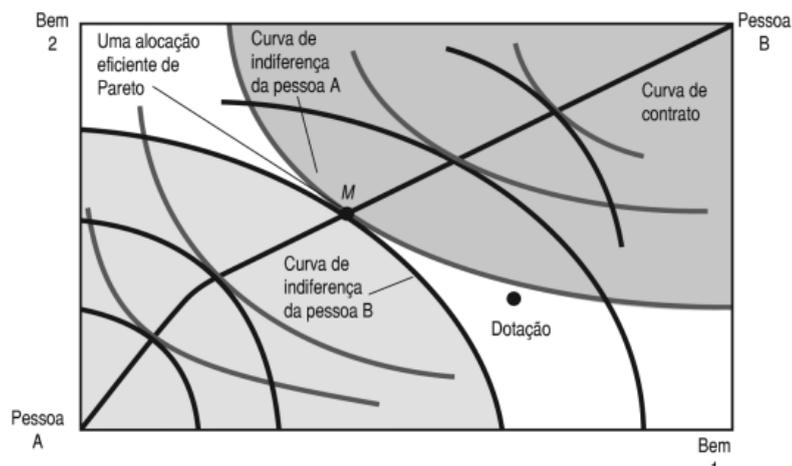
O conjunto de todos os pontos de tangência das curvas de indiferença é chamado curva de contrato (ou conjunto de Pareto) e é caracterizado pela propriedade de eficiência: se for proposto a um agente a saída de alguma alocação pertencente à curva de contrato, haverá oposição deste agente, devido à perda de seu bem-estar. Estar na curva de contrato sugere dotar a economia de uma tendência à ausência de conflitos, portanto não é à toa que a eficiência de Pareto seja um conceito central na análise neoclássica. Este é o significado do Primeiro Teorema do Bem-Estar Social, segundo o qual o equilíbrio competitivo esgota os ganhos das trocas<sup>35</sup>, conforme pode ser observado na Figura 4:

---

<sup>34</sup> A sobreposição das curvas de indiferença é uma adaptação realizada por Walras ao gráfico inicialmente construído por Edgeworth.

<sup>35</sup> Uma exceção importante é a existência de externalidades, que retiram do equilíbrio competitivo a eficiência.

**Figura 4 – Eficiência de Pareto**



Fonte: VARIAN, 2012, p. 616

É importante notar que toda alocação derivada do bem-estar social ótimo também é eficiente no sentido de Pareto, se o bem-estar social for definido como uma função crescente das utilidades individuais, como é o caso da função de bem-estar social utilitarista. Se este não fosse o caso, haveria uma alocação factível proporcionando mais bem-estar a algum agente do que proporciona a alocação decorrente do bem-estar social ótimo, o que é contraditório. Isto implica que as alocações defendidas pelos utilitaristas devem estar presentes na curva de contrato.

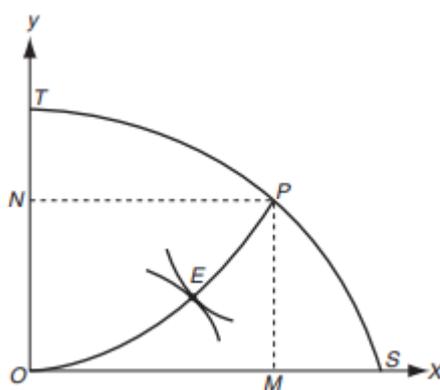
Embora a caixa de Edgeworth seja um esquema para o caso de 2 mercados e 2 agentes, na verdade trata-se de um caso especial do equilíbrio geral walrasiano. É assumido que o ambiente econômico é perfeitamente competitivo (o que não faz sentido no caso de 2 agentes, mas faz para o caso de múltiplos agentes agrupados que compartilham as mesmas preferências intragrupo), de forma que os agentes não têm individualmente qualquer influência sobre os preços. A competição perfeita os obriga a aceitar os preços de mercado que, por sua vez, são usados no cálculo individual do consumo ótimo. Os preços de equilíbrio<sup>36</sup>, que são iguais para todos os agentes, são aqueles que igualam demanda e oferta em todos os mercados. Edgeworth (1881, p. 20) demonstrou, na verdade, que o modelo de trocas puras tem solução indeterminada, pois qualquer alocação pertencente ao subconjunto

<sup>36</sup> É importante ressaltar que a existência de um vetor de preços em equilíbrio continua sendo alvo de discussão. No contexto do modelo de equilíbrio geral Arrow-Debreu, a estabilidade tâtonnement tem sido fortemente questionada desde Scarf (1960).

de Pareto formado pela intersecção entre as curvas de indiferença e a alocação inicial (região que inclui o ponto  $M$  na Figura 3) é um contrato final em potencial.

Um refinamento do modelo é a incorporação da produção na análise. Considerando que o problema da firma é maximizar os lucros, sujeito a uma restrição tecnológica, pode-se usar a caixa de Edgeworth para derivar a condição de otimalidade da produção, onde na Figura 3 as isoquantas de produção substituem as curvas de indiferença do consumidor e as restrições tecnológicas substituem as restrições orçamentárias. Assumindo que as quantidades dos fatores de produção são fixas, o problema consiste em alocar os fatores em processos produtivos de diferentes bens finais. Assim, o conjunto de Pareto é caracterizado pela igualação das inclinações das isoquantas de produção (taxas técnicas de transformação), de forma que se torna impossível aumentar a quantidade produzida de um bem sem reduzir a produção do outro bem. Portanto, se as taxas marginais de substituição dos bens finais forem iguais às taxas técnicas de transformação dos insumos, alcança-se concomitantemente a eficiência alocativa e a eficiência produtiva. A Figura 5 apresenta esta situação:

**Figura 5 – Eficiência Alocativa e Produtiva**



Fonte: NG, 2004, p. 47

Dados 2 bens finais,  $X$  e  $Y$ , a curva  $TS$  é a curva de possibilidades de produção, ou seja, dada a quantidade  $M$  do bem  $X$ , o máximo que poderá ser produzido do bem  $Y$  será  $N$ . Assim,  $P$  é uma alocação ótima dos insumos no sentido de Pareto. O retângulo  $MNOP$  é a caixa de Edgeworth, que tem seus limites determinados pelo ponto  $P$  e, em seu interior, uma alocação eficiente entre os agentes no ponto  $E$ . Assim, para cada ponto na fronteira de possibilidades de produção, haverá uma curva de contrato que atenderá às preferências dos consumidores. O conjunto de todas as curvas de contrato compatíveis com a fronteira de possibilidades de

produção é a fronteira de possibilidades de utilidade, que, por sua vez, restringe o problema de maximização do bem-estar social para que não haja perdas de bem-estar a algum agente.

Vale salientar, porém, que, a partir desta abordagem, não há uma teoria explícita que esclareça a dinâmica da formação dos preços. Tradicionalmente, invoca-se a presença do leiloeiro walrasiano, que realizará os ajustamentos necessários ao alcance da alocação final. No entanto, a insatisfação com a pura análise de estática comparativa é percebida por Bert Tieben, segundo o qual:

Mas, uma vez que não é muito realista supor que o ‘Big Bang’ produziu o equilíbrio geral no início do Universo, precisamos de alguma explicação de como surgiu o vetor de preços de equilíbrio geral. Isso, no entanto, é algo que sessenta anos de desenvolvimento da teoria na análise de equilíbrio geral walrasiano não conseguiu entregar. (TIEBEN, 2012, p. 26, tradução nossa)

É no mínimo estranho uma teoria cujo epíteto é “geral”, mas que se baseia num caso particular de racionalidade econômica e de estrutura de mercado, a saber, a concorrência perfeita. Tal adjetivo, porém, é usado para diferenciar tal abordagem das análises de equilíbrio parcial, cujo foco é o entendimento de mercados específicos, geralmente com uma cláusula *coeteris paribus* (tudo o mais constante, ou seja, todos os demais mercados inalterados). O equilíbrio geral, portanto, incorpora a interdependência entre todos os mercados.

Do ponto de vista da distribuição ótima da renda, a partir da caixa de Edgeworth, pode-se perceber que o conjunto de Pareto reúne desde a distribuição igualitária até a concentração total de recursos sob a propriedade de um único agente (ou grupo de agentes que compartilham as mesmas preferências). Em outras palavras, todas as alocações pertencentes ao conjunto de Pareto são igualmente eficientes, porém a desigualdade varia de um extremo ao outro. Isto quer dizer que o conceito de eficiência de Pareto não guarda nenhuma conotação de justiça distributiva o que, em tese, permite ao governo realizar redistribuições sem comprometer a eficiência alocativa. Destarte, a exigência por igualdade dos Movimentos Sociais não pode ser atendida automaticamente pelos mercados, o que justifica a intervenção estatal.

No capítulo precedente, foi argumentado que a tradição utilitarista privilegia a distribuição igualitária. Nesta seção, é argumentado que tal distribuição é eficiente no sentido de Pareto e que a política redistributiva tem dois canais à sua disposição: i) redistribuição da dotação de recursos e ii) intervenção nos preços relativos. Para entender qual é a melhor política, é crucial entender o Segundo Teorema do Bem-Estar Social, segundo o qual:

Se todos os agentes tiverem preferências convexas, haverá sempre um conjunto de preços tal que cada alocação eficiente no sentido de Pareto será um equilíbrio de mercado para uma distribuição apropriada de dotações. (VARIAN, 2012, p. 633)

Ao realizar uma redistribuição das dotações (ou uma transferência de renda monetária que representa o valor da dotação), a curva de contrato permanece inalterada, pois ela é afetada pelos preços relativos e por alterações exógenas das preferências. Alterações nas rendas dos agentes em um sistema de trocas puras não altera a curva de contrato, portanto a eficiência permanece intacta e a finalidade distributiva pode ser atendida, seja ela qual for.

Assim, uma vez preservada a competição entre os agentes, a redistribuição das dotações resulta em uma alocação final eficiente. O Segundo Teorema do Bem-Estar Social implica que não há conflito necessário entre os objetivos de equidade e eficiência, pois na ausência de intervenção nos preços e quando os agentes enfrentam todos os custos de suas escolhas (ausência de externalidades), basta haver uma transferência no valor monetário das dotações para que não haja perda de eficiência. Este é o caminho de “primeiro melhor” apontado pela teoria neoclássica para a implementação de políticas redistributivas.

Apesar da possibilidade teórica de ausência de conflito entre equidade e eficiência, há enormes dificuldades práticas de realizar redistribuição de renda sem perda de eficiência. Via de regra, a redistribuição ocorre via sistema tributário, onde o governo reduz a renda disponível de uns em detrimento do ganho de renda de outros. Isto implica em importantes problemas políticos, pois a redução da renda disponível implica em redução do bem-estar individual. Se a alocação antes da redistribuição se encontra na curva de contrato, o conflito é inevitável. A solução do problema da obrigação moral frente ao egoísmo ético ganha total relevância nesse contexto.

Mesmo na ausência deste problema moral, tributos que não afetam os preços relativos não são factíveis. Tais tributos, denominados *lump sum*, tem a propriedade de impedir que os agentes façam algo que reduza o encargo tributário que lhes afeta. De fato, só o que resta são sistemas tributários que distorcem os preços relativos:

No entanto, impostos e transferências *lump sum* capazes de gerar uma distribuição ótima de renda não são factíveis, pois a informação necessária sobre características individuais relevantes para implementá-los, que devem estar associadas à capacidade contributiva (tal como habilidade), é privativa dos indivíduos, que não terão incentivo para revelá-la ao governo. Isso significa que o imposto tem de ser cobrado com base em elementos que, além de indicar capacidade contributiva, sejam

observáveis, tais como renda e consumo. Nesse caso, os indivíduos terão incentivos para modificar suas ações relativas à obtenção de renda e realização de consumo, de forma a minimizar o imposto pago. Como consequência, o sistema tributário (...) resultante é inevitavelmente diferente do tipo *lump sum*, ou seja, é distorcivo. (SIQUEIRA, NOGUEIRA & BARBOSA, 2005, p. 175)

Assim, o conflito entre equidade e eficiência aparece, não em função de uma contradição inexorável, mas sim em função da não-factibilidade de sistemas tributários não distorcivos. Os mesmos autores enfatizam que:

Com efeito, o conflito entre os objetivos de equidade e eficiência está no centro de toda questão tributária. Em particular, o problema de identificar o desenho tributário ótimo pode ser visto como equivalente ao de identificar a melhor combinação entre esses objetivos. Mais especificamente, o problema tratado pela teoria da tributação ótima é o de caracterizar a estrutura tributária que permite ao governo arrecadar uma dada receita e alcançar determinados objetivos distributivos ao menor custo em termos de perda de eficiência. (SIQUEIRA, NOGUEIRA & BARBOSA, 2005, p. 174)

Como visto, a Economia Neoclássica é herdeira da tradição utilitarista devido à construção da teoria do valor-utilidade, porém dela se afasta à medida em que as preferências assumem a proeminência da utilidade na teoria do valor, onde a eficiência alocativa de Pareto excluiu as implicações políticas sobre justiça distributiva. Destarte, os dois Teoremas do Bem-Estar Social orientam a busca pela concorrência e a fuga da distorção na estrutura dos preços relativos. Embora o bem-estar social ótimo seja eficiente no sentido de Pareto, a inexistência de uma teoria neoclássica da distribuição ótima da renda desemboca numa teoria da tributação ótima (o que não deixa de ser uma teoria distributiva), haja vista a preocupação com as perdas de eficiência decorrentes de distorções inerentes às possibilidades de tributação.

### 3.2 ABBA LERNER E A ECONOMIA DO BEM-ESTAR

Abba Lerner, um dos principais nomes da escola keynesiana, defende a implementação intencional por parte do governo de qualquer política que satisfaça o interesse social. Inicialmente preocupado com a formulação de um sistema de preços numa economia socialista, seu livro, *a Economia do Controle* (1944), propõe que, em tese, o melhor do capitalismo e o melhor do socialismo podem coexistir coerentemente no Estado de Bem-Estar

Social. Lerner comparou uma economia que vivencia ciclos de crescimento e recessão com um automóvel sem volante. Uma economia controlada, por outro lado, é organizada de tal modo que é “responsabilidade reconhecida do governo controlar os recursos da sociedade para garantir que eles são utilizados de forma adequada, da melhor maneira possível” (LERNER, 1944, p. 3).

É importante diferenciar controle e regulação. A regulação realiza reformas marginais, de forma que escolhas públicas podem ser feitas de modo independente umas das outras. Além disso, tem um valor ético-político específico, o que não é exigido *a priori* do controle:

O fundamento da regulação e, por consequência, do direito regulatório, encontra-se na necessidade de proteção de um determinado objeto errático. Não se pode negar que a **competição** tem sido identificada como tal objeto e opera um efeito decisivo no modelo regulatório atual. Ela é, portanto, um dos fundamentos da regulação, todavia, não se apresenta como seu fundamento central. O cerne da regulação reside em outra seara qualificadora do mercado: **o direito à igualdade**. (ARANHA, 2018, p. 6)

O controle, por sua vez, tem sua marca distintiva na abordagem sistêmica da implementação das políticas públicas, pois busca abordar concomitantemente os problemas do desemprego, do monopólio e da distribuição de renda. Assim, busca evitar os sentimentos de desamparo tão bem sintetizados por Wright Mills:

Hoje em dia, os homens sentem, frequentemente, suas vidas privadas como uma série de armadilhas. Percebem que dentro dos mundos cotidianos, não podem superar suas preocupações, e quase sempre têm razão nesse sentimento (...). E quanto mais consciência tem, mesmo vagamente, das ambições e ameaças que transcendem seus cenários imediatos, mais encurralados parecem sentir-se.

Subjacentes a essa sensação de estar encurralados estão mudanças aparentemente impessoais na estrutura mesma de sociedades e que se estendem por continentes inteiros. As realidades da história contemporânea constituem também realidades para o êxito e o fracasso de homens e mulheres, individualmente. (...) A vida do indivíduo e a história da sociedade não podem ser compreendidas sem compreendermos essas alternativas. (WRIGHT MILLS, 1969, p. 9-10)

Todos os instrumentos de política econômica que se prestam a proporcionar estabilidade ao sistema econômico não fazem parte do escopo do presente trabalho, mas vale perguntar: qual a proposta teórica da *Economia do Controle* para a distribuição de renda?

O argumento de Lerner pode ser dividido em 5 partes: i) a renda monetária pode ser usada para representar a renda real, mesmo que os preços mudem; ii) deve-se assumir que pessoas diferentes desfrutam de satisfações semelhantes; iii) a renda geralmente tem utilidade marginal decrescente; iv) é impossível obter uma distribuição ótima de renda em contexto de certeza e; v) devido à incerteza, a distribuição ótima da renda é igualitária.

Embora renda real e renda monetária não sejam conceitos sinônimos, Lerner argumenta que não deve suscitar nenhuma preocupação a dinâmica dos preços se ela for resultado de alterações de demanda e oferta de mercados em equilíbrio, ou seja, quando as demandas são igualadas às suas respectivas ofertas. Assim, em convergência com o pensamento neoclássico, Lerner defende que a política redistributiva não deve intervir nos preços, mesmo sabendo que eles afetam o bem-estar dos consumidores, pois a distribuição ótima dos bens é mantida na ausência deste tipo de intervenção. Trata-se da aplicação do Segundo Teorema do Bem-Estar Social.

É importante notar, porém, que a renda real (poder de compra) depende dos preços dos bens disponíveis ao consumidor, de forma que um contexto inflacionário pode reduzir a eficácia da política redistributiva. Assim, a dinâmica de preços deve ser levada em consideração na definição do montante das transferências<sup>37</sup>. Também não se pode ignorar que a compreensão do processo inflacionário apresenta dois lados que não se constituem em processos autônomos, a saber, a elevação do nível de preços e a redistribuição da renda real, como bem argumenta Furtado (2005, p. 278-289).

Em seguida, Lerner assume a hipótese de que as funções-utilidade são comparáveis. Embora ele reconheça a impossibilidade operacional, ele não se exime de fazê-lo hipoteticamente. Neste ponto, ele diverge da tradição neoclássica, que adotou uma concepção puramente ordinal da utilidade. Esta comparação já estava presente nos escritos de Bentham, cujo cálculo hedônico teorizava que a utilidade marginal da renda é maior entre os pobres, mas tal consideração foi praticamente extinta devido à superação do cardinalismo na análise econômica *mainstream*.

O que significa ter diferentes capacidades de satisfação descritas por diferentes funções de utilidade? Parece não haver uma resposta definitiva. Em artigo clássico, Lionel Robbins (1997, p. 200) argumentou através de um exemplo que tais diferenças podem ser fruto da estratificação social: no sistema de castas da Índia, um brâmane pode se sentir dez vezes mais capaz de ser feliz do que um dálite (ou intocável). No entanto, a grande crítica, aparentemente

---

<sup>37</sup> Uma demonstração é fornecida no Apêndice B.

insuperável, à comparação interpessoal de utilidade pertence a Jevons, segundo o qual “cada mente é inescrutável para todas as outras mentes e nenhum denominador comum de sentimento é possível”<sup>38</sup>. Lerner contra-argumenta:

Que as satisfações experimentadas por pessoas diferentes são o mesmo tipo de coisa é impossível de ser provado. A única justificação para fazer esta suposição é que, embora existam alguns filósofos que argumentam que não podemos sabê-lo, não há homens cujo comportamento não sugira a aceitação da suposição. Rejeitá-la seria, na verdade, negar o sentido até mesmo da afirmação de que qualquer pessoa, além de mim, é capaz de sentir qualquer tipo de dor ou prazer. (LERNER, 1944, p. 25, tradução nossa)

Como bem pontua Schumpeter, "não existe um significado objetivo para o termo progresso em questões econômicas ou de qualquer outra política porque não existe um padrão válido para comparações interpessoais"<sup>39</sup>. Assim, nessa perspectiva, importantes marcos históricos da história brasileira como, por exemplo, a abolição da escravatura ou o rompimento do pacto colonial, não podem ser sinais de progresso, uma vez que diferenças na pujança da economia colonial e da economia industrial estão associadas a diferentes preferências de consumo. De fato, preferências incomparáveis e estáveis não permitem atestar o progresso econômico:

Não tem sentido falar de sociedades que progridem, que se aperfeiçoam, que se tornam melhores, se elas são vistas como essencialmente estáveis, auto-reproduzindo-se (como na tradicional abordagem estrutural-funcionalista, centrada no equilíbrio do sistema social), ou se são vistas como mutáveis apenas no âmbito de círculos fechados (retornando depois de um período de tempo ao ponto de partida). É somente associado à ideia de transformação (mudança *da*, e não mudança *na* sociedade), que o conceito de progresso faz sentido. (SZTOMPKA, 2005, p. 62)

Analogamente a Bentham, Lerner também assume que a utilidade marginal da renda é decrescente. No entanto, ele entende que a existência de complementaridade entre os bens de consumo pode gerar aumento da utilidade marginal em decorrência do aumento da renda. Não só isso, a existência de bens substitutos pode fazer com que o aumento do consumo de um bem resulte na diminuição do bem-estar decorrente da redução do bem substituído. Além disso, a existência de comportamento econômico irracional retira o poder explicativo da teoria. Todavia, ainda é válido assumir que a utilidade marginal da renda é decrescente, pois

---

<sup>38</sup> JEVONS apud ROBBINS, 1997, p. 201, tradução nossa

<sup>39</sup> SCHUMPETER, 1994, p. 38, tradução nossa.

este seria o comportamento “médio” do consumo. Como será visto adiante, a preocupação racional do governo deverá ser maximizar o bem-estar social *esperado*.

Apesar de tais dificuldades, assumindo comparação interpessoal de utilidade e utilidade marginal decrescente da renda, Lerner argumenta que a política redistributiva deve transferir renda para quem apresenta uma utilidade marginal maior:

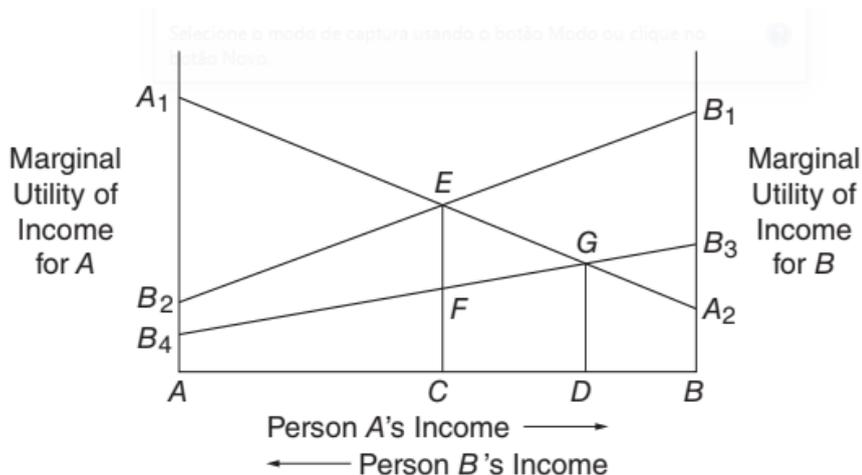
Se considerarmos agora a transferência de uma pequena quantidade de renda de um indivíduo para outro, sabemos que a perda para um e o ganho para o outro seriam iguais às utilidades marginais dos seus respectivos rendimentos para os indivíduos. Se as utilidades marginais fossem desiguais, haveria sempre um ganho – a satisfação total aumentaria – retirando uma pequena quantidade de renda do indivíduo com a menor e dando-a ao indivíduo com a maior utilidade marginal da renda. Tal redistribuição da renda estaria de acordo com a ideia de dar a quem tivesse mais necessidade. (LERNER, 1944, p. 27, tradução nossa)

Qual a alocação que maximiza o bem-estar social? Considerando que há ganhos de bem-estar social quando o agente com a maior utilidade marginal recebe mais renda, à medida que a renda dele cresce, sua utilidade marginal cai. Quanto ao agente que tem a sua renda reduzida, sua utilidade marginal aumenta. Assim, enquanto as transferências de renda prosseguem, a diferença entre as utilidades marginais dos agentes tende a cair: a “satisfação total é maximizada pela divisão da renda que iguala as utilidades marginais das rendas de todos os indivíduos da sociedade” (LERNER, 1944, p. 28, tradução nossa).

Vale lembrar que toda alocação derivada da maximização do bem-estar social é eficiente no sentido de Pareto, portanto, está presente na curva de contrato da caixa de Edgeworth. O denominador em comum de todos os pontos da curva de contrato é a validade da segunda lei de Gossen, mas não é evidente se a igualação das taxas marginais de substituição é equivalente à igualação das utilidades marginais da renda. Em outras palavras, não é evidente se a eficiência alocativa é equivalente à eficiência distributiva, mas agora se sabe que ambas são possíveis no plano teórico.

Bentham assumiu que todos os agentes possuem a mesma função-utilidade, o que o levou a concluir que a utilidade marginal do pobre é mais alta que a do rico, porém nem sempre esse é o caso: se os agentes tiverem diferentes capacidades de fruição dos bens, pode ocorrer o oposto. Esta também é a percepção de Amartya Sen, segundo o qual a maximização do bem-estar social pode promover resultados fortemente anti-igualitários, conforme ilustra a figura a seguir:

**Figura 6 – Distribuição Ótima da Renda**



Fonte: BRUE & GRANT, 2013, p. 448

A Figura 6 apresenta dois agentes,  $A$  e  $B$ , e suas respectivas curvas de utilidade marginal da renda: ambas possuem inclinação negativa devido ao princípio da utilidade marginal decrescente. Ambos os gráficos estão sobrepostos, de forma que a renda é medida no eixo horizontal em direções opostas para cada agente. Mais uma vez está sendo assumido que a renda agregada é fixa.

Se os agentes possuírem a mesma capacidade de satisfação, a curva do agente  $A$  é a reta  $A_1A_2$  e a curva do agente  $B$  é a reta  $B_1B_2$ . A área sob as curvas representa a utilidade total de cada agente e o seu somatório representa o bem-estar social.<sup>40</sup> A intersecção das curvas ocorre no ponto  $E$  onde a igualação das utilidades marginais implica que as rendas dos agentes são iguais, ou seja,  $AC = BC$ . Esta é a representação esquemática do argumento de Bentham. Para ver que a diversidade de capacidades de satisfação não implica na distribuição igualitária da renda, é assumido que a curva do agente  $A$  continua sendo a mesma, porém a curva do agente  $B$  passa a ser dada pela reta  $B_3B_4$ . Ou seja, está sendo dito que o agente  $A$  tem uma capacidade de fruição da renda maior que o agente  $B$ . As utilidades marginais da renda são igualadas no ponto  $G$ , onde as rendas dos agentes são claramente desiguais, ou seja,  $AD > BD$ . Partindo da distribuição igualitária como alocação inicial, ao redistribuir renda do

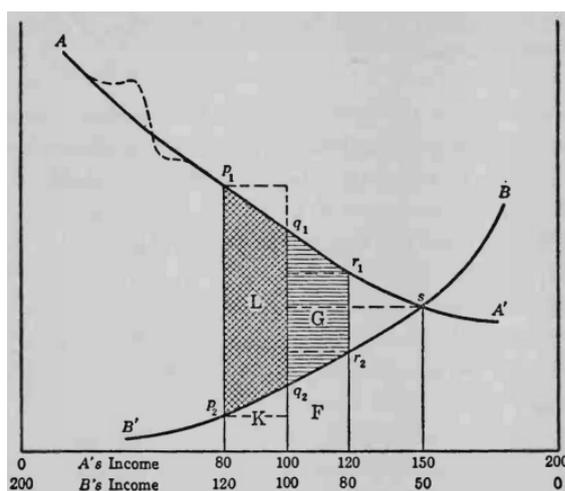
<sup>40</sup> Como o nível da utilidade marginal representado no gráfico é arbitrário, a constante de integração pode ser ignorada.

agente  $B$  para o agente  $A$ ,  $A$  ganha a região  $CDEG$ ,  $B$  perde a região  $CDFG$ , de forma que o ganho líquido é representado pela região  $EFG$ .

No entanto, sem um método preciso de mensuração cardinal da utilidade, fica muito difícil objetiva e precisamente definir o que significa ter uma função-utilidade cuja utilidade marginal da renda é mais alta. Diante dessa dificuldade, torna-se impossível implementar uma política redistributiva eficiente. Lerner se vale de um argumento análogo ao usado pelos neoclássicos para afirmar o *tradeoff* entre equidade e eficiência: os agentes têm incentivos para reportar ao governo uma utilidade marginal mais alta do que efetivamente sentem, de forma que a redistribuição cria distorções, nesse caso, impossíveis de serem descobertas.

Ainda assim, há algo que o governo pode fazer? Para responder afirmativamente, Lerner propõe que a análise incorpore considerações de incerteza. O princípio de construção da Figura 7 é o mesmo da Figura 6, porém sem a consideração por iguais capacidades de satisfação. O governo não tem como saber quem detém a maior utilidade marginal da renda. Partindo da distribuição igualitária, se a renda for transferida de  $B$  para  $A$ , o ganho de  $A$ , representado pela região  $G + F$ , supera a perda de  $B$ , representada pela região  $F$ . Se a renda for transferida de  $A$  para  $B$ , a perda de  $A$ , representada pela região  $L + K$ , supera o ganho de  $B$ , representado pela região  $K$ .

**Figura 7 – Análise Custo-Benefício da Distribuição da Renda**



Fonte: LERNER, 1944, p. 30

Da Figura 7, pode-se perceber que, quando comparadas as situações finais do agente  $A$  em cada redistribuição, partindo da distribuição igualitária, a perda de  $A$  supera o seu ganho

$(L + K > G + F)$ , devido à utilidade marginal decrescente. Analogamente, a perda de  $B$  também supera o seu ganho ( $F > K$ ). Assumindo que, na cegueira do governo sobre quem possui maior utilidade marginal, é equiprovável<sup>41</sup> que tanto  $A$  quanto  $B$  sejam beneficiários da política redistributiva, o afastamento da distribuição igualitária expõe a economia a mais perdas do que ganhos. E se for considerado que existem agentes com iguais capacidades de satisfação, a redistribuição igualitária entre eles maximiza o bem-estar social. Portanto, embora não haja garantia de que a distribuição igualitária seja eficiente no sentido de Pareto, é racional implementá-la para evitar as perdas prováveis provenientes do seu afastamento. Assim, Lerner defende o igualitarismo probabilístico: “se se deseja maximizar a satisfação total numa sociedade, o procedimento racional é dividir o rendimento numa base igualitária”<sup>42</sup>.

Por fim, Lerner considera algumas objeções à sua teoria. A primeira pressupõe que a renda eleva a capacidade de satisfação através da aprendizagem de novos hábitos de consumo. Isto não é modelado pela teoria, segundo a qual as preferências são exógenas e independentes da renda. Porém, se for verdade, tal como no exemplo do brâmane e do dálite, parece à primeira vista que a redistribuição deve favorecer a concentração de renda. Porém não é este o caso, pois existe uma diferença de horizonte temporal que merece ser apreciada.

Usando a Figura 6, seja a reta  $A_1A_2$  a representação da utilidade marginal do rico e as retas  $B_3B_4$  e  $B_1B_2$  as representações da utilidade marginal do pobre antes e depois da transferência, respectivamente, está sendo assumido que o rico não muda seus hábitos de consumo<sup>43</sup>, mas o aumento da renda do pobre eleva a qualidade dos seus hábitos de consumo. Assumindo que a alocação inicial está na faixa de renda à direita do ponto  $D$  e que os ricos tenham maior capacidade de satisfação do que os pobres, são estes que possuem utilidade marginal da renda mais alta, o que justifica a transferência de renda a seu favor. Se o aumento da renda afetar as preferências do pobre, sua curva de utilidade marginal se desloca para a direita, até que sua capacidade de satisfação se iguale à do rico. A distribuição ótima se desloca ao longo do tempo do ponto  $G$  até o ponto  $E$ . O rico terá uma redução de bem-estar em decorrência da redução de sua renda, porém o ponto  $E$  será ótimo do ponto de vista do bem-estar social, pois,

<sup>41</sup> A distribuição de probabilidade específica assumida por Lerner foi criticada por Friedman (1947), porém o argumento foi formalizado para qualquer distribuição por Sen (1969) e teve sua validade demonstrada. Além disso, a conclusão se mantém mesmo quando a produção é incorporada na análise, conforme Bennet (1981).

<sup>42</sup> LERNER, 1944, p. 32, tradução nossa.

<sup>43</sup> Se for verdade que o ganho de renda eleva os hábitos de consumo, é razoável assumir que as perdas de renda não o fazem, pois nenhum humano insatisfeito deseja tornar-se um porco satisfeito.

em comparação com o ponto  $G$  (na ausência do deslocamento da curva), o ganho líquido será dado pela região  $B_1B_2B_3B_4$ , a diferença entre as curvas de utilidade marginal do pobre. Assim, assumindo que os ricos têm gostos melhores que os pobres, a distribuição igualitária continua se apresentando como a distribuição ótima de renda. Se este é o caso, ainda há espaço para a defesa da desigualdade?

O argumento geral não exclui casos particulares em que alguma razão pode ser dada para necessidades particularmente elevadas ou particularmente baixas, por exemplo, de inválidos, por um lado, ou de ascetas, por outro. Mas sempre que não exista uma boa razão específica para a desigualdade, o princípio geral sustenta que, se quisermos maximizar a satisfação de um determinado rendimento social total, o procedimento racional será equalizar os rendimentos individuais. (LERNER, 1944, p. 40, tradução nossa)

Outra objeção diz respeito à pressuposição implícita de que a função-utilidade é insensível às rendas de outros agentes, ou seja, a função-utilidade de um agente não é função das rendas dos demais agentes. Como será argumentado na seção seguinte, a comparação social descaracteriza o efeito dinâmico do crescimento da renda sobre o crescimento da felicidade. Assim, a implicação distributiva é que não há nenhuma alocação preferida do ponto de vista do bem-estar social. Lerner contra-argumenta enfatizando o caráter probabilístico de sua prescrição: na ausência do conhecimento por parte do governo sobre a ocorrência da comparação interpessoal, a distribuição igualitária continua sendo preferida, de forma que desigualdades específicas exigem justificação conforme o princípio de utilidade.

### 3.3 A ECONOMIA DA FELICIDADE

A Economia da Felicidade é uma nova abordagem para a análise econômica, na qual o bem-estar subjetivo assume protagonismo. Embora a felicidade seja uma preocupação desde a Grécia antiga, apenas muito recentemente ela passou a figurar novamente nas preocupações dos economistas, graças ao trabalho pioneiro de Richard Easterlin. A partir do ceticismo de Moses Abramovitz sobre a possibilidade de o crescimento econômico implicar em aumento da felicidade, o trabalho empírico de Easterlin o levou à conclusão de que “o próprio aumento

da produção contribui para uma escalada nas aspirações humanas e, portanto, anula o impacto positivo esperado no bem-estar”<sup>44</sup>.

A inovação metodológica da Economia da Felicidade se baseia no conceito de bem-estar subjetivo. Segundo Feldman (2015, p. 444), o bem-estar subjetivo é a “percepção das pessoas acerca de sua felicidade e satisfação com sua vida”. Ou seja, não há nenhum compromisso com a tradição filosófica do conceito de felicidade, pois cada pessoa responde às pesquisas de opinião pública segundo suas próprias concepções de felicidade.

Um dos principais pontos sensíveis dessa abordagem é a possibilidade de comparação interpessoal de utilidade. Do ponto de vista das funções de utilidade ordinal, abriu-se mão completamente de realizar-se comparações interpessoais. De fato, Varian (2012, p. 59-60) afirma que há várias propostas de mensuração cardinal da utilidade, mas nenhuma delas se mostra convincente o suficiente. Na contramão desta percepção, Yew-Kwang Ng afirma que:

Na verdade, há uma interpretação especialmente convincente. Como nosso objetivo final é a felicidade (...), usar a quantidade de felicidade do indivíduo envolvido fornece uma resposta perfeita à pergunta de Varian, se ignorarmos os efeitos sobre os outros, o que é outra questão (...). Além disso, a quantidade real de felicidade desfrutada, mas não a quantidade de utilidade, visto que representa apenas ordenações de preferência, poderia ser usada para determinar o bem-estar mesmo na presença de mudanças de preferência. Assim, usando felicidade/bem-estar em vez de preferência/utilidade, podemos analisar os aspectos normativos das mudanças de preferência. (NG, 2021, p. 62, tradução nossa)

Easterlin (2021, p. 14) argumenta, baseado no método de pesquisa de Hadley Cantril (Tabela 1), que embora as pesquisas de opinião sejam perguntas abertas, os entrevistados via de regra respondem que as fontes de sua felicidade são basicamente as mesmas: situação econômica, circunstâncias familiares e/ou saúde, nesta ordem de prioridade. Embora o conteúdo de cada uma dessas respostas sofra variação cultural, as semelhanças são suficientes para autorizar o uso de funções-utilidade comparáveis, segundo Easterlin.

---

<sup>44</sup> EASTERLIN, 1974, p. 90, tradução nossa.

**Tabela 1 – Método de Pesquisa de Hadley Cantril**

<i>Pergunta</i>	<i>Sondagens permitidas</i>	<i>Sonda obrigatória</i>
<p>1) Todos nós queremos certas coisas da vida. Quando você pensa sobre o que realmente importa em sua própria vida, quais são seus desejos e esperanças para o futuro? Em outras palavras, se você imaginar seu futuro da melhor maneira possível, como seria sua vida se você fosse feliz? Leve o seu tempo para responder; essas coisas não são fáceis de colocar em palavras.</p>	<p>Quais são suas esperanças para o futuro? Como deveria ser a sua vida para você ser completamente feliz? O que falta para você ser feliz? (use também, se necessário, as palavras “sonhos” e “desejos”.)</p>	<p>Mais alguma coisa?</p>
<p>2) Agora, olhando para o outro lado da imagem, quais são seus medos e preocupações sobre o futuro? Em outras palavras, se você imaginar seu futuro da pior maneira possível, como seria sua vida? Mais uma vez, não se apresse em responder.</p>	<p>O que te deixaria infeliz? (ênfatize as palavras “medos” e “preocupações”.)</p>	<p>Mais alguma coisa?</p>
<p>Aqui está uma foto de uma escada. Suponha que digamos que o topo da escada (pesquisador apontando) representa a melhor vida possível para você e a base (pesquisador apontando) representa a pior vida possível para você. Onde na escada (pesquisador movendo o dedo rapidamente para cima e para baixo na escada) você sente que você pessoalmente está no momento atual? Número da linha? _____</p>		

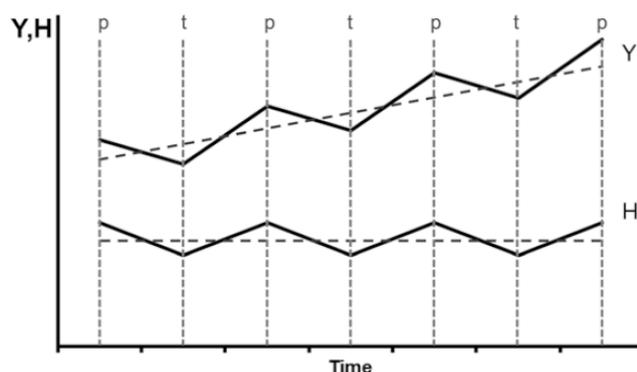
Fonte: EASTERLIN, 2021, p. 12, tradução nossa

Apesar das várias críticas metodológicas que lhe são endereçadas (e que não serão objeto de análise aqui), a tentativa de incorporar as contribuições da Psicologia leva a Economia da Felicidade a não caracterizar a otimalidade da distribuição de renda.

### 3.3.1 O Paradoxo de Easterlin

Atestar que a situação econômica é o principal componente do bem-estar subjetivo sugere que a renda é uma das principais variáveis que afetam o bem-estar. No entanto, houve uma descoberta empírica que questiona o papel do crescimento econômico na geração da felicidade, o paradoxo de Easterlin:

**Figura 8 – O Paradoxo de Easterlin**



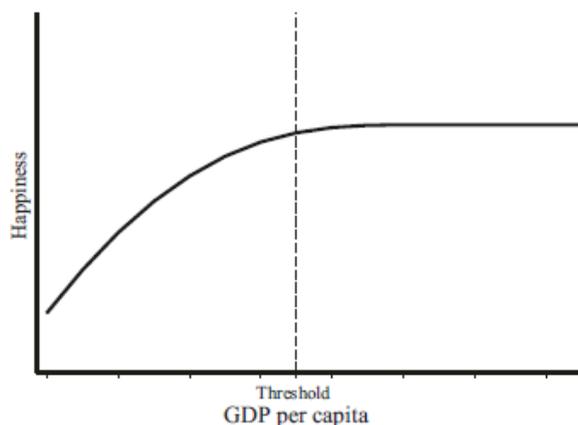
Fonte: EASTERLIN, 2021, p. 22

Na Figura 8, são apresentadas de forma ilustrativa duas análises de regressão: dados em corte transversal e séries temporais. Denotando a renda real por  $Y$  e a felicidade por  $H$ , os dados em corte transversal (linhas contínuas) apontam para uma correlação positiva entre renda e felicidade, porém as séries temporais (linhas pontilhadas) demonstram ausência de correlação. Os dados sugerem que a renda afeta a felicidade no curto prazo, mas não no longo prazo. Isto significa que, em média, pessoas ricas são mais felizes, porém a variação da renda não implica em variação da felicidade ao longo do tempo. O mesmo raciocínio é válido para comparações entre diferentes classes sociais e até mesmo entre países. Este é o paradoxo.

Vale salientar que as evidências internacionais apontam que a correlação transversal não é linear, ou seja, estamos diante de mais uma evidência da existência da utilidade marginal decrescente da renda. Países pobres experimentam níveis baixos de felicidade, o inverso

sendo observado nos países ricos. Porém, a partir de um certo nível de renda, a magnitude da utilidade marginal se torna praticamente insignificante, como mostra a Figura 9:

**Figura 9 – Relação Transversal entre PIB *per capita* e Felicidade**

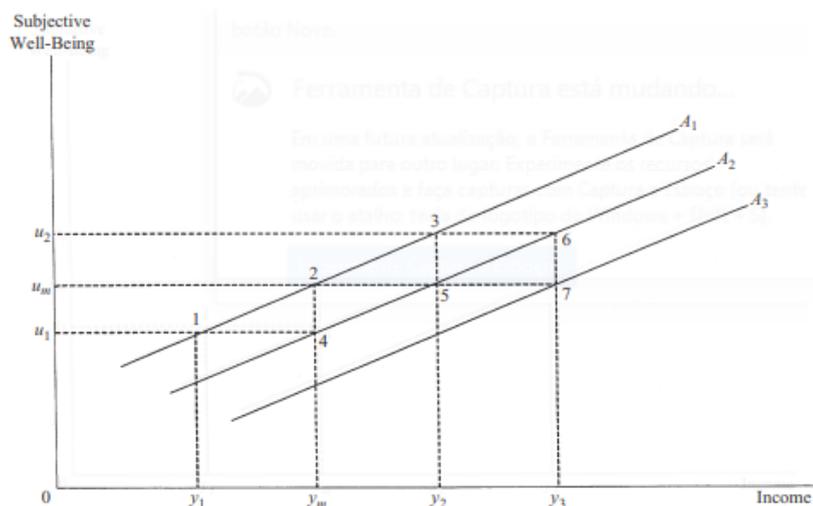


Fonte: EASTERLIN, 2021, p. 130

Como Easterlin explica o paradoxo? Ele invoca o conceito de comparação social, desenvolvido por Festinger (1954) no seio da Psicologia Social. A comparação social ocorre quando os indivíduos buscam comparar-se com os seus semelhantes para construir uma autopercepção. Por exemplo: um aprendiz de violino não busca comparar-se com um virtuoso (alguém reconhecidamente que possui genialidade musical), mas compara-se com algum colega, a fim de avaliar a sua performance e a sua qualidade como músico. Comparar-se com um virtuoso não lhe ajuda a se autoavaliar. Igualmente, segundo Easterlin, os indivíduos comparam suas rendas com a de seus pares para avaliar se são felizes ou não.

As comparações são feitas para se definir um conjunto de aspirações as quais os indivíduos tentarão alcançar. Para um determinado conjunto de aspirações, os ganhos de renda aumentam a factibilidade de tais aspirações, o que coloca o indivíduo numa autopercepção mais favorável em relação aos seus pares. Assim, ele relata um nível de felicidade maior, o que, por sua vez, explica a correlação positiva nas regressões transversais. Comparar-se com seus pares significa que não existe ausência de externalidades: há uma tendência de mimetismo dos hábitos de consumo das classes sociais menos favorecidas em relação às mais abastadas, de forma que a definição das preferências não é construída de forma isolada dos demais atores sociais.

**Figura 10 – Teoria das Aspirações**



Fonte: EASTERLIN, 2001, p. 473

Assim, o crescimento econômico eleva as aspirações (ou os padrões de referência aos quais as pessoas se comparam), reduzindo o efeito do crescimento da própria renda sobre a felicidade. Observando a Figura 10, ao longo da mesma curva de aspirações  $A_1$ , o consumidor está em melhor situação no ponto 2 ( $y_m, u_m$ ) do que no ponto 1 ( $y_1, u_1$ ). No entanto, o crescimento da renda de  $y_1$  para  $y_m$  faz com que a curva de aspirações se desloque de  $A_1$  para  $A_2$ , de forma que o consumidor seja levado ao ponto 4 ( $y_m, u_1$ ), no qual o bem-estar subjetivo permanece inalterado em relação ao ponto 1 ( $y_1, u_1$ ). Ou seja, o crescimento econômico não elevou o bem-estar subjetivo, o que explica a ausência de correlação nas regressões temporais.

Uma explicação alternativa diz respeito ao processo psicológico de habituação<sup>45</sup>, um tipo de aprendizagem<sup>46</sup> simples que consiste na “diminuição na resposta a um estímulo que ocorre após apresentações repetidas do mesmo estímulo<sup>47</sup>” (FELDMAN, 2015, p. 169). Assim, um ganho de renda permite um aumento de consumo que proporciona um aumento na felicidade, porém a habituação faz com que a felicidade volte ao seu nível anterior, pois a repetição do estímulo reduz a intensidade da resposta. Nas palavras de Easterlin:

<sup>45</sup> Também pode ser argumentado que o costume a um certo estilo de vida é fruto da adaptação, entendida como “um ajuste na capacidade sensorial após exposição prolongada a estímulos invariáveis” (FELDMAN, 2015, p. 92).

<sup>46</sup> Aprendizagem é “uma mudança relativamente permanente no comportamento produzida pela experiência” (FELDMAN, 2015, p. 169).

<sup>47</sup> Pode-se entender estímulo como qualquer evento no ambiente que cause uma reação no sujeito. Uma definição mais precisa será fornecida logo adiante.

As pessoas se acostumam a uma renda mais alta, que é construída em seus estilos de vida, incluindo suas roupas, carros, casas, destinos de férias e as dívidas contraídas para financiar seus novos modos de vida. O estilo de vida possibilitado por sua renda recém-aumentada torna-se, de fato, parte de seus eus, rapidamente adaptado e incorporado ao que eles fazem e são. Como resultado, quando as pessoas experimentam uma queda significativa na renda, como em uma recessão, elas são incapazes de viver suas vidas habituais. Eles devem se ajustar a um estilo de vida novo e diminuído, e sua felicidade diminui. (EASTERLIN, 2021, p. 100)

Assim, Easterlin argumenta que o paradoxo não é bidirecional: embora ganhos de renda ao longo do tempo não impliquem em ganhos de felicidade (em função do aumento das aspirações e/ou da habituação com o novo nível de consumo), perdas de renda implicam em perdas de felicidade. Isto ocorre por dois motivos: dissonância cognitiva e comparação intrapessoal.

O primeiro motivo diz respeito às dificuldades de adaptação e aceitabilidade a um novo estilo de vida de pior qualidade. Para entender como o bem-estar subjetivo diminui em função da perda de renda, a *Teoria da Dissonância Cognitiva*<sup>48</sup>, de Leon Festinger, é crucial. Para o autor, “dois elementos estão em relação dissonante se, considerados isoladamente, o inverso de um elemento decorrer do outro” (FESTINGER, 1975, p. 21); além disso, por cognição “entendo qualquer conhecimento, opinião ou convicção sobre o meio ambiente, sobre nós próprios ou o nosso comportamento” (FESTINGER, 1975, p. 13). Analogamente à fome como uma motivação que induz o sujeito a reduzir a fome (ou seja, alimentar-se), a dissonância motiva o indivíduo a reduzi-la, ou seja, a restabelecer a coerência entre suas cognições.

Se o paradoxo de Easterlin fosse bidirecional, a queda da renda reduziria as aspirações, fazendo com que o bem-estar subjetivo permanecesse estável. Porém, na presença de dissonância cognitiva, o sujeito não realiza comparação social com os seus pares novamente, mantendo-se portanto na mesma curva de aspirações. Voltando ao gráfico da Figura 10, se o consumidor encontra-se no ponto 3( $y_2, u_2$ ), a queda da renda de  $y_2$  para  $y_m$  faz com que ele seja levado ao ponto 2( $y_m, u_m$ ), uma situação inquestionavelmente pior. Não há deslocamento da curva de aspirações porque, diante da queda da renda, o indivíduo passa a realizar o que Easterlin chama de comparação intrapessoal:

---

<sup>48</sup> Esta publicação é considerada um marco na história do pensamento psicológico.

Quando a renda diminui, as preocupações com o cumprimento das obrigações fixas tornam-se prementes; o fato de que outras pessoas estão tendo o mesmo problema não faz você se sentir melhor. O problema de cumprir obrigações fixas força as pessoas a se voltarem para dentro. Assim, durante uma crise econômica, quando a renda cai, a felicidade também cai, porque a renda das pessoas é insuficiente em comparação com o que estão acostumadas, sua renda de referência. Em uma recessão, os níveis de referência de renda das pessoas não são mais o que os outros estão ganhando, mas o que eles mesmos costumavam ganhar, seu recorde pessoal. (...) Eles agora se sentem privados e menos felizes. (EASTERLIN, 2021, p. 101, tradução nossa)

As cognições em conflito que interessam aqui são a habituação a um certo estilo de vida e a incapacidade orçamentária de financiar este nível de consumo, ou seja, a crença de que a vida não piorará e a experiência na direção contrária. Em outras palavras, perdas de renda contrariam a habituação do estilo de vida cotidiano, criando dissonância cognitiva e fazendo com que a comparação intrapessoal resultante crie a percepção de que há uma menor factibilidade das aspirações. Assim, diante da queda na renda, os indivíduos avaliam que estão menos felizes. Não à toa, crises econômicas e suicídio estão correlacionados<sup>49</sup>.

Se de um lado faz parte do senso comum a ideia de otimismo em um futuro melhor, por outro lado recessões econômicas e crises põem em cheque tal otimismo. Ainda assim, Pollard acredita que “o mundo hoje acredita no progresso, porque a única alternativa possível à crença no progresso é a total desesperança”<sup>50</sup>. Na mesma linha de pensamento, Sztompka argumenta que:

A explicação para tão longa trajetória está com certeza situada nas características fundamentais da condição humana: o eterno hiato entre a realidade e as aspirações, a existência e os sonhos. Essa permanente tensão entre o que as pessoas têm e o que gostariam de ter, entre o que são e o que gostariam de ser, talvez seja a chave do sucesso da espécie humana, nunca saciada, nunca satisfeita em sua busca sem fim. O conceito de progresso alivia essa tensão existencial, projetando no futuro a esperança de um mundo melhor e dando como certo, como provável pelo menos, o seu advento. Ele vem de encontro, desse modo, a necessidades humanas universais e por isso está destinado, apesar das dúvidas e do ceticismo recentes, a permanecer conosco quem sabe ainda por muito tempo. (SZTOMPKA, 2005, p. 57)

---

<sup>49</sup> Um tratamento econômico do fenômeno do suicídio é oferecido por Lester & Yang (1997).

<sup>50</sup> POLLARD apud LASCH, 1991, p. 41-42, tradução nossa.

De onde vem a crença no progresso? Easterlin argumenta que o padrão de referência da comparação intrapessoal está localizado no momento quando a felicidade atinge seu pico, que geralmente é recente. Como o padrão de referência se eleva em virtude do crescimento econômico, na ocorrência deste, o otimismo se torna crível, o que gera a crença de que a felicidade futura será maior. As cognições estão coerentes e não há, portanto, nenhum problema de bem-estar. Se a crise se instala, o otimismo é confrontado, o que gera dissonância; o agente, então, perde a referência no mundo exterior e se sente menos feliz.

Qual a principal diferença entre o pensamento neoclássico e a Economia da Felicidade: no nosso entendimento, é a estabilidade das preferências. Na primeira vertente, lida-se com as preferências como se fossem parâmetros que, por definição, são constantes, exógenos e individualistas. Preferências bem-comportadas tem pontos de saciedade bem definidos. Mas, e o contrário: funções-utilidade com pontos de saciedade bem definidos implicam em preferências estáveis ao longo do tempo? Entendendo que preferências e aspirações são conceitos equivalentes (não necessariamente sinônimos), parece que este não é o caso.

Considerando a argumentação de Easterlin, não só as aspirações não são constantes, como sua mudança é um processo endógeno, pois é resultado do processo de crescimento econômico. A depender da dinâmica do crescimento econômico, onde o consumidor deverá alterar sua cesta ótima de consumo (em decorrência da introdução de novos bens, por exemplo), não é razoável pressupor *a priori* que as mudanças nas aspirações seguem uma trajetória estável. Além disso, a presença constante da comparação social, ao tornar não factível a hipótese de ausência de externalidades, retira do aumento da concorrência a possibilidade de alcançar a eficiência alocativa.

Sobre a distinção entre a economia neoclássica e a sua abordagem, Easterlin argumenta que o pensamento hegemônico desconhece a distinção entre experiência e utilidade de decisão. A abordagem da preferência revelada parte do pressuposto de que a escolha observada foi realizada pelo agente porque a utilidade resultante é maior do que a de todas as demais alternativas disponíveis. Porém, do ponto de vista psicológico, esta abordagem desconsidera o fenômeno da dissonância cognitiva: expectativas podem ser frustradas. Como as expectativas fazem parte do processo decisório, ocorre dissonância cognitiva quando a utilidade esperada difere da utilidade experimentada.

A principal implicação do paradoxo de Easterlin é que o crescimento econômico não serve como instrumento de aumento do bem-estar social, principalmente se a renda agregada crescer de modo uniforme, pois os padrões de referência (aspirações) de todos crescerão na

mesma proporção. Por outro lado, o decrescimento econômico<sup>51</sup> é desencorajado em função das perdas de bem-estar social resultantes.

Qual a importância da justiça social e, mais especificamente, da distribuição ótima da renda no pensamento de Easterlin? Embora ele seja um forte defensor do Estado de Bem-Estar Social, seu interesse reside nas concepções de felicidade do público entrevistado.

A partir das pesquisas de opinião pública concebidas por Cantril, entre as fontes significativas de felicidade, questões políticas não fazem parte do rol das respostas. Apenas questões atinentes à situação econômica individual, circunstâncias familiares e saúde têm peso na determinação da felicidade. Tais pesquisas revelam o discurso das pessoas sobre os determinantes de sua felicidade; via de regra os respondentes não elencam distribuição de renda como algo que lhes afeta. Para Easterlin, estas pesquisas dizem aos *policy makers* quais as variáveis socioeconômicas que devem ser alvo de seu interesse e quais não devem ser, caso o objetivo seja elevar o bem-estar social: políticas redistributivas não devem ser preocupação da agenda das políticas públicas. Por causa dos resultados das pesquisas, Easterlin defende que o que os governos podem fazer para elevar a felicidade de seus cidadãos é combater o desemprego e fortalecer as redes de proteção social.

Isto claramente contradiz o argumento de Mill segundo o qual a vida moderna tende a elevar as demandas por igualdade. Também contradiz a percepção de que os movimentos sociais estão cada vez mais frequentes na luta contra desigualdades dos mais variados matizes. Para compreender as implicações distributivas da Economia da Felicidade de um ponto de vista normativo, no entanto, faz-se necessário atentar para as contribuições de Yew-Kwang Ng.

### 3.3.2 Yew-Kwang Ng e Indiferença Equitativa

Diferentemente de Easterlin e Cantril, Yew-Kwang Ng parte de uma concepção específica de felicidade, passível de ser mensurada cardinalmente. É uma das propostas teóricas contemporâneas que mais se aproximam do pensamento epicurista, que apresenta elementos objetivos e subjetivos:

A felicidade (líquida) de um indivíduo durante qualquer período de tempo são seus sentimentos agradáveis (sentimentos afetivos positivos, como os psicológicos os chamam) menos seus sentimentos ruins (negativos) durante esse período, com

---

<sup>51</sup> Vários autores filiados ao ecossocialismo defendem o decrescimento econômico como estratégia para salvar o meio ambiente; podemos citar Sólon (2019) e Acosta & Brand (2018).

ambos os tipos de sentimentos ponderados por suas intensidades e duração. Esta é uma concepção subjetiva de felicidade e precisa de alguma explicação. Qualquer pessoa deve ser capaz de sentir para ter felicidade. Pedra, água e quase certamente todas as plantas não têm felicidade. Estão incluídos apenas os sentimentos afetivos, e são esses os sentimentos que o indivíduo cuida positiva ou negativamente, ou que o fazem sentir-se bem ou mal. Pode-se sentir visualmente a diferença na cor de um livro. Porém, se eles não se importam com a cor, seu sentimento de cor aqui não é afetivo. Todos os sentimentos afetivos estão incluídos, incluindo os sentimentos bons e ruins mais básicos de olfato, paladar, visão, etc. e os sentimentos mais espirituais ou sofisticados de orgulho, deleite, vergonha, preocupação, angústia, etc. (NG, 2021, p. 2, tradução nossa)

Logo após o artigo inaugural de Easterlin (1974), Ng procurou ver as implicações dessa abordagem para a escolha social. Em seu artigo seminal, Ng (1975) inicialmente alerta para a existência de um equívoco em relação às implicações do argumento de Bentham sobre distribuição igualitária. Como demonstrado anteriormente, assumindo igualdade de capacidades de fruição, a utilidade marginal decrescente da renda faz com que a divisão ótima de renda seja a divisão igualitária: se todos os agentes possuem a mesma função-utilidade, ter a mesma renda implica em usufruir da mesma utilidade; a recíproca também é verdadeira. Assim, a condenação sobre a distribuição desigual de renda é transportada para a distribuição desigual da utilidade. Isto implica, dentre outras coisas, que a distribuição da provisão de bens públicos deve ser igualitária. Denotando  $m_i$  a renda do agente  $i$  e  $\forall i(U_i = U)$  a hipótese de que as funções-utilidade de todos os agentes são as mesmas, de fato, as desigualdades de renda e utilidade são equivalentes:

- |   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | Premissa 1  | $m_1 = m_2 \rightarrow U(m_1) = U(m_2)$           |
| 2 | Premissa 2  | $m_1 \neq m_2 \rightarrow U(m_1) \neq U(m_2)$     |
| 3 | Contraposição <sup>52</sup> da Premissa 1                       | $U(m_1) \neq U(m_2) \rightarrow m_1 \neq m_2$     |
| 4 | Condicionais para Bicondicional<br>(Premissa 2 e Contraposição) | $m_1 \neq m_2 \leftrightarrow U(m_1) \neq U(m_2)$ |

---

<sup>52</sup> A contraposição é uma tautologia:  $(\alpha \rightarrow \beta) \leftrightarrow \neg(\neg\beta \rightarrow \neg\alpha)$ . É o que dá embasamento ao argumento *Modus Tollens*. Tendo as premissas  $(\alpha \rightarrow \beta)$  e  $\neg\beta$ , é válido concluir  $\neg\alpha$ . Também deve ficar claro que a desigualdade aqui é definida como a negação da igualdade.

O equívoco que Ng denuncia é a percepção de que “uma distribuição mais desigual de uma renda total maior é inferior”<sup>53</sup>. O erro é acreditar que duas distribuições de renda, uma igual e outra desigual, estão sempre associadas à mesma renda total. De fato, há uma grande literatura empírica atestando que políticas redistributivas têm impacto sobre o crescimento econômico. A análise normativa da distribuição de renda deve incorporar tais efeitos. Um crescimento econômico desigual pode beneficiar os estratos de renda baixa mais do que uma política redistributiva igualitarista.

Um dos problemas teóricos mais difíceis e persistentes em Economia é conhecido como o paradoxo de Condorcet. Ele foi generalizado pelo Teorema da Impossibilidade de Arrow que, com seu livro *Social Choice and Individual Values* publicado em 1951, fundou a Teoria da Escolha Social, ou seja, trata-se de uma análise econômica do fenômeno político. Uma vez que se define uma função de bem-estar social a partir das funções de bem-estar individual, o paradoxo de Condorcet diz que preferências individuais transitivas não geram necessariamente preferências sociais transitivas. A partir do trabalho de Arrow, ficou estabelecido o entendimento de que, sem transitividade, a escolha social perde a garantia de consistência.

Existe uma vasta literatura que propõe o relaxamento das hipóteses que implicam o teorema de Arrow; é o que faz Ng (1975) ao relaxar a transitividade das preferências individuais se valendo do conceito de sensibilidade finita. Tal relaxamento atende ao conhecimento psicológico no que diz respeito aos processos sensório-perceptivos, pois a percepção é central para a construção da concepção de felicidade do indivíduo. Assim, ele resolve o paradoxo de Condorcet ao demonstrar a compatibilidade entre a função de bem-estar social de Bentham e uma combinação da escolha social por votação da maioria com o princípio da eficiência de Pareto.

O que Ng (1975) chama de sensibilidade finita, os psicólogos atualmente chamam de limiares de diferença, um conceito central na Psicofísica, entendida como o “estudo da relação entre os aspectos físicos dos estímulos e nossa experiência psicológica a respeito deles” (FELDMAN, 2015, p. 90). Para entender o conceito de limiar de diferença, algumas definições conceituais se fazem necessárias. Segundo Feldman:

Em termos formais, **sensação** é a ativação dos órgãos dos sentidos por uma fonte de energia física. **Percepção** é a classificação, interpretação, análise e integração de estímulos realizada pelos órgãos dos sentidos e pelo cérebro. Um **estímulo** é

---

<sup>53</sup>NG, 1975, p. 547, tradução nossa.

qualquer fonte passageira de energia física que produz uma resposta em um órgão dos sentidos. (...) Um **limiar absoluto** é a menor intensidade de um estímulo que precisa estar presente para que ele seja detectado. (...) um **limiar de diferença** é a mínima mudança na estimulação necessária para detectar a diferença entre dois estímulos. (FELDMAN, 2015, p. 89-91, último destaque nosso)

Um exemplo deve clarificar os conceitos: uma pessoa, ao ouvir uma música, pode julgá-la agradável ou inconveniente. A sensação é a captação das ondas sonoras pelos órgãos responsáveis pelo sentido auditivo e o envio dos dados sensoriais até o cérebro; a percepção é o conjunto de todas as operações mentais que fazem o sujeito, por exemplo, gostar ou não do que ouve; se o volume da música for muito baixo, é possível que o sujeito não consiga ouvi-la, este é o limiar absoluto. Se a pessoa estiver em um show de música ao vivo, muito provavelmente não conseguirá ouvir o voo de uma mosca, mas será capaz de ouvir a explosão de uma bomba. Numa sala silenciosa, o voo da mosca pode ser ouvido, o que significa que está sendo atendido o limiar absoluto, mas como o estímulo inicial (o show de música) é muito forte em relação ao voo da mosca, então ele não é percebido pelo sujeito, embora seja captado pelo sentido da audição. Este é o limiar de diferença.

Ou seja, existe um intervalo  $[x - \Delta x, x + \Delta x]$ , no qual  $\Delta x < \varepsilon$  pode fazer com que o sujeito não consiga diferenciar os estímulos inicial e final. O conceito de limiar de diferença é particularmente importante para entender uma das principais descobertas da Psicofísica, a lei de Weber-Fechner. Esta lei afirma que “a menor diferença perceptível é uma **proporção constante** da intensidade de um estímulo inicial (em vez de uma quantidade constante)” (FELDMAN, 2015, p. 91). Ou seja, para que a diferença seja perceptível,  $\Delta x$  deve variar de acordo com a intensidade do estímulo inicial de tal forma que  $\varepsilon$  seja constante.

A implicação da lei de Weber-Fechner para a análise econômica é que o consumidor pode ter preferências intransitivas e continuar sendo racional, ou seja, com preferências consistentes. Ng usa o exemplo do uso do açúcar no café: o consumidor pode preferir 2 colheres de açúcar a 1 colher, ser indiferente entre 2 colheres e 1,8 colheres, ser indiferente entre 1,8 colheres e 1,6 colheres, mas preferir 2 colheres a 1,6 colheres. Ou seja, é possível que aconteça  $x \sim y$ ,  $y \sim z$  e  $x > z$ , pois tanto a diferença entre  $x$  e  $y$  e a diferença entre  $y$  e  $z$  são imperceptíveis, mas o consumidor pode perceber a diferença entre  $x$  e  $z$ . Enquanto ele não percebe as diferenças entre duas quantidades de um bem, ele é indiferente entre elas, mas se a diferença se torna perceptível, ele pode estabelecer uma preferência estrita entre elas. Assim,

do ponto de vista psicológico, faz sentido o consumidor não ter preferências completamente transitivas.

A importância desse *insight* proveniente da Psicologia é tal que é como se fosse retirada a amarra metodológica do Axioma Forte da Preferência Revelada. Este axioma diz que é contraditória a reflexividade da preferência estrita observada indiretamente, ou seja, não pode acontecer de o consumidor preferir estritamente  $x$  a  $y$  ( $u(x) > u(y)$ ) em um contexto e preferir  $y$  a  $x$  ( $u(y) > u(x)$ ) em outro contexto quando ambas as cestas de consumo estão disponíveis ao orçamento em ambos os contextos. Como Varian (2008, p. 134) ensina, as preferências do consumidor devem ser transitivas para que o axioma seja respeitado. Este axioma é condição necessária e suficiente para o comportamento otimizador. Se o comportamento real do consumidor viola o axioma, a teoria simplesmente não consegue explicar e prever o comportamento do mercado.

Assim, Ng (1975) formula axiomáticamente um modelo de escolha racional com indiferença intransitiva. Ele constrói preferências subjacentes à preferência revelada para que o agente tenha escolhas ótimas bem definidas. Ele formula as seguintes definições das preferências diretas e das preferências subjacentes:

1. Preferência fraca:  $xRy \leftrightarrow U(x) \geq U(y)$
2. Preferência estrita:  $xPy \leftrightarrow U(x) > U(y)$
3. Indiferença:  $xIy \leftrightarrow U(x) = U(y)$
4.  $x$  é melhor que  $y$ :  $xBy \leftrightarrow \exists r(xPrIy)$
5.  $x$  não é melhor que  $y$ :  $xNy \leftrightarrow \sim xBy \leftrightarrow \nexists r(xPrIy)$
6.  $x$  é estritamente tão bom quanto  $y$ :  $xAy \leftrightarrow (xNy \wedge yNx)$

A proposição 4 significa que, mesmo que não seja possível ordenar a preferência direta entre  $x$  e  $y$ , sabendo que  $x$  é estritamente preferido a  $r$  ( $xPr$ ) e  $r$  é tão bom quanto  $y$  ( $rIy$ ), pode-se concluir que  $x$  é melhor que  $y$  ( $xBy$ ), mesmo podendo não ser diretamente preferido: é como se  $x$  fosse tão bom quanto  $y$  ( $xIy$ ), pois o consumidor não consegue perceber a diferença  $dis(x, y) < \varepsilon$ .<sup>54</sup> Se o consumidor tivesse sensibilidade infinita, ou seja, se o limiar de diferença não limitasse sua capacidade cognitiva, ele poderia classificar  $xRrRy$  ou até mesmo  $xPrPy$ . Assim, uma situação de preferência incompleta na verdade pode ser entendida como uma indiferença intransitiva, onde a indiferença  $xIy$ <sup>55</sup> e a preferência estrita  $xPr$  não implicam em comportamento inconsistente, portanto, irracional.

<sup>54</sup>  $dis(x, y)$  é a distância euclidiana entre os pontos  $x$  e  $y$ ,  $\varepsilon$  é o limiar de diferença.

<sup>55</sup> A relação de indiferença é reflexiva, ou seja,  $\forall x \forall y (xIy \leftrightarrow yIx)$ .

De posse dessas novas relações de preferência, Ng (1975) prova as seguintes proposições<sup>56</sup>:

$$xB_y \leftrightarrow U(x) > U(y) \quad (3.1)$$

$$xN_y \leftrightarrow U(x) \leq U(y) \quad (3.2)$$

$$xA_y \leftrightarrow U(x) = U(y) \quad (3.3)$$

Da função utilidade, ele propõe uma transformação monotônica  $V = f(U)$  onde  $f$  é contínua e  $f' > 0$  e a convenção segundo a qual  $\forall x \forall y (yP_x \leftrightarrow (V(y) - V(x) > a))$  e  $\forall x \forall y (R_y \leftrightarrow (V(y) - V(x) \leq a))$ , ou seja,  $a$  é o limiar de diferença, sendo constante para todos os agentes<sup>57</sup>. Assim, estão sendo ignoradas as diferenças na capacidade cognitiva dos sujeitos. Assim ele define o Critério de Preferência da Maioria Fraca:

Para quaisquer duas alternativas  $x$  e  $y$ , se nenhum indivíduo preferir  $y$  a  $x$ , e (i) se  $s$ , o número de indivíduos, for par, pelo menos  $\frac{s}{2}$  indivíduos preferem  $x$  a  $y$ ; (ii) se  $s$  é ímpar, pelo menos  $\frac{(s-1)}{2}$  indivíduos preferem  $x$  a  $y$  e pelo menos o nível de utilidade de outro indivíduo não diminuiu, então o bem-estar social é maior em  $x$  do que em  $y$ . (NG, 1975, p. 553, tradução nossa)

No modelo de Ng (1975), um dos seus objetivos é provar que a sensibilidade finita implica no bem-estar social definido pela soma não-ponderada das utilidades individuais, ou seja,

$$W = \sum_{i=1}^s V_i.$$

Trata-se, portanto, da função benthamita de bem-estar social. Assumindo  $b > a$

e, por simplicidade, assumindo que  $s$  é par, seu modelo postula duas classes de agentes com preferências distintas<sup>58</sup> entre as cestas  $x$  e  $y$ : aos agentes  $j = \left[1, \frac{s}{2}\right]$  é atribuída a preferência  $yP_j x$ , mas aos agentes  $k = \left[\frac{s}{2} + 1, s\right]$  é atribuída a preferência  $yI_k x$ . Suas funções-utilidade são  $V_j(y) = V_j(x) + b$  e  $V_k(y) = V_k(x) - a$ , válidas para todos os agentes. Assim, de acordo com o Critério de Preferência da Maioria Fraca,  $W(y) > W(x)$ . Dito de outro modo:

$$W\left(V_1(x) + b, \dots, V_{\frac{s}{2}}(x) + b, V_{\frac{s+1}{2}}(x) - a, \dots, V_s(x) - a\right) > W\left(V_1(x), \dots, V_s(x)\right) \quad (3.4)$$

<sup>56</sup> Os detalhes técnicos do modelo de Ng podem ser apreciados em seu artigo. Aqui estão sendo apresentados apenas os conceitos relevantes para a distribuição ótima.

<sup>57</sup> Freedman & Dobb (1968, p. 4), em trabalho pioneiro, argumentam que o limiar de diferença precisa ser compartilhado entre os indivíduos para que a identidade do sujeito seja construída: tanto a autopercepção como a percepção social dependem do limiar de diferença.

<sup>58</sup> Este é um modelo de agentes heterogêneos, cujas utilidades são comparáveis e redistribuíveis.

Isto significa que há um ganho de bem-estar social quando os agentes  $k$  tem sua utilidade reduzida em  $a$ , mas os agentes  $j$  tem sua utilidade majorada em  $b$ , uma vez que os agentes não percebem a perda  $V_k(y) - V_k(x) = a$ , mas percebem o ganho  $V_j(y) - V_j(x) = b$ . Similarmente,

$$W\left(V_1(x) + a, \dots, V_{\frac{s}{2}}(x) + a, V_{\frac{s+1}{2}}(x) - b, \dots, V_s(x) - b\right) < W\left(V_1(x), \dots, V_s(x)\right) \quad (3.5)$$

Isto significa que há uma perda de bem-estar social quando os agentes  $k$  percebem sua utilidade reduzida em  $b$ , mas os agentes  $j$  não percebem sua utilidade majorada em  $a$ . Assim, o que esses dois exemplos demonstram é que a redistribuição de utilidade pode afetar o bem-estar social a depender das preferências dos agentes e da existência de sensibilidade finita. Um caso interessante ocorre quando a redistribuição é marginal, ou seja, quando apenas o montante  $a$  é realocado entre os agentes:

$$W\left(V_1(x) + a, \dots, V_{\frac{s}{2}}(x) + a, V_{\frac{s+1}{2}}(x) - a, \dots, V_s(x) - a\right) = W\left(V_1(x), \dots, V_s(x)\right) \quad (3.6)$$

Como nem as perdas nem os ganhos individuais são percebidos, o bem-estar social permanece inalterado. Assumindo, porém, que  $b$  tende a  $a^{59}$ , o lado esquerdo das expressões (3.4) e (3.5) tendem ao lado esquerdo da expressão (3.6). Assim, a redistribuição (percebida) do mesmo montante  $2a$  de utilidade entre os agentes (dois a dois) também não afeta o bem-estar social:

$$\int_{\lambda}^{\lambda+2a} W_j \partial V_j = \int_{\mu}^{\mu+2a} W_k \partial V_k \quad (3.7)$$

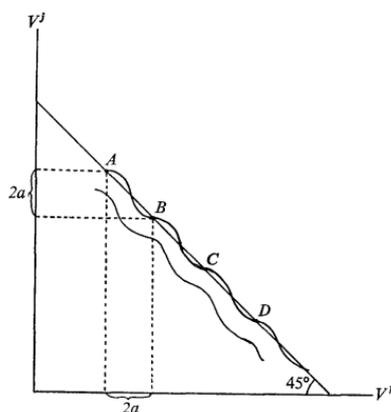
A expressão (3.7) é válida para todos os agentes  $j$  e  $k$  e para quaisquer níveis iniciais de utilidade  $\lambda$  e  $\mu$ . Isso significa que, se aumentarmos qualquer  $V$  em  $2a$  e reduzirmos qualquer outro  $V$  no mesmo montante enquanto mantivermos todos os outros  $V$ 's constantes, permanecemos na mesma curva de isobem-estar. Isto ocorre porque a taxa marginal de substituição entre as utilidades dos agentes ( $\partial V_j / \partial V_k$ ) é globalmente constante: em intervalos

---

<sup>59</sup> É mais intuitivo, no nosso entendimento, postular a existência de descontinuidade, pois os estados de consciência no tocante à percepção de cada redistribuição de utilidade possuem naturezas cognitivas distintas.

“muito pequenos” a quase-concavidade ou quase-convexidade pode fazer esta taxa variar, mas em intervalos “maiores” a função é linear. Graficamente:

**Figura 11 – Função de Bem-Estar Social com Sensibilidade Finita**



Fonte: NG, 1975, p. 555

Assim, este teorema implica que “uma indiferença marginal ou um nível de discriminação de cada indivíduo tem o mesmo efeito no bem-estar social independentemente do seu status”.<sup>60</sup> Está implícito nesta declaração o uso de comparações interpessoais de utilidade, pois  $a$  tem o mesmo “tamanho” para todos os agentes, o que é justificável a partir da constatação empírica de que a felicidade possui basicamente as mesmas fontes.

A Figura 11 expõe a ausência de preocupações distributivas do modelo. Se forem feitas redistribuições de utilidade, em que os montantes recebidos/transferidos são iguais, o bem-estar social permanece inalterado. Assim, numa sociedade cujos membros possuem diferentes funções-utilidade mas nenhuma diferença de capacidade cognitiva, nenhuma distribuição de utilidade é socialmente preferida. Por este motivo, nenhuma distribuição de renda pode ser apontada como socialmente preferível também.

Por outro lado, a existência de tais diferenças cognitivas implica numa distribuição anti-igualitária. A partir das expressões (3.4) e (3.5), assumindo que cada agente possui o seu próprio limiar de diferença, se houver agentes mais sensíveis que outros,  $\exists i \exists j (a_i > a_j)$ , será ótimo do ponto de vista social retirar utilidade do agente que possui o maior limiar de diferença em prol do agente mais sensível. Basta retirar utilidade do agente que se mantém indiferente. Isto pode gerar incentivos para que os agentes elevem suas sensibilidades a fim de tornarem-se beneficiários da redistribuição.

<sup>60</sup> NG, 1975, p. 557, tradução nossa.

Como se eleva a sensibilidade ou, em outras palavras, como se reduz o limiar de diferença? A Psicologia da Gestalt argumenta que a educação altera a percepção dos sujeitos através do processamento descendente, entendido como “percepção que é guiada por conhecimentos, experiências, expectativas e motivações de nível superior” (FELDMAN, 2015, p. 117). Se os agentes menos sensíveis investem em educação (educação financeira, por exemplo), eles poderão reduzir a indiferença diante de reduções efetivas de seu bem-estar individual. Assim, a política redistributiva baseada no critério da sensibilidade finita poderá incentivar investimentos em educação da população menos escolarizada.

Por outro lado, dado que nem todos aceitam sua obrigação moral com o bem-estar social, não se pode ter a ingenuidade de acreditar que o aumento da sensibilidade não tem implicações políticas. Desde seus fundadores, a tradição utilitarista entende que "um dos maiores perigos (...) consiste nos interesses sinistros dos detentores do poder; do governo que visa (com sucesso ou não) o benefício imediato da classe dominante, em perpétuo detrimento da massa" (MILL, 1981, p. 68). Assim, é possível que grupos de interesse distorçam a percepção de grupos prejudicados para que se mantenham indiferentes diante das políticas públicas, em geral, e das políticas redistributivas, em particular. De fato, em função da estabilidade do sistema político, muitos teóricos políticos colocam bastante ênfase nos "perigos inerentes à ampla participação popular em política" (PATEMAN, 1992, p. 10).

Por tudo o que foi exposto, a Economia da Felicidade se propõe a revelar os determinantes da felicidade, sendo bastante beneficiada pelo conhecimento psicológico, porém o trabalho de Yew-Kwang Ng não só sucumbe à crítica de Rawls segundo o qual o utilitarismo não tem preocupações distributivas, como também pode favorecer a opressão de uma elite contra as massas.

#### 4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este trabalho objetivou compreender o caráter do *tradeoff* entre equidade e eficiência. Como a teoria econômica tem lidado normativamente com o tema da desigualdade? É necessária a existência de tal *tradeoff*?

Inicialmente, foi apresentada uma breve história da Ética e sua relação de intimidade com o nascedouro da teoria econômica, através da exposição das doutrinas de Epicuro, Jeremy Bentham e John Stuart Mill. Embora contrário à participação na condução da *pólis*, Epicuro tinha fortes inclinações igualitárias no tocante ao convívio em seu Jardim. Bentham foi um importante precursor da Revolução Marginalista, advogando a redistribuição em favor dos pobres, porém preocupando-se com a segurança jurídica. Stuart Mill, por sua vez, não só tinha forte aversão à desigualdade, estando disposto a sacrificar parte do bem-estar social, como também teve uma atuação política em prol dos menos favorecidos.

Atualmente, a escola utilitarista tem seu fôlego renovado no âmbito do Direito. De fato, como argumentado no capítulo 2, o utilitarismo de regras tem um forte vínculo com o conceito de subsunção, uma das primeiras teorias da decisão jurídica. Embora esteja longe da realidade dos tribunais, há tentativas de levá-lo a cabo a fim de proporcionar celeridade na resolução dos conflitos judiciais. A subsunção é o ideal de racionalidade decisória e tem viabilidade operacional no uso da automatização da decisão jurídica através da Inteligência Artificial<sup>61</sup>.

A Revolução Marginalista teve como importante legado o estabelecimento do pensamento neoclássico como a principal construção teórica da análise econômica. No entanto, a adoção de uma concepção puramente ordinal da utilidade impede considerações normativas, num claro afastamento da tradição utilitarista. O conceito de eficiência de Pareto não apresenta nenhuma conotação distributiva, o que implica que qualquer demanda por alocações justas deve ser atendida pela intervenção governamental. Assim, foi argumentado que a adoção de uma concepção cardinal de utilidade permite a construção de teorias normativas da distribuição.

Richard Easterlin, baseado no que os dados revelam acerca das concepções de felicidade das pessoas, chega à conclusão que a desigualdade não deve ser alvo de preocupação dos *policy makers*. Por sua vez, a contribuição de Yew-Kwang Ng deixa claro que, sob a hipótese de ausência de diferenças cognitivas entre os agentes, a redistribuição de utilidade é um

---

<sup>61</sup> Uma excelente discussão é a tese de doutorado de Oliveira (2019).

pseudoproblema para o bem-estar social. Sob a hipótese contrária, existe a possibilidade de o governo se tornar um instrumento de opressão silenciosa.

A teoria normativa de Abba Lerner, por sua vez, define a igualação das utilidades marginais da renda como a condição de eficiência distributiva. Assim, deve-se concluir que não existe necessariamente um *tradeoff* entre equidade e eficiência. No entanto, ele defendeu que o governo deve buscar a igualdade de renda, sendo admitidos desvios em casos excepcionais. Este resultado é compatível com a interpretação de Berger acerca do pensamento milliano. Que casos constituem exceções admitidas pela teoria é uma discussão que permanece em aberto, onde são vislumbradas duas frentes de trabalho: i) a partir da Neuroeconomia, um método de mensuração da utilidade cardinal que não afete a estrutura de incentivos dos agentes; ii) a partir da análise neoclássica, ao conceber a utilidade marginal da renda como o preço-sombra da restrição orçamentária, investigar em que condições determinados agentes podem ser beneficiários da política redistributiva num desenho institucional que favoreça o crescimento econômico.

Na primeira frente de trabalho, a Neuroeconomia<sup>62</sup> trabalha com a hipótese DRPE (*Dopaminergic Reward Prediction Error*), uma hipótese controversa segundo a qual neurônios situados no mesencéfalo transmitem um sinal de “erro de previsão”, gerando adaptação nas expectativas. Tradicionalmente associada à sensação de prazer e ao sistema de recompensas que guia o processo decisório, a dopamina é um neurotransmissor que pode oferecer bases objetivas para a mensuração cardinal da utilidade.

Na segunda frente de trabalho, o preço-sombra da restrição orçamentária pode oferecer critérios objetivos não-distorcivos de elegibilidade das políticas redistributivas. Como exemplo, modelos<sup>63</sup> em Economia da Saúde mostram a relação entre o surgimento inesperado de uma doença e os investimentos em *healthcare*, com suas implicações para a produtividade do trabalho. Pode ser argumentado que a enfermidade eleva a utilidade marginal da renda, o que leva a uma justificativa normativa do investimento público em saúde.

Em suma, a proposta teórica de Lerner se apresenta como a melhor candidata para uma teoria econômica da justiça distributiva. Seu igualitarismo probabilístico descaracteriza o caráter necessário do conflito entre equidade e eficiência, apresentando um horizonte otimista de futuras pesquisas em que ambos os objetivos podem se tornar cada vez mais factíveis. Assim,

---

<sup>62</sup> Uma fonte de estudos é o livro excelente de Gimcher & Fehr (2014).

<sup>63</sup> Desde o modelo de Grossman (1972), sabe-se que a demanda por *healthcare* é uma demanda derivada da demanda por saúde.

o economista pode ajudar no atendimento das demandas sociais por igualdade e favorecer o combate à escassez, que é a razão de ser de toda a ciência econômica.

## REFERÊNCIAS

ABBAGNANO, Nicola. **Dicionário de Filosofia**. Tradução: Alfredo Bosi e Ivone Castilho Benedetti. 5 ed. São Paulo: Martins Fontes, 2007. ISBN 978-85-336-2356-9.

ACOSTA, Alberto; BRAND, Ulrich (orgs.) **Pós-extrativismo e Decrescimento**: saídas do labirinto capitalista. São Paulo: Autonomia Literária, 2018.

ARANHA, Marcio Iorio. **Manual de Direito Regulatório**: Fundamentos de Direito Regulatório. 4. ed. London: Laccademia Publishing, 2014. ISBN 978-19-850-6104-0.

ARROW, Kenneth J. **Social Choice and Individual Values**. New Haven: Yale University Press, 1951. ISBN 978-0-300-17931-6.

ÁVILA, Flávia; BIANCHI, Ana Maria. **Guia de Economia Comportamental e Experimental**. 2 ed. São Paulo: EconomiaComportamental.org., 2019. ISBN 978-85-5629-000-7.

BECKER, Gary S. **The Economic Way of Looking at Life**. Chicago: Nobel Prize Lecture, 1992. Disponível em: <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/1992/becker/lecture/>. Acesso em: 05 fev. 2022.

BENNET, John. A variable-production generalization of Lerner's theorem. **Journal of Public Economics**, v. 6, n. 3, 1981, p. 371-376. Disponível em: <https://www.science-direct.com/science/article/pii/0047272781900050>. Acesso em: 13 set. 2023.

BENTHAM, Jeremy. The Philosophy of Economic Science”. *In*: STARK, W. **Jeremy Bentham’s Economic Writings**: Critical edition based on his printed works and unprinted manuscripts. London: Routledge, 2004. v. 1. ISBN 978-1-136-52261-1.

BENTHAM, Jeremy. **Uma Introdução aos Princípios da Moral e da Legislação**. Tradução: Luiz João Baraúna. 3. ed. São Paulo: Abril Cultural, 1984. (Coleção Os Pensadores)

BERGER, Fred R. **Happiness, Justice and Freedom: the moral and political philosophy of John Stuart Mill**. Los Angeles: University of California Press, 1984.

BOBBIO, Norberto; MATTEUCCI, Nicola; PASQUINO, Gianfranco. **Dicionário de Política**. Tradução: Carmen C. Varriale, Gaetano Lo Mònaco, João Ferreira, Luís Guerreiro Pinto Cacaís e Renzo Dino. 11. ed. Brasília: Universidade de Brasília, 1998, v. 1. ISBN 85-230-0309-6.

BOLAND, Lawrence A. **The Foundations of Economic Method**. London: George Allen & Unwin, 1982. ISBN 0-04-3303329-5.

BRANDT, Richard B. **Ethical Theory: The Problems of Normative and Critical Ethics**. Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1959.

BRUE, Stanley L.; GRANT, Randy R. **The Evolution of Economic Thought**. 8. ed. Mason: Cengage Learning, 2013. ISBN 978-1-111-82367-2.

CRISP, Roger. **Mill on Utilitarianism**. London: Routledge, 1997. ISBN 0-203-41061-0.

DEBREU, Gerard. The Coefficient of Resource Utilization. **Econometrica**, v. 19, n. 3, 1951, p. 273-292. Disponível em: <https://www.econometricsociety.org/publications/econometrica/1951/07/01/coefficient-resource-utilization>. Acesso em: 16 jun. 2023.

DUPAS, Gilberto. O mito do progresso. **Novos estudos CEBRAP**, v. 77, 2007. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/nec/a/vSJfnDnZJfTkZGbLKdK45RN/>. Acesso em: 05 jul. 2023.

EASTERLIN, Richard A. **An Economist's Lessons on Happiness: Farewell Dismal Science!**. Pasadena: Springer, 2021. ISBN 978-3-030-61962-6.

EASTERLIN, Richard A. Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some Empirical Evidence. In: DAVID, Paul A (ed.); REDER, Melvin W (ed.). **Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honor of Moses Abramovitz**. New York: Academic Press, 1974, p. 89-125. Disponível em: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/B9780122050503500087>. Acesso em: 08 ago. 2023.

EASTERLIN, Richard A. Income and Happiness: Towards a Unified Theory. **The Economic Journal**, v. 111, n. 473, 2001, p. 465-484. Disponível em: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/1468-0297.00646>. Acesso em: 11 ago. 2023.

EDGEWORTH, Francis Ysidro. **Mathematical Psychics**: an essay on the application of Mathematics to the Moral Sciences. London: C. Kegan Paul & Co., 1881.

EPICURO. **Carta sobre a felicidade**: (a Meneceu). Tradução: Álvaro Lorencini. São Paulo: Unesp, 2002. ISBN 85-7139-397-4.

FELDMAN, Robert S. **Introdução à Psicologia**. Tradução: Daniel Bueno; Sandra Maria Mallmann da Rosa. 10 ed. Porto Alegre: AMGH, 2015. ISBN 978-85-8055-489-2.

FERRAZ JUNIOR, Tercio Sampaio. **Introdução ao Estudo do Direito**. 10 ed. São Paulo: Atlas, 2018. ISBN 978-85-97-01397-9.

FESTINGER, Leon. A theory of social comparison processes. **Human Relations**, v. 7, n. 2, 1954, p. 117-140. Disponível em: <https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/001872675400700202>. Acesso em: 11 ago. 2023.

FESTINGER, Leon. **Teoria da Dissonância Cognitiva**. Tradução: Eduardo Almeida. Rio de Janeiro: Zahar, 1975.

FREEDMAN, Jonathan L.; DOOB, Anthony N. **Deviancy**: The Psychology of Being Different. New York: Academic Press, 1968.

FRIEDMAN, Milton. Lerner on the Economics of Control. **The Journal of Political Economy**, v. 55, n. 5, 1947, p. 405-416. Disponível em: <https://www.journals.uchicago.edu/doi/abs/10.1086/256579?journalCode=jpe>. Acesso em: 13 set. 2023.

FURTADO, Celso. **Formação Econômica do Brasil**. 32 ed. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 2005.

GEANAKOPOLOS, John. Arrow-Debreu Model of General Equilibrium. *In*: Jones, Garrett (ed.). **The New Palgrave Dictionary of Economics**. 3 ed. London: Palgrave Macmillan, 2018. ISBN 978-1-349-95189-5.

GIDDENS, Anthony. **Central Problems in Social Theory**: Action, Structure and Contradiction in Social Analysis. Hampshire: Palgrave Macmillan, 1979. ISBN 978-1-349-16161-4.

GLIMCHER, Paul W.; FEHR, Ernst. **Neuroeconomics**: Decision Making and the Brain. 2 ed. Massachusetts: Academic Press, 2014. ISBN 978-0-12-416008-8.

GOHN, Maria da Glória. **Teoria dos Movimentos Sociais**: Paradigmas Clássicos e Contemporâneos. 6 ed. São Paulo: Loyola, 2007. ISBN 978-85-15-01597-9.

GROSSMAN, Michael. On the Concept of Health Capital and the Demand for Health. **The Journal of Political Economy**, v. 80, n. 2, 1972, p. 223-255. Disponível em: <https://www.journals.uchicago.edu/doi/abs/10.1086/259880?mobileUi=0&>. Acesso em: 20 set. 2023.

HEILBRONER, Robert. **A História do Pensamento Econômico**. São Paulo: Nova Cultural, 1996. ISBN 85-351-0810-6.

HUNT, E. K.; LAUTZENHEISER, Mark. **História do Pensamento Econômico**: Uma perspectiva crítica. Tradução: André Arruda Villela. Rio de Janeiro: Elsevier, 2013. ISBN 978-85-352-5609-3.

IRWIN, Terence. **Classical Thought**. Oxford: Oxford University Press, 1989. v. 1. ISBN 0-19-219196-9. (Coleção A History of Western Philosophy)

JOHN Stuart Mill. **Partido Novo**. Disponível em: <https://novo.org.br/explica/john-stuart-mill/>. Acesso em: 06 jul. 2023.

LASCH, Christopher. **The True and the Only Heaven**: Progress and Its Critics. New York: W. W. Norton & Company, 1991. ISBN 0-393-02916-6.

LERNER, Abba P. **The Economics of Control**: Principles of Welfare Economics. New York: The Macmillan Company, 1944.

LESTER, David; YANG, Bijou. **The Economy and Suicide**: Economic Perspectives on Suicide. New York: Nova Science, 1997. ISBN 978-15-607-2423-0.

MAIA, Henrique Capeleiro. **The disquieting absence**: or how to turn an Epicurean into a full-blow Socratic. 2022. Dissertação (Mestrado em Filosofia) – Universidade Federal de Pernambuco, Recife, 2022. Disponível em: <https://repositorio.ufpe.br/handle/123456789/50423>. Acesso em: 26 mai. 2023.

MARTINS, Paulo Henrique. La teoría democrática y las bases anti-utilitaristas de La asociación. **Revista Argentina de Sociología**, v. 6, n. 10, 2008. Disponível em: [http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci\\_abstract&pid=S1669-32482008000100003](http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S1669-32482008000100003). Acesso em: 23 jul. 2023.

MASCARO, Alysso Leandro. **Introdução ao Estudo do Direito**. 3 ed. São Paulo: Atlas, 2012. ISBN 978-85-224-6910-9.

MENDES, Marcos J. **Desigualdade e Crescimento**: uma revisão de literatura. Brasília: Núcleo de Estudos e Pesquisas/Consultoria Legislativa/Senado Federal, 2013. (Textos para Discussão, nº 131) Disponível em: <https://www2.senado.leg.br/bdsf/item/id/496329>. Acesso em: 02 dez. 2022.

MILL, John Stuart. **Considerações sobre o Governo Representativo**. Tradução: Manoel Innocêncio de Lacerda Santos Jr. Brasília: Universidade de Brasília, 1981. (Coleção Pensamento Político, 19)

MILL, John Stuart. **Da definição de Economia Política e do método de investigação próprio a ela**. Tradução: Pablo Rubén Mariconda. 3. ed. São Paulo: Abril Cultural, 1984. (Coleção Os Pensadores)

MILL, John Stuart. **Essays on Economics and Society: part II**. Toronto: University of Toronto Press, 1967. (Collected Works of John Stuart Mill, v. 5) Disponível em: <https://oll.libertyfund.org/title/robbins-the-collected-works-of-john-stuart-mill-volume-v-essays-on-economics-and-society-part-ii>. Acesso em: 05 jul. 2023.

MILL, John Stuart. **Essays on French History and Historians**. Toronto: University of Toronto Press, 1985. (Collected Works of John Stuart Mill, v. 20) Disponível em: <https://oll.libertyfund.org/title/robson-the-collected-works-of-john-stuart-mill-volume-xx-essays-on-french-history-and-historians>. Acesso em: 05 jul. 2023.

MILL, John Stuart. **Essays on Politics and Society: part II**. Toronto: University of Toronto Press, 1977. (Collected Works of John Stuart Mill, v. 19) Disponível em: <https://oll.libertyfund.org/title/robson-the-collected-works-of-john-stuart-mill-volume-xix-essays-on-politics-and-society-part-2>. Acesso em: 05 jul. 2023.

MILL, John Stuart. **Principles of Political Economy: with Some of Their Applications to Social Philosophy – part I**. Toronto: University Toronto Press, 1965a. (Collected Works of John Stuart Mill, v. 2). Disponível em: <https://oll.libertyfund.org/title/mill-the-collected-works-of-john-stuart-mill-volume-ii-the-principles-of-political-economy-i>. Acesso em: 05 jul. 2023.

MILL, John Stuart. **Principles of Political Economy: with Some of Their Applications to Social Philosophy – part II**. Toronto: University Toronto Press, 1965b. (Collected Works of John Stuart Mill, v. 3). Disponível em: <https://oll.libertyfund.org/title/mill-the-collected-works-of-john-stuart-mill-volume-ii-the-principles-of-political-economy-i>. Acesso em: 05 jul. 2023.

MILL, John Stuart. **The Later Letters: parte IV**. Toronto: University Toronto Press, 1972. (Collected Works of John Stuart Mill, v. 17). Disponível em: <https://oll.libertyfund.org/title/mill-the-collected-works-of-john-stuart-mill-volume-xvii-the-later-letters-1849-1873-part-iv>. Acesso em: 05 jul. 2023.

MILL, John Stuart. **Utilitarismo**. Porto: Porto Editora, 2005. ISBN 972-0-41083-3.

MORTARI, Cezar A. **Introdução à Lógica**. 2. ed. São Paulo: Unesp, 2016. ISBN 978-85-393-0630-5.

NASCIMENTO JÚNIOR, Valfrido Luiz do. **Medidas alternativas de bem-estar: a abordagem da felicidade**. 2007. Dissertação (Mestrado em Economia) – Universidade Federal de Pernambuco, Recife, 2007. Disponível em: <https://repositorio.ufpe.br/handle/123456789/4412?mode=full>. Acesso em: 30 jun. 2023.

NG, Yew-Kwang. Bentham or Bergson?: Finite Sensibility, Utility Functions and Social Welfare Functions. **The Review of Economic Studies**, v. 42, n. 4, 1975, p. 545-569. Disponível em: <https://academic.oup.com/restud/article-abstract/42/4/545/1576775>. Acesso em: 13 jun. 2023.

NG, Yew-Kwang. **Happiness: Concept, Measurement and Promotion**. Singapore: Springer, 2021. ISBN 978-981-33-4972-8.

NG, Yew-Kwang. **Welfare Economics: Towards a More Complete Analysis**. Eastbourne: Palgrave Macmillan, 2004. ISBN 0-333-97121-3.

OKUN, Arthur M. **Equality and Efficiency: The Big Tradeoff**. Washington: Brookings Institution Press, 2015. ISBN 978-0-8157-2654-8.

OLIVEIRA, Ítalo José da Silva. **Direito, Lógica e Inteligência artificial: por quê, como e em que medida automatizar a solução judicial de conflitos no Brasil**. Tese (Doutorado em Direito) – Universidade Federal de Pernambuco, Recife, 2019. Disponível em: <https://repositorio.ufpe.br/handle/123456789/35348>. Acesso em: 20 set. 2023.

PATEMAN, Carole. **Participação e Teoria Democrática**. Tradução: Luiz Paulo Rouanet. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1992.

PESSANHA, José Américo Mota. J. Bentham: vida e obra. *In*: BENTHAM, Jeremy. **Uma Introdução aos Princípios da Moral e da Legislação**. Tradução: Luiz João Baraúna. 3. ed. São Paulo: Abril Cultural, 1984. (Coleção Os Pensadores)

PLATÃO. **A República**. Organização: Daniel Alves Machado. Brasília: Editora Kiron, 2012. ISBN 978-85-8113-093-4.

POPPER, Karl R. **A lógica da pesquisa científica**. Tradução: Leonidas Hegenberg e Octanny Silveira da Mota. 16 ed. São Paulo: Cultrix, 2008.

PRIESTER, Joseph; PETTY, Richard E. The pot-holed path to happiness, possibly paved with money: A research dialogue. **Journal of Consumer Psychology**, v. 21, 2011, p. 113-114. Disponível em: [https://www.researchgate.net/publication/251640632\\_The\\_pot-holed\\_path\\_to\\_happiness\\_possibly\\_paved\\_with\\_money\\_A\\_research\\_dialogue](https://www.researchgate.net/publication/251640632_The_pot-holed_path_to_happiness_possibly_paved_with_money_A_research_dialogue). Acesso em: 16 jan. 2023.

QUINE. Willard von Orman. Sobre o que há. Tradução: Luis Henrique dos Santos. In: SILVA, Oswaldo Porchat de Assis Pereira da. **Ensaio**. São Paulo: Abril Cultural, 1975. p. 223-235.

RAWLS, John. **História da Filosofia Moral**. Organização: Barbara Herman. Tradução: Ana Aguiar Cotrim e Marcelo Brandão Cipolla. São Paulo: Martins Fontes, 2005. ISBN 85-336-2218-X.

RAWLS, John. **Uma Teoria da Justiça**. Tradução: Almiro Pisetta e Lenita M. R. Esteves. São Paulo: Martins Fontes, 2000. ISBN 85-336-0681-8.

REALE, Giovanni; ANTISERI, Dario. **História da Filosofia: filosofia pagã antiga**, v. 1. Tradução: Ivo Storniolo. 3. ed. São Paulo: Paulus, 2007. ISBN 978-85-349-1970-8.

ROBBINS, Lionel. **Economic Science and Political Economy: SelectedArticles**. London: Palgrave Macmillan London, 1997. ISBN 978-1-349-12763-4.

ROUSSEAU, Jean-Jacques. **O Contrato Social: Princípios do Direito Político**. 3. ed. São Paulo: Martins Fontes, 1996.

SANTOS, Bruno Aislã Gonçalves dos. **Utilitarismo e Justiça Distributiva: uma defesa da tese de J. S. Mill**. Dissertação (Mestrado em Filosofia) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2013. Disponível em: <https://repositorio.ufsc.br/xmlui/handle/123456789/101088>. Acesso em: 05 fev. 2022.

SCARF, Herbert. Some examples of global instability of the competitive equilibrium. **International Economic Review**, v. 1, n. 3, p. 157-172. Disponível em: <https://www.jstor.org/stable/2556215>. Acesso em: 19 set. 2023.

SCHUMPETER, Joseph A. **History of Economic Analysis**. London: Routledge, 1994. ISBN 0-415-10888-8.

SEN, Amartya K. 'Planners' Preferences: Optimality, Distribution, and Social Welfare. *In*: MARGOLIS, J.; GUITTON, H. (eds.). **Public Economics**. London: Palgrave Macmillan, 1969. ISBN 978-0-333-40653-3.

SIQUEIRA, Rozane Bezerra de; NOGUEIRA, José Ricardo; BARBOSA, Ana Luiza Neves de Holanda. Teoria da tributação ótima. *In*: ARVATE, Paulo; BIDERMAN, Ciro (orgs.). **Economia do Setor Público no Brasil**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005. p. 173-187.

SÓLON, Pablo (org.) **Alternativas Sistêmicas: Bem Viver, Decrescimento, Comuns, Ecofeminismo, Direitos da Mãe Terra e Desglobalização**. São Paulo: Elefante, 2019.

SPINELLI, Miguel. **Epicuro e as bases do Epicurismo**. São Paulo: Paulus, 2013. ISBN 978-85-349-3653-8.

SZTOMPKA, Piotr. **A Sociologia da Mudança Social**. Tradução: Pedro Jorgensen Jr. 2. ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2005. ISBN 85-200-0333-8.

TIEBEN, Bert. **The Concept of Equilibrium in Different Economic Traditions: An Historical Investigation**. Cheltenham: Edward Elgar, 2012. ISBN 978-1-84844-993-0.

THORNTON, Mark (ed.). **An Essay on Economic Theory: An English translation of Richard Cantillon's Essai sur la Nature du Commerce en Général**. Auburn: Ludwig von Mises Institute, 2010. ISBN 978-1-61016-001-8.

VARIAN, Hal R. **Microeconomia**: uma abordagem moderna. Tradução: Elfio Ricardo Doninelli e Regina Célia Simille de Macedo. 8. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2012. ISBN 978-85-352-5143-2.

VERCELLI, Alessandro. Por uma macroeconomia não reducionista: uma perspectiva de longo prazo. **Economia e Sociedade**, v. 3, n. 1, 2016, p. 3-19. Disponível em: <https://periodicos.sbu.unicamp.br/ojs/index.php/ecos/article/view/8643214>. Acesso em: 13 jun. 2023.

WONG, Stanley. **Foundations of Paul Samuelson's Revealed Preference Theory**: a study by the method of rational reconstruction. 2. ed. New York: Routledge, 2006. ISBN 0-203-46243-2.

WRIGHT MILLS, C. **A Imaginação Sociológica**. Tradução: Waltensir Dutra. 2. ed. Rio de Janeiro: Zahar, 1969.

## APÊNDICE A – UTILIDADE INDIRETA DA RENDA: UM EXEMPLO

Seja a função de utilidade direta e a função de utilidade indireta dada por uma expressão do tipo Cobb-Douglas. A função de utilidade indireta apresenta as mesmas propriedades da função de utilidade direta. Assumindo  $0 < \alpha < 1, 0 < \beta < 1, \alpha + \beta = 1$  e  $\forall i(p_i > 0 \wedge x_i \geq 0)$ :

$$\begin{aligned} \text{Max } U(x_1, x_2) &= x_1^\alpha x_2^\beta \text{ s. a. } p_1 x_1 + p_2 x_2 = m \\ \text{Max } L &= x_1^\alpha x_2^\beta - \lambda(p_1 x_1 + p_2 x_2 - m) \end{aligned} \quad (\text{A. 1})$$

Obtendo as condições de 1ª ordem:

$$\frac{\partial L}{\partial x_1} = \alpha x_1^{\alpha-1} x_2^\beta - \lambda p_1 = 0 \Rightarrow \alpha x_1^{\alpha-1} x_2^\beta = \lambda p_1 \Rightarrow \lambda = \frac{\alpha x_1^{\alpha-1} x_2^\beta}{p_1} \quad (\text{A. 2})$$

$$\frac{\partial L}{\partial x_2} = \beta x_1^\alpha x_2^{\beta-1} - \lambda p_2 = 0 \Rightarrow \beta x_1^\alpha x_2^{\beta-1} = \lambda p_2 \Rightarrow \lambda = \frac{\beta x_1^\alpha x_2^{\beta-1}}{p_2} \quad (\text{A. 3})$$

$$\frac{\partial L}{\partial \lambda} = p_1 x_1^* + p_2 x_2^* - m = 0 \Rightarrow p_1 x_1^* + p_2 x_2^* = m \quad (\text{A. 4})$$

Igualando os multiplicadores de Lagrange das expressões (A. 2) e (A. 3):

$$\frac{\alpha x_1^{\alpha-1} x_2^\beta}{p_1} = \frac{\beta x_1^\alpha x_2^{\beta-1}}{p_2} \Rightarrow \frac{p_2}{p_1} = \frac{\beta x_1^\alpha x_2^{\beta-1}}{\alpha x_1^{\alpha-1} x_2^\beta} \Rightarrow \frac{p_2}{p_1} = \frac{\beta x_1^*}{\alpha x_2^*} \quad (\text{A. 5})$$

Obtendo os preços das expressões (A. 4) e (A. 5):

$$p_1 x_1^* + \frac{\beta x_1^*}{\alpha x_2^*} p_1 x_2^* = m \Rightarrow p_1 x_1^* + \frac{\beta x_1^*}{\alpha} p_1 = m \Rightarrow p_1 x_1^* \left(1 + \frac{\beta}{\alpha}\right) = m \quad (\text{A. 6})$$

$$p_1 = \frac{m}{x_1^* \left(\frac{\alpha+\beta}{\alpha}\right)} = \frac{m}{x_1^*} \div \frac{\alpha+\beta}{\alpha} \Rightarrow p_1 = \frac{\alpha}{\alpha+\beta} \times \frac{m}{x_1^*} \quad (\text{A. 7})$$

$$p_2 = \frac{\beta x_1^*}{\alpha x_2^*} p_1 = \frac{\beta x_1^*}{\alpha x_2^*} \times \frac{\alpha}{\alpha+\beta} \times \frac{m}{x_1^*} \Rightarrow p_2 = \frac{\beta}{\alpha+\beta} \times \frac{m}{x_2^*} \quad (\text{A. 8})$$

Obtendo as quantidades das expressões (A. 7) e (A. 8):

$$x_1^* = \frac{\alpha}{\alpha+\beta} \times \frac{m}{p_1} \quad (\text{A. 9})$$

$$x_2^* = \frac{\beta}{\alpha+\beta} \times \frac{m}{p_2} \quad (\text{A. 10})$$

Ao realizar uma transformação monotônica, a utilidade indireta é dada por:

$$V(p_1, p_2, m) = U(x_1^*, x_2^*) = \alpha \ln x_1^* + \beta \ln x_2^* \quad (\text{A. 11})$$

Obtém-se a utilidade direta da cesta ótima de consumo:

$$V(p_1, p_2, m) = \alpha \ln \frac{\alpha m}{(\alpha+\beta)p_1} + \beta \ln \frac{\beta m}{(\alpha+\beta)p_2} \quad (\text{A. 12})$$

Pretende-se demonstrar que  $U'(x) > 0$ ,  $U''(x) < 0$ ,  $V'(m) > 0$  e  $V''(m) < 0$ :

$$\frac{\partial U}{\partial x_1} = \alpha x_1^{\alpha-1} x_2^\beta = \frac{\alpha x_2^\beta}{x_1^{1-\alpha}} > 0 \text{ e } \frac{\partial U}{\partial x_2} = \beta x_1^\alpha x_2^{\beta-1} = \frac{\beta x_1^\alpha}{x_2^{1-\beta}} > 0 \quad (\text{A. 13})$$

$$\frac{\partial^2 U}{\partial x_1^2} = -\frac{\alpha(1-\alpha)x_2^\beta}{x_1^{2-\alpha}} < 0 \text{ e } \frac{\partial^2 U}{\partial x_2^2} = -\frac{\beta(1-\beta)x_1^\alpha}{x_2^{2-\beta}} < 0 \quad (\text{A. 14})$$

$$\frac{\partial V}{\partial m} = \alpha \frac{1}{\frac{\alpha m}{(\alpha+\beta)p_1}} \frac{\alpha}{(\alpha+\beta)p_1} + \beta \frac{1}{\frac{\beta m}{(\alpha+\beta)p_2}} \frac{\beta}{(\alpha+\beta)p_2} = \frac{\alpha+\beta}{m} > 0 \quad (\text{A. 15})$$

$$\frac{\partial^2 V}{\partial m^2} = (\alpha + \beta)(-1)m^{-1-1} = -\frac{\alpha+\beta}{m^2} < 0 \quad (\text{A. 16})$$

## APÊNDICE B – DINÂMICA DO PODER DE COMPRA

Sejam  $m$  a renda monetária,  $p_i$  o preço do bem  $i$ ,  $q_i$  a quantidade do bem  $i$ ,  $n$  o tamanho da cesta de consumo, o conjunto orçamentário é definido pelo conjunto de cestas de consumo acessíveis ao orçamento. A restrição ao consumo imposta pelo orçamento é dada por:

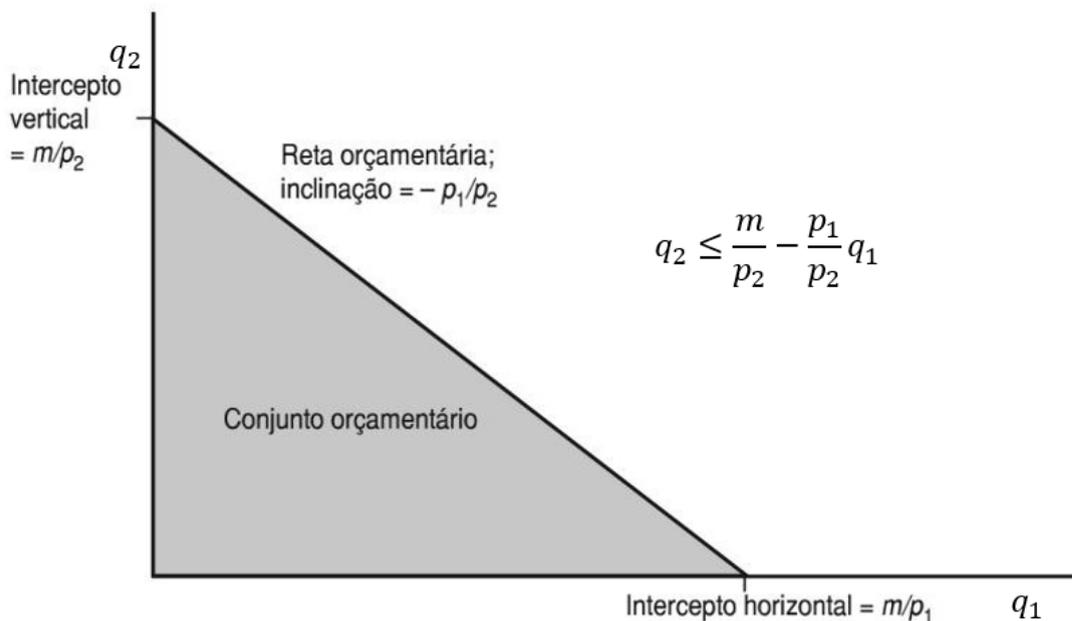
$$\sum_{i=1}^n p_i q_i \leq m \quad (B.1)$$

Para o caso em que  $n = 1$ , o poder de compra é dado por:

$$\begin{aligned} p_1 q_1 \leq m &\Rightarrow q_1 \leq \frac{m}{p_1} \\ CO_1 &= \frac{m}{p_1} \end{aligned} \quad (B.2)$$

Para o caso em que  $n = 2$ , vale a pena visualizar graficamente o conjunto orçamentário:

**Figura B.1 – Representação de um Orçamento de 2 Bens**



Fonte: adaptado de VARIAN (2012, p.23)

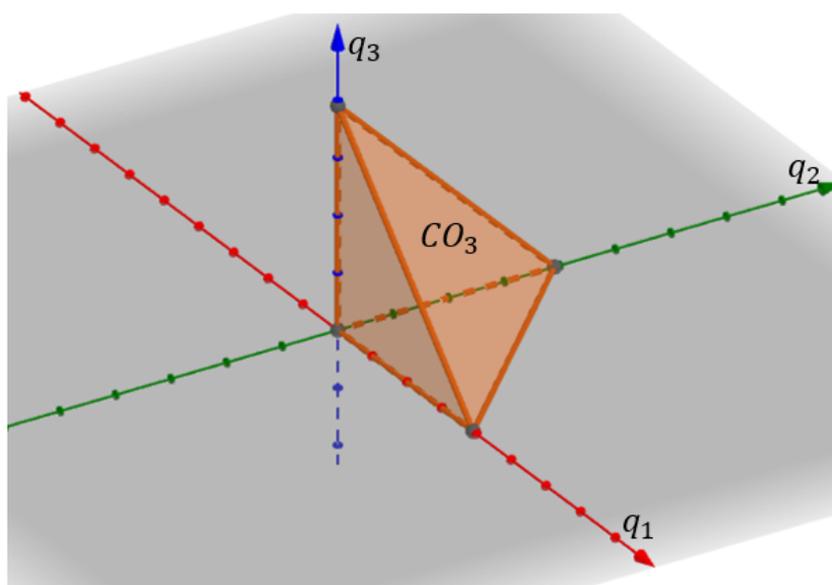
$$p_1 q_1 + p_2 q_2 \leq m \Rightarrow q_2 \leq \frac{m}{p_2} - \frac{p_1}{p_2} q_1 \quad (B.3)$$

$$CO_2 = \frac{\frac{m \times m}{p_1 p_2}}{2} = \frac{m^2}{2p_1 p_2} \quad (B.4)$$

Para o caso em que  $n = 3$ , o conjunto orçamentário é o volume de um tetraedro triangular, cuja base é o conjunto orçamentário de 2 bens:

$$CO_3 = \frac{CO_2 \times \frac{m}{p_3}}{3} = \frac{m^2}{2p_1 p_2} \times \frac{m}{3p_3} = \frac{m^3}{6p_1 p_2 p_3} \quad (B.5)$$

**Figura B.2 – Representação de um Orçamento de 3 Bens**



Fonte: elaboração própria

Percebe-se uma relação de recorrência na formação das expressões dos conjuntos orçamentários:

$$CO_k = \frac{m^k}{k! \prod_{i=1}^k p_i}, k = [1, 3], k \in N \quad (B.6)$$

Objetiva-se encontrar a expressão geral para o conjunto orçamentário de um orçamento de  $n$  bens. Das expressões particulares percebe-se a seguinte relação de recorrência:

$$\begin{aligned}
\frac{CO_2}{CO_1} &= \frac{m^2}{2p_1p_2} \div \frac{m}{p_1} = \frac{m}{2p_2} \\
\frac{CO_3}{CO_2} &= \frac{m^3}{6p_1p_2p_3} \div \frac{m^2}{2p_1p_2} = \frac{m}{3p_3} \\
\frac{CO_{k+1}}{CO_k} &= \frac{m}{(k+1)p_{k+1}}, \quad k = [1, 2], \quad k \in N
\end{aligned} \tag{B.7}$$

Utilizando o princípio da indução matemática nas equações (B. 6) e (B. 7):

$$CO_{k+1} = CO_k \times \frac{m}{(k+1)p_{k+1}} = \frac{m^k}{k! \prod_{i=1}^k p_i} \times \frac{m}{(k+1)p_{k+1}} = \frac{m^{k+1}}{(k+1)! \prod_{i=1}^{k+1} p_i}$$

Assim, o conjunto orçamentário de  $n$  bens é dado por:

$$CO_n = \frac{m^n}{n! \prod_{i=1}^n p_i} \tag{B.8}$$

Da leitura da equação (B. 8) percebe-se que o conjunto orçamentário é afetado por 3 variáveis: a renda monetária, o tamanho da cesta e o conjunto de preços. Assumindo que  $x^t$  é a variável no período atual e  $x^b$  é a variável no período base, o efeito da variação da renda sobre o conjunto orçamentário é dado por:

$$\begin{aligned}
\frac{\Delta CO_n}{\Delta m} &= \frac{CO_n^t - CO_n^b}{m_t - m_b} = \left( \frac{\frac{m_t^n}{n! \prod_{i=1}^n p_i} - \frac{m_b^n}{n! \prod_{i=1}^n p_i}}{m_t - m_b} \right) \div (m_t - m_b) \\
\frac{\Delta CO_n}{\Delta m} &= \frac{m_t^n - m_b^n}{n!(m_t - m_b) \prod_{i=1}^n p_i} > 0
\end{aligned} \tag{B.9}$$

A equação (B. 9) mostra que, não só os preços afetam o efeito da renda sobre o poder de compra, como o aumento dos preços reduz esse efeito. Ou seja, uma conjuntura inflacionária dificulta os ganhos de poder de compra oriundos de políticas assistencialistas, por exemplo. A elasticidade proporciona o entendimento da magnitude desses efeitos:

$$\varepsilon = \frac{\frac{\Delta CO_n}{CO_n^b}}{\frac{\Delta m}{m_b}} = \frac{\Delta CO_n}{\Delta m} \times \frac{m_b}{CO_n^b} = \frac{m_t^n - m_b^n}{n!(m_t - m_b) \prod_{i=1}^n p_i} \frac{m_b}{\frac{m_b^n}{n! \prod_{i=1}^n p_i}}$$

$$\varepsilon = \frac{m_t^n - m_b^n}{n!(m_t - m_b) \prod_{i=1}^n p_i} \times m_b \times \frac{n! \prod_{i=1}^n p_i}{m_b^n} = \frac{m_t^n - m_b^n}{(m_t - m_b) m_b^n} > 0 \quad (B.10)$$

A equação (B.10) mostra que o efeito percentual da variação da renda sobre o conjunto orçamentário não depende da dinâmica dos preços. Apesar disso, a dinâmica dos preços é relevante para definir o montante da transferência realizada pela política redistributiva. Usando a regra de tirar os logaritmos e derivar a partir da equação (B.8):

$$\ln CO_n = \ln \frac{m^n}{n! \prod_{i=1}^n p_i} = n \ln m - \left( \ln n! + \ln \prod_{i=1}^n p_i \right)$$

$$\ln CO_n = n \ln m - \ln n! - \sum_{i=1}^n \ln p_i$$

$$\frac{d(\ln CO_n)}{dt} = \frac{d(n \ln m)}{dt} - \frac{d(\ln n!)}{dt} - \frac{d\left(\sum_{i=1}^n \ln p_i\right)}{dt}$$

$$\frac{\dot{CO}_n}{CO_n} = n \frac{\dot{m}}{m} - \frac{\dot{n}!}{n!} - \sum_{i=1}^n \frac{d(\ln p_i)}{dt}$$

$$\frac{\dot{CO}_n}{CO_n} = n \frac{\dot{m}}{m} - \frac{\dot{n}!}{n!} - \sum_{i=1}^n \frac{\dot{p}_i}{p_i} \quad (B.11)$$

Sabendo que  $n$  é fixo,  $\Delta n = 0$ , logo  $\dot{n}! = 0$ :

$$\frac{\dot{CO}_n}{CO_n} = n \frac{\dot{m}}{m} - \sum_{i=1}^n \frac{\dot{p}_i}{p_i} \quad (B.12)$$

$$\frac{\dot{CO}_n}{CO_n} > 0 \Rightarrow n \frac{\dot{m}}{m} > \sum_{i=1}^n \frac{\dot{p}_i}{p_i} \Rightarrow \frac{\dot{m}}{m} > \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \frac{\dot{p}_i}{p_i} \quad (B.13)$$

O crescimento do poder de compra ocorre quando o crescimento da renda monetária é superior à média não-ponderada do crescimento dos preços.